



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

PROGRAMA DE DOCTORADO EN ECONOMÍA

LA DEUDA EXTERNA DEL SECTOR PÚBLICO
DE MÉXICO Y SU IMPACTO SOBRE EL
CRECIMIENTO ECONÓMICO 1988-2009.

TESIS

Que para obtener el grado de Doctor en Economía

PRESENTA

JOSÉ VARGAS MENDOZA

TUTOR: DR. MIGUEL ÁNGEL RIVERA RIOS

Ciudad Universitaria, D.F. noviembre de 2011





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Resumen

La investigación relativa al endeudamiento externo de México y su impacto sobre el crecimiento económico, versa fundamentalmente sobre la relación entre la producción, la circulación financiera y la nueva fase de desarrollo industrial en México. Se parte del supuesto de que la producción capitalista se desenvuelve en medio de ciclos económicos cortos y largos, donde el ciclo largo subordina a los ciclos cortos, porque se trata de una forma específica de tecnología que se articula con un determinado método de producción de plusvalor (por ejemplo, el fordismo-keynesiano con las tecnologías del automóvil y el acero, o, el toyotismo con las tecnologías de la microelectrónica), que al agotarse las condiciones tecnológicas e institucionales que hacen posible ese ciclo largo, se entra a una etapa depresiva que sorprende a los agentes económicos con altos niveles de deuda, que al ser incobrables, conducen a las economías a una crisis deudora nacional e internacional, que termina por asfixiar a la acumulación capitalista. También el agotamiento de un ciclo corto tiene esa expresión, aunque con mayores posibilidades de maniobra por parte de los agentes privados y el Estado para resolver las problemáticas asociadas a los fenómenos monetarios y crediticios.

El trabajo explica cómo el desarrollo de la nueva fase industrial sustentada en la incorporación intensiva del conocimiento a la valorización del capital a partir del diseño tecnológico y con el apoyo de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, despliega un nuevo ciclo de endeudamiento y de un nuevo sistema financiero internacional, articulado por el mercado y por inversionistas institucionales que distribuyen el riesgo entre un considerable número de prestamistas, que pueden desplazar sus inversiones a cualquier parte del mundo, para especular con las condiciones que favorezcan el acrecentamiento rápido de sus recursos, sin considerar si hacen o no, daño a las economías.

Finalmente, el trabajo plantea las causas internas y externas del endeudamiento internacional de México y concluye que está determinado en lo fundamental por la modalidad de acumulación que ha seguido el país y por la decisión del bloque hegemónico que detenta el poder político, de hacer uso de los pasivos públicos como mecanismo de transferencia masiva de riqueza a favor de los grandes monopolios y oligopolios privados a partir de expedientes específicos. Por lo tanto, se trata de una nueva etapa de la acumulación originaria del capital, que se define por el tránsito de la propiedad del capital dinero público a manos privadas.

Palabras claves: fase, ciclo económico, deuda.

Abstract

This research is on the Mexican foreign debt and its impact on economic growth. The focus is on the relationship between the realm of production, the financial flows, and the recent stage of industrial development in Mexico. It departs from the assumption that production in a capitalist system takes place through short and long term economic cycles. The long term cycle governs the short term cycles because it concerns a specific kind of technology which is linked to a particular method for producing surplus value (for instance, the Keynesian-Fordism with the automobile and steel technologies or the Toyotism with microelectronics).

This way once the technological and institutional conditions which maintain the long term economic cycle run out the system goes into a shrinking phase and thus catching unaware economic agents with large debts. These debts are large enough and not manageable in such a way that lead the economies to national and international debt crises and end up undermining the capitalist accumulation. Likewise, the short term cycle downfall shows this pattern though with larger margin of action on the side of the private agents and the State in order to sort out the inherent difficulties of the monetary and credit phenomena.

This research work explains how the development of the recent industrialising phase unfolds a new cycle of debt and a new international financial system. This industrialising phase relies on an intensive incorporation of knowledge into the capital value by means of technological designs and with the use of the new information technologies. The current international financial system is organised by the market and institutional investors that spread out risk among a large number of moneylenders. These moneylenders can move investment resources anywhere in the World in order to gamble in line with the conditions facilitating a rapid growth of their wealth and not considering whether they do or do not harm the economies.

Finally, this research work sets out the internal and external causes of the international debt for Mexico. A main conclusion is that the Mexican debt is primarily determined by the type of accumulation followed by the country and by a decision taken by the hegemonic coalition concentrating the political power. This political decision consists of using the public debts as a mechanism of huge

transference of wealth in favour of the large private monopolies and oligopolies and based on specific profiles. Thus it relates to a new phase of '*originary*' capital accumulation which is defined by the transference of the monetary capital from public to private ownership.

Key words: stage, economic cycle, debt.

A mis familiares y amigos

A mi madre Ana María (QEPD)

A Josefa.

A mis hijos:

Ana Patricia.

José Eduardo.

Alejandra Estefanía.

A mi hermana Rosa.

A mi hermano Rafael (QEPD).

A mi cuñada Herlinda Aguilar Parrales.

A Gerardo Castillo Ramos

A Guillermo Pérez Santiago.

A mi amigo Julio Bernabé Franco
Moreno.

A mi amigo Juan José García
Hernández.

A mi amigo Joaquín Humberto Vela
González.

A mi amigo Manuel Coello Castillo,

A mi amigo Agustín Andrade Robles.

A mi amiga Joaquina Vargas Rangel.

A mi amiga Marina Trejo Robles.

A mi amigo José Antonio Romero
Sánchez.

A mi amigo Hipólito Sánchez Juárez.

A mi solidario y leal amigo, José de la
Luz Amézquita Villalobos (QEPD).

A mi amigo Alejo Vázquez de la Rosa.

A mi amigo Juvenal Alejandro Núñez
Mercado.

A mi amigo Jorge Martínez Solís.

A mi amiga Ana Muñoz González.

A mi amiga Dolores Arciniega.

A mi amiga Verónica Neri Bazán.

A mi amiga Guadalupe Cervantes
Sánchez.

A mi amigo Mario Delgado.

A mi amigo Luis Felipe Guerrero
Grimaldo.

A Mi Amigo Rosalío José Juárez Trejo.

A mi amigo Mario Téllez Trejo.

A mi Amigo Francisco Solorza Luna.

A mi compadre Armando Nicanor
Ramos.

A mi compadre Raúl Antonio Reyes
Cedillo.

A mis maestros y compañeros de la
generación 1975-1979 de la FE-UNAM.

A todos mis compañeros maestros de la
Facultad de Economía, UNAM.

A Mi amigo Pablo Hernández Esquivel.

A todos los directivos, alumnos,
trabajadores y maestros de la
Universidad. Tecnológica de México
(UNITEC).

Al Maestro y Senador Alberto Anaya
Gutiérrez.

Al Lic. Ricardo Cantú Garza.

Al Maestro y Diputado Pedro Vázquez
González.

Al Senador Alejandro González Yáñez.

Al Diputado Óscar González Yáñez.

A mi compadre Norberto Viveros López
(QEPD).

A mi comadre Rosa Abdalá viuda de
Viveros.

A Jorge Herrera Rodríguez.

A Laila Abdalá de Herrera.

A mi amigo Samuel Camelo Polo.

A mi amiga Elvia Lucero Rosas.

A mi amigo Paulo Humberto Leal
Villegas.

A mi amigo Héctor Adán Álvarez
Valencia.

A mi amigo Alfonso Carranza Ponce

A mi amigo Miguel Martínez Gómez

**La deuda de las empresas se
paga con la plusvalía generada
por los trabajadores.**

**La deuda del Estado se
transfiere a los empresarios y la
paga el pueblo.**

**Más deuda pública significa
más impuestos para los
desposeídos.**

RECONOCIMIENTOS.

Este trabajo no hubiera sido posible sin la invaluable labor de quien fungió como mi asesor en la mayor parte de esta investigación, el Dr. Pedro López Díaz (QEPD) quien me insistió en la importancia de plantear una metodología que vinculara la nueva etapa de acumulación de capital en México con el fenómeno del endeudamiento internacional, partiendo siempre de la esfera de la producción y su relación con la circulación financiera. Vaya para él mi agradecimiento sincero. En ese mismo tenor, quiero expresar mi agradecimiento a mis tutores, la Dra. María Eugenia Correa Vázquez, al Dr. Jorge Basave Kundhart, al Dr. Alejandro Ulises Dabat Latrubesse, al Dr. Miguel Ángel Rivera Rios, al Dr. José de Jesús Rodríguez Vargas y al Dr. Carlos Morera Camacho por sus valiosas aportaciones y sugerencias en la elaboración de la presente investigación.

Quiero destacar que la ayuda del Dr. Alejandro Dabat Latrubesse fue muy valiosa para resolver algunos problemas que planteaba el objeto de estudio. Asimismo, deseo expresar mi agradecimiento al Dr. Miguel Ángel Rivera Rios por haber aceptado culminar el trabajo de tutoría de esta investigación y por sus valiosas aportaciones en la elaboración del presente material, quien desde el inicio participó activamente en la discusión de la estructura del trabajo, así como por las orientaciones que me brindó para entender el asunto de la globalización económica y financiera y su relación con el tema de la deuda exterior, a la Dra. María Eugenia Correa Vázquez, por sus valiosas orientaciones para relacionar el fenómeno del endeudamiento internacional con el proceso de desregulación financiera y los nuevos actores de este ámbito, al Dr. Basave y al Dr. Morera por ayudarme a entender la relación entre la dinámica de la acumulación capitalista y los grupos económico-financieros y al Lic. Juvenal Alejandro Núñez Mercado por su generoso apoyo en temas de derecho constitucional y materias afines.

Este trabajo lo dedico a todos mis maestros de la Facultad de Economía de la UNAM y de la División de Estudios de Posgrado de la misma, porque cada uno de ellos tuvo mucho que ver en mi formación académica, en especial al Dr. Alejandro Dabat Latrubesse, al Dr. Miguel Rivera Rios, al Dr. Pedro López Díaz, a la Dra. María Eugenia Correa Vázquez, al Dr. Carlos Morera Camacho, al Dr. Arturo Huerta González, al Dr. Jorge Basave Kundhart, al Mtro. Hugo Contreras Sosa, al Dr. Sergio Sosa Barajas, al Dr. Alejandro Álvarez Béjar, al Dr. Julio López Gallardo, al Dr. Antonio Gutiérrez Pérez (QEPD), a la Dra. Yolanda Trápaga Delfín, al Dr. Carlos Salas Páez, a la Dra. Teresa Rendón Gan (QEPD), a la Dra. Sofía Méndez Villarreal (QEPD), al Mtro. Isaías Martínez García, al Dr. Raúl Urbán Ruiz, al Maestro Enrique Hueda Ojira, al Dr. Pedro Paz (QEPD), al Mtro. Carlos Toranzo, al Dr. Alberto Spagnolo González, a la Dra. Mercedes Urrulogoitia, al Dr. Jaime Zurita Campos, al Mtro. José Luis Ávila Martínez y a la Dra. Teresa Aguirre Cobarrubias.

Asimismo, deseo expresar mi agradecimiento por el apoyo técnico y profesional que recibí de Pedro Alejandro Gómez Peraza, Mario Rojas Miranda, Daniel Rosas

Zúñiga, Arturo Aguilar Cruz, Gerardo Castillo Ramos y la gentileza de Marco César Como Franco en la corrección ortográfica.

También quiero expresar mi agradecimiento sincero a mi amigo y compañero de generación, Lic. Ranulfo Vivas Cisneros por sus valiosos consejos y comentarios en la elaboración de esta investigación, así como a la Lic. Reyna Gutiérrez Solís por el invaluable apoyo que recibí de ella en cuanto a la información que proporciona la Secretaría de Hacienda y Crédito Público sobre la deuda exterior. Asimismo, quiero expresar mi agradecimiento al Lic. Rubén Espinosa Cerda quien fungió como Director de Vinculación y Difusión del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados por el apoyo brindado en el manejo de la información que se incorpora en el presente trabajo. Todos los errores atribuibles a la presente investigación son de mi exclusiva responsabilidad.

ÍNDICE GENERAL.

Introducción.....	7
-------------------	---

CAPÍTULO 1. UBICACIÓN TEÓRICA E HISTÓRICA PARA ESTUDIAR LA PROBLEMÁTICA DEL ENDEUDAMIENTO EXTERNO.

1.1. <i>Globalización Económica, desregulación financiera y deuda internacional....</i>	17
1.2. <i>La expansión del crédito y los ciclos del endeudamiento internacional.....</i>	33
1.3. <i>Formas de integración de las naciones a los ciclos de endeudamiento internacional.....</i>	44
1.4. <i>La confrontación política entre los Estados deudores y acreedores.....</i>	53

CAPÍTULO 2. LAS CAUSAS HISTÓRICO-ESTRUCTURALES DEL ENDEUDAMIENTO EXTERNO DE MÉXICO.

2.1 <i>El agotamiento de la industrialización sustitutiva y la gestación del sobreendeudamiento externo. Años sesenta y setenta.....</i>	63
2.2. <i>Las políticas de austeridad y la absorción relativa del sobreendeudamiento, 1983-1989.....</i>	80
2.3. <i>La reforma estructural y la privatización: sus requerimientos de endeudamiento público.....</i>	103
2.4. <i>El ciclo de desendeudamiento externo del sector público en los años ochenta del siglo XX y su impacto en la apertura de la nueva fase de crecimiento de la economía mexicana.....</i>	113

CAPÍTULO 3. REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA Y NUEVO CICLO INDUSTRIAL. CAPITAL ESPECULATIVO Y ENDEUDAMIENTO INTERNACIONAL: AÑOS NOVENTA.

3.1. <i>Los flujos de capital y la revolución tecnológica; el ciclo especulativo y los valores tecnológicos.....</i>	131
3.1.1. <i>La incidencia de la actual revolución tecnológica.....</i>	131

3.1.2.	<i>Las crisis financieras que acompañan la propagación de la revolución tecnológica.....</i>	132
3.1.3.	<i>Las secuelas de la expansión crediticia mundial.....</i>	135
3.1.4.	<i>La reorientación de los flujos de inversión extranjera directa.....</i>	145
3.2.	<i>La economía mexicana y la reestructuración internacional: reinserción en medio de la crisis.....</i>	148
3.3.	<i>Reestructuración empresarial, nueva forma de endeudamiento externo garantizado por el Estado mexicano y expansión internacional de la gran empresa privada.....</i>	158

CAPÍTULO 4.

LA POLÍTICA DE ENDEUDAMIENTO EXTERNO DE MÉXICO EN EL PERÍODO 1988-2009 Y ESTRUCTURA DE LA DEUDA PÚBLICA EXTERNA.

4.1.	<i>La nueva modalidad de gestión del endeudamiento externo de México en la primera mitad de los años noventa y después de la crisis financiera de 1994-95.....</i>	187
4.2.	<i>La política de equilibrio fiscal mediante el mecanismo de endeudamiento público.....</i>	203
4.3.	<i>La nueva modalidad de endeudamiento internacional del sector público.....</i>	213
4.4.	<i>El desarrollo de infraestructura productiva en PEMEX y la CFE mediante el esquema de endeudamiento externo basado en los Pidiregas y en la contratación de deuda en los mercados internacionales de capital y en el mercado interno.....</i>	219
4.4.1.	<i>Visión de conjunto del endeudamiento de PEMEX y de la CFE por la vía de los Pidiregas.....</i>	243
4.5.	<i>Estructura de la deuda pública externa de México 1988-2009.....</i>	246
4.5.1.	<i>Evolución del endeudamiento público externo y el servicio de la deuda exterior del Gobierno Federal, de la banca de desarrollo y de los organismos y empresas de control presupuestario directo en México.....</i>	247
4.5.2.	<i>Plazos de contratación de la deuda externa del sector público.....</i>	255
4.5.3.	<i>Perfil de vencimientos de las amortizaciones y proyección del servicio de la deuda exterior.....</i>	257

4.5.4.	<i>Fuentes de financiamiento y por tipo de monedas.....</i>	265
4.5.5.	<i>Tasas de interés y comisiones de la deuda externa pública en el período de estudio.....</i>	270
4.6.	<i>Análisis comparativo de la deuda externa del sector público con la deuda privada y la deuda de la banca comercial en México y su destino.....</i>	275
4.7.	<i>Relación de algunas variables macroeconómicas con la deuda externa del sector público de México 1982-2009.....</i>	282

CAPÍTULO 5.
LOS PROBLEMAS ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA MEXICANA Y LOS PASIVOS PÚBLICOS COMO EXPRESIÓN DE LA FASE DE DESARROLLO INDUSTRIAL.

5.1.	<i>Limitaciones que imponen al crecimiento económico los monopolios y oligopolios.....</i>	289
5.2.	<i>El impacto de la crisis financiera de 1994 sobre la capacidad de pago del sector público y sus repercusiones en el crecimiento económico.....</i>	304
5.3.	<i>El costo financiero de la deuda interna del sector público y sus limitaciones para impulsar la creación de infraestructura pública y fortalecer el proceso de acumulación capitalista.....</i>	315
5.4.	<i>El costo fiscal de los programas vinculados a los rescates bancario, carretero, ingenios azucareros y los sistemas de pensiones y sus repercusiones limitativas para desarrollar infraestructura productiva y el crecimiento del mercado interior.....</i>	320
5.4.1.	<i>El rescate de la banca mexicana después de la crisis de 1994-1995.....</i>	320
5.4.2.	<i>El rescate en 1997 de las carreteras concesionadas a particulares.....</i>	333
5.4.3.	<i>El Rescate de los ingenios azucareros.....</i>	339
5.4.4.	<i>El peso de los sistemas de pensiones y la nueva estrategia del Estado y del gran capital para descargar sobre los trabajadores el costo fiscal del nuevo modelo de pensiones.....</i>	342

5.5. <i>Bases para enfrentar la solución de los pasivos públicos en México y transitar hacia una nueva modalidad de acumulación capitalista, de financiamiento y de gestión del endeudamiento público</i>	353
<i>Conclusiones.....</i>	365
<i>Bibliografía.....</i>	375

Introducción

La presente investigación pretende mostrar las conexiones internas entre el endeudamiento público externo y la modalidad de acumulación de capital¹ que ha seguido México desde 1960, cuando comenzó la diversificación de la gran industria hasta nuestros días. Esa relación nos coloca ante el fenómeno del endeudamiento público externo por la gran necesidad de liquidez de los grandes monopolios y oligopolios, así como de los nuevos requerimientos financieros del Estado mexicano y su papel en el proceso de acumulación de capital, que son los determinantes del endeudamiento en todas sus modalidades.

Hasta ahora los estudios sobre este tema han enfocado sus interpretaciones a la dinámica del mercado mundial de capitales y a las políticas públicas de los Estados nacionales, como factores causales de la problemática del endeudamiento público externo. Sin embargo, no se ha establecido propiamente la relación entre una etapa histórica de la acumulación de capital, el poder de decisión de los agentes que intervienen en él y la orientación de los recursos públicos. El Estado nacional puede asumir diversos papeles en esa relación, pero en el caso de México, las entidades que ejercen ese papel de mediadores se han convertido en una extensión casi natural de las grandes entidades empresariales, a las que no sólo les transfieren esos recursos a través de los mecanismos tradicionales de fomento a la producción y a la creación de infraestructura, sino también mediante una serie de mecanismos extraordinarios. Bajo esta última categoría nos referimos a los rescates financieros y a los instrumentos cambiarios como el FOBAPROA-IPAB, el FICORCA, la sobrevaluación del peso frente al dólar, o bien, los Proyectos Diferidos en el Registro del Gasto (Pidiregas) y los Contratos de Servicios Múltiples que les dan acceso a la apropiación de recursos públicos y a la renta petrolera y energética, entre otros.

Lo anterior es la expresión de una determinada hegemonía política, donde el bloque dominante ha adoptado estrategias facciosas desestimando cada vez más la necesidad de dar respuesta real que incentiven la acumulación de capital y mejoren las condiciones de vida del conjunto de la población. Tenemos aquí una explicación general del por qué a partir de comienzos de los años ochenta del siglo pasado una gran parte de los pasivos públicos no han cumplido la función de actuar como palanca del desarrollo, a través, por ejemplo, de realizar proyectos de infraestructura como sí lo han hecho otros países, por ejemplo, Corea del Sur o

¹ Se entiende aquí por modalidad de acumulación a las especificidades que adopta el desarrollo del capitalismo en México, como por ejemplo, la forma de intervención estatal, la relación entre el sistema financiero y la producción, la relación entre economía nacional y economía mundial, la forma de inserción al mercado mundial, la relación entre Estado y mercado, la relación entre Estado-ciencia y producción, así como con los empresarios, Etc., que son factores que configuran un patrón de reproducción de capital nacional al tiempo que sirven para modificar el desempeño económico de un país en comparación a otro a largo plazo y determinan la orientación de las políticas públicas y el origen de los requerimientos financieros de la acumulación capitalista.

Brasil, por citar algunos casos en los que el endeudamiento tiene un uso productivo.

Aunque todo el Estado está sometido a los intereses facciosos de los grupos de poder económico, ese sometimiento no tiene la misma intensidad en todos los países o en todo momento. De otra manera tendríamos que negar el desarrollo capitalista en las naciones avanzadas o su expresión tardía en Asia (Rivera Rios, 2009). Incluso en México donde la orientación facciosa fue intensa desde la fundación nacional², la Revolución Mexicana dejó establecidos ciertos cimientos que se consolidaron con el proyecto desarrollista del cardenismo. Paulatinamente se fue perdiendo ese atributo y hay una retroalimentación entre la crisis económica a comienzos de 1981-1982 y la orientación facciosa que caracteriza la etapa actual.

Si como tendencia hay una determinada correlación de fuerzas que induce al uso más o menos faccioso de los recursos obtenidos por medio del crédito, también tenemos los periodos de euforia que inducen cíclicamente a un sobreendeudamiento público y privado. En dicho auge-bancarrotas el costo lo terminan pagando las clases desposeídas, porque una vez que la coyuntura del ciclo económico atraviesa por la fase de crisis, la cadena de pagos se interrumpe violentamente, dado que se reducen significativamente los intercambios mercantiles, haciendo que la tasa de interés se eleve de manera estratosférica, cuando opera el mecanismo clásico de esa tendencia, trayendo como consecuencia la insolvencia financiera de bancos y empresas, tal como lo plantean Marx, Aglietta, Pettis, Kindleberger, Samuelson y Galbraith (ver bibliografía). Esta faceta monetario-financiera de la crisis cíclica se sincroniza con la crisis productiva para crear un estado de malestar generalizado de la economía llevando al aparato productivo al estancamiento y al desempleo masivo, cuya expresión social, termina alentando la delincuencia y una mayor pobreza y marginación de los sectores desposeídos.

Este fenómeno ha sido recurrente a lo largo de la historia del capitalismo, conforme lo muestran diversos autores. Por ejemplo, la primera gran oleada del

² Antonia Pi-Suñer Llorens en su libro *La Deuda Española en México. Diplomacia y política en torno a un problema financiero, 1821-1990* editado por el Colegio de México y la UNAM, 2006, p.31-42, señala que días antes de que se firmaran los Tratados de Córdoba, mediante los cuales se reconocía legalmente la independencia de México, Iturbide había nombrado la Junta Provisional Gubernativa con representantes de las clases dirigentes incluyendo a funcionarios del antiguo gobierno realista. Uno de los primeros problemas que enfrentó esa Junta fue el del crédito público, debido a la necesidad inmediata de pagar a los comerciantes que lo habían ayudado en su triunfo. Meses después, la nueva Regencia en manos de Agustín de Iturbide nombró cuatro nuevos ministerios entre ellos, el de Hacienda, que a su vez creó una junta de crédito público para que reuniera todas las escrituras y comprobantes para la clasificación de la deuda. En 1822 el gobierno imperial declaró que la deuda legítima que se debía y que se hubiese tomado en calidad de pago tanto por el gobierno español como por el independiente a principios de octubre de ese año era de 76 millones de pesos. Esta deuda fue reconocida de manera oficial por el Congreso Constituyente el 7 de noviembre de 1823.

crédito³ que culminó en una crisis económica y financiera del capitalismo a nivel mundial ocurrió en el período 1822-1825, caracterizada como la primera crisis general del sistema capitalista, llevando a la insolvencia a numerosos países entre ellos México, Gran Colombia, España, el Reino de Nápoles, al imperio austro-húngaro, Prusia, Chile, Brasil, Grecia, entre otros. Después se presentarán otras grandes oleadas del crédito y de crisis en los siguientes períodos: 1834-1839; 1864-1875; 1886-1890; 1905-1913; 1924-1928; 1964-1982; 1990-2001; el reciente período de expansión del sistema de crédito se abrió en 2002 y culminó en 2007, que llevó al derrumbe de la economía mundial y obligó a los Estados nacionales de las potencias y naciones emergentes a canalizar enormes recursos públicos para enfrentar esa crisis.

En cada una de esos períodos, que marcaron los límites de la expansión del crecimiento económico y del sistema de crédito, las empresas, los gobiernos y las familias tuvieron que enfrentar severos problemas financieros. Lo que nos interesa de esos fenómenos universales de auges y bancarrotas cíclicas, es la acción pública de rescate indiscriminado que se corresponde con la tendencia secular al uso faccioso de los recursos obtenidos por medio de la deuda pública.

Para redimensionar nuestro tratamiento no habría que olvidar los cambios históricos o de época. Las perturbaciones cíclicas toman una dimensión cualitativamente distinta cuando estalla una crisis histórico-estructural del capitalismo, porque esa crisis se asocia a una fase depresiva que implica que el sistema económico no resuelve en el corto plazo los problemas asociados a la recuperación de la rentabilidad de las empresas, como sí ocurre en una crisis de coyuntura. Esto sucede así, porque en una crisis de esa naturaleza, se agotan históricamente no sólo las condiciones tecnológicas que hacen posible una etapa larga de prosperidad, sino también los métodos de producción de plusvalor y las instituciones económicas y políticas que le acompañan. Por lo tanto, la crisis y la reestructuración del capital pueden durar varios años o incluso décadas, tal como lo ejemplifican el período de entreguerras de los años treinta, al igual que los años setenta y ochenta del siglo pasado, cuando la crisis y la superación de la misma se hizo en el largo plazo. Eso mismo aplica para los años finales del siglo XX, no sólo con la crisis mundial, sino con las reformas de signo neoliberal que se instrumentaron para superarla.

Esas transiciones históricas son periodos de virulencia financiera y de crisis deudoras, porque las naciones que tienden a sobreendeudarse⁴ en la etapa de prosperidad, terminan asfixiadas financieramente, tal como lo prueba la evidencia

³ Para mayor detalle sobre esta periodización ver Michel Pettis, *La Máquina de la Volatilidad. Los mercados emergentes y la amenaza de su colapso financiero*, editorial Océano, 2002, Madrid, España, Cap. IV. El período 1964-1982 lo plantea el que esto escribe, así como el período 1990-2001 y 2002 en adelante.

⁴ Guillén Romo (2004:124) dice que cuando una empresa o gobierno no cuenta con los flujos de efectivo necesarios para hacer frente a sus deudas, porque sus flujos de efectivo son inferiores a sus obligaciones, entonces está potencialmente en una situación de sobreendeudamiento (ver bibliografía). En esta situación está potencialmente en el umbral del default (agregado mío).

empírica a lo largo de la historia del capitalismo mundial. El fenómeno más reciente ocurrió durante la crisis de deuda internacional de 1982-1989 en el mundo. Esto significa que cada vez que culmina una etapa histórica del desarrollo del capitalismo mundial, los fenómenos monetarios y financieros tienden a redimensionarse en cuanto a su agudeza y duración y a manifestarse en los primeros planos de las repercusiones globales de esa crisis, aunque después, progresivamente se van imponiendo otros patrones de comportamiento, como es la generalización de la miseria entre los sectores desposeídos de la población, producto del desempleo masivo creado por la propia crisis y por los efectos de la reestructuración que emprenden las grandes empresas y los Estados.

En esta investigación se hace alusión a los factores causales internos y externos que llevan a las naciones a endeudarse en el mercado mundial de capitales, así como a todos esos procesos propios de las crisis financieras que le siguen al fenómeno de endeudamiento. Sin embargo, es importante dejar claro que esas crisis financieras no son más que la expresión de la crisis del aparato productivo a nivel nacional y que tienden a sincronizarse en el plano mundial para dar origen a las crisis globales del sistema. Por consecuencia, se trata en primer lugar de la crisis de la producción del capitalismo mundial y cuya repercusión abarca a los distintos mercados, entre ellos, el financiero. En segundo, de crisis financieras, porque toman esa faceta incuestionablemente.

Eso nos obliga a enmarcar la investigación en la producción material de mercancías y de plusvalor como la base explicativa del fenómeno del endeudamiento internacional, porque los requerimientos de esa producción vinculan a las empresas, los gobiernos y las familias a requerir de liquidez, cuando esa modalidad de acumulación que adopta una nación no es capaz de producir los excedentes necesarios para sostener con recursos propios la dinámica de la producción material de plusvalía.

Tomamos el postulado de que la inserción de México a la nueva dinámica del endeudamiento internacional responde al imperativo de consolidar su incorporación a la nueva fase de desarrollo del capitalismo mundial, configurada por la globalización económica y financiera, donde la hipótesis fundamental es que el ciclo de vida tecnológico es el que determina los procesos de expansión crediticia y de endeudamiento internacional, conforme el planteamiento de Carlota Pérez (ver bibliografía). Para ese fin se requiere de la contratación de deuda externa y la definición de una nueva modalidad de gestión de la misma. Por ejemplo, en el caso mexicano, la vieja deuda que prevaleció hasta la crisis de la deuda internacional de agosto de 1982, correspondía al Estado interventor de la era de sustitución de importaciones. En esa etapa el uso faccioso de los recursos provenientes del crédito estaba atenuado.

Bajo la modalidad sustitutiva, el Estado ejerció una función de rectoría que le dio cierta autonomía para contratar y canalizar los recursos obtenidos en los mercados internacionales, sin embargo, a raíz de las conmociones de comienzos

de 1981-1982 se ha abierto esta nueva modalidad de gestión de la deuda que se contrata en los mercados externos, producto de la nueva etapa de desarrollo industrial y de un nuevo mercado financiero internacional.

Este proceso es concomitante con la nueva función que el Estado mexicano está desempeñando en este proceso, ya que ha acotado sus actividades bajo los principios de la reforma neoliberal, de modo que a la par que está transfiriendo la propiedad y operación de sus activos productivos al sector privado, transfiere también la gestión de la deuda externa al mismo. Este cambio de gestión se consumará totalmente si el Estado neoliberal logra transferir los últimos activos estratégicos, los de PEMEX y la CFE al sector privado. En consecuencia, la única forma de contrarrestar esta tendencia, será con el arribo de una nueva fuerza política y social que oriente la gestión pública, sobre nuevas bases.

Se toma el período 1988-2009 porque, en ese lapso, el sector público de nuestra nación volvió a ser sujeto del crédito voluntario internacional, tomando gran importancia la emisión de bonos, particularmente en 1996 cuando se obtuvieron recursos por más de 16 mil 500 millones de dólares con los inversionistas del exterior agrupados en sociedades mutuales, fondos de pensiones, Etc. coordinados por los agentes del mercado de valores del exterior. También tiene importancia ese período, porque desde ese entonces se desarrolló una nueva modalidad de acumulación de capital en el marco de la nueva etapa histórica de desarrollo capitalista, vinculada con el predominio de las nuevas tecnologías de la informática y su articulación con el modelo Toyota de producción de plusvalor⁵, al

⁵ La fase intensiva de acumulación de capital implica el desarrollo de la gran industria, el surgimiento de la gran sociedad anónima teniendo como resultado el elevamiento de la composición orgánica del capital, que crea las condiciones para la reducción de los costos de producción, el elevamiento de la productividad del trabajo, el aumento en la intensidad de la explotación del obrero. Todo ello se traduce en un aumento en gran escala de la producción y en una ampliación del mercado interno y mundial por el aumento de los intercambios que ello supone y la creación de nuevas ramas económicas (Dabat, 1993:147-150; Rivera, 1986: 21-26, ver bibliografía), **en consecuencia, una nueva modalidad de acumulación de capital implica el pasaje a una nueva etapa industrial que está comandada por la revolución tecnológica y por nuevos métodos de producción de plusvalor**, como el actual método japonés de organización laboral que... “busca la incorporación de conocimiento en la producción y el trabajo, y su valorización como forma de contrarrestar la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, puesto que la valorización del conocimiento implica contrarrestar el incremento en la composición técnica y orgánica del capital (siendo la primera la relación entre la magnitud del trabajo muerto y el trabajo vivo requerido para movilizar ese trabajo muerto, el segundo hace referencia a la misma relación en términos de valor), debido a que las fases de la cadena de valor más intensivas en conocimiento, como el diseño, requieren de una alta proporción de trabajo calificado y complejo, y por consiguiente de capital variable, así como de una baja proporción de capital constante. Esta composición de costos particular ocasiona que el proceso de reproducción se lleve a cabo de un modo específico: 1) supone altos costos de producción, derivados de la creación de conocimiento por el trabajo vivo intelectual altamente calificado y su objetivación en el prototipo de trabajo, los costos sucesivos consisten únicamente en la reproducción de la materialidad del producto. Por ejemplo, el primer disco de Windows, fue producido con un costo de 50 millones de dólares, mientras que el segundo y las copias subsecuentes tuvieron un costo de tres dólares. Por consiguiente, las empresas que logren valorizar las actividades de mayor contenido en conocimiento de la cadena de valor serán las que logren beneficiarse en mayor medida de esta

mismo tiempo que el endeudamiento externo de las entidades económicas de nuestro país se empezó a realizar con nuevos agentes financieros, que era el resultado de las nuevas condiciones mundiales impuestas por el desarrollo de la globalización económica y financiera y de la apertura de un nuevo ciclo industrial, así como de endeudamiento exterior.

El presente trabajo persigue una serie de objetivos generales que en un primer nivel intentan mostrar la importancia que adquiere la apertura de un nuevo ciclo de crecimiento a nivel mundial, así como la forma y el alcance del sistema de crédito en el contexto del proceso de globalización económica y financiera como rasgo dominante de ese nuevo ciclo industrial. Asimismo, se intenta explicar la forma particular de la evolución histórica del sistema capitalista y su consecuente tendencia a incorporar en la dinámica de la acumulación de capital a las naciones del mundo a partir de ciclos de endeudamiento internacional, que constituyen la expresión de las necesidades de financiamiento de los países como resultado de las transformaciones que se van operando en su base económica y de la modalidad de acumulación que adoptan.

La hipótesis central de esta investigación plantea que la inserción de México a la nueva dinámica del endeudamiento internacional responde al imperativo de consolidar su incorporación a la nueva fase de desarrollo del capitalismo mundial, configurada por la globalización económica y financiera, donde la apertura de una nueva fase de desarrollo tecnológico es el factor de fondo que determina los procesos de expansión crediticia y endeudamiento internacional. Esto es lo que hace que las empresas privadas y los gobiernos se endeuden con el exterior en el período de estudio. Al mismo tiempo, las empresas privadas se han convertido en el eje de la acumulación capitalista y han abierto una nueva modalidad de gestión de la deuda exterior, dado que la gestión de la vieja deuda que prevaleció hasta mediados de los noventa correspondía al Estado interventor de la era de sustitución de importaciones.

Por tratarse de un tema en el que se interrelacionan procesos estructurales, cambios históricos, relaciones de hegemonía y poder, queda claro que desde un punto de vista metodológico, un primer aspecto que debe estudiarse a nivel teórico es el surgimiento y desarrollo de la globalización de la producción capitalista y la consecuente revolución financiera y la expansión del crédito que ello implica, para entender el nuevo contexto histórico en que se endeudan las empresas y los países que dependen en gran medida del financiamiento externo. En este sentido, el estudio del nuevo ciclo productivo internacional y la forma en que se articula con el ciclo financiero abierto desde los años setenta en la economía mundial, así

nueva posibilidad de contrarrestar la tendencia decreciente de la tasa de ganancia". Asimismo, desarrolla una nueva estructura industrial encabezada por las economías de redes, haciendo que la explotación del trabajador sea más intensiva (ver Sergio Ordóñez, 2004: 409-410, ver bibliografía).

como del tránsito de la crisis del sistema fordista-keynesiano a la manufactura flexible, será un aspecto muy importante de nuestra investigación.

En esas circunstancias, nuestra investigación se integra dentro de una concepción metodológica basada en la comprensión del desarrollo histórico-lógico, estructural, sistémico y abierto del estudio del capitalismo en México y a nivel mundial, haciendo hincapié en la comprensión de las tendencias que mueven al actual sistema económico a partir de su trayectoria histórica, que implica entender, en el caso del objeto de estudio que nos ocupa, el origen del endeudamiento internacional, su evolución en el tiempo, las contradicciones que genera, sus transformaciones y su estado actual, procesos que son determinados en lo fundamental por la interacción entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción capitalistas.

Para ello, la presente investigación está dividida en cinco capítulos. En el primero se integra una conceptualización para estudiar el endeudamiento exterior. Esto es, se parte de la elaboración de un sistema teórico bajo el supuesto de que la producción de mercancías es la base para el desarrollo del sistema de crédito, porque la producción mercantil es estructuralmente una producción monetaria, dado que el intercambio de bienes no puede prescindir del uso del dinero y conforme esa producción avanza en el curso del desarrollo de la historia del hombre como productor organizado, despliega la función de medio de pago que es la base para el surgimiento del crédito entre productores y comerciantes, representado por el crédito de mercancías o también llamado crédito comercial o de proveedores, con lo cual se da origen a los agentes que encarnan esa relación económica, jurídica y política, es decir, a los acreedores y deudores.

Posteriormente, con el advenimiento del capitalismo, cambia de manera esencial el papel del dinero, porque éste se convierte en capital, es decir, en instrumento para la compra de la fuerza de trabajo y su explotación con fines de valorización, que permite la apropiación del trabajo no pagado de los obreros asalariados, al tiempo que hace que se desarrolle el capital de préstamo como la modalidad esencial del crédito capitalista.

En la época del imperialismo, cuando se pasa del capitalismo familiar al capitalismo monopólico y oligopólico y aparece la gran empresa de sociedad anónima, se desarrolla la modalidad del crédito accionario, que es una forma más evolucionada del sistema de crédito. Al arribar a la era de la globalización económica y financiera, o capitalismo informático como se concibe en este trabajo, se introduce el dinero electrónico y se desarrolla la titularización y bursatilización del sistema de crédito, que no es otra cosa que el resultado de la apertura de los mercados de capitales y el desarrollo de instrumentos financieros que se adaptan a las necesidades de las empresas y los gobiernos y que permiten la atomización del riesgo financiero entre miles de inversionistas, teniendo como centro de operaciones a los mercados de valores, donde se canalizan recursos liberados de los fondos de pensiones de los trabajadores, así como los fondos mutuales, los

recursos de las tesorerías de las empresas, de las aseguradoras y de los bancos, entre otros.

También se concibe al endeudamiento como un fenómeno cíclico que responde a los requerimientos de capital conforme lo va exigiendo la acumulación capitalista en la fase de prosperidad, pero que tiende a cortarse drásticamente en la fase de crisis. En este sentido, se parte de la noción de ciclo económico corto y largo para explicar la asociación entre el proceso de producción de plusvalor y el sistema de crédito. Asimismo, se hace referencia a las formas de integración de las naciones a los ciclos de endeudamiento internacional que están en función de la modalidad de integración que despliega el desarrollo capitalista a nivel mundial y de las posibilidades reales de integración de cada nación a esos ciclos financieros.

Finalmente, el capítulo cierra la explicación del fenómeno del endeudamiento como una relación de confrontación entre acreedores y deudores, dado que en la fase de crisis, ante la imposibilidad del pago, los prestamistas intentan por todos los medios cobrar sus créditos y aplican estrategias de aislamiento a efecto de reducir el poder de los deudores como un todo, pero que al final, las propias exigencias de la acumulación capitalista de transitar hacia otra etapa de crecimiento económico, obliga a los acreedores a aceptar la destrucción de una parte de su capital monetario mediante las renegociaciones de las deudas (descuentos sobre capital), porque ello constituye una condicional fundamental de la recuperación económica y del elevamiento de la rentabilidad del capital a nivel nacional y mundial.

En el capítulo dos, se hace una reinterpretación de las razones que orillaron a México a engancharse al ciclo de endeudamiento internacional que se abrió hacia mediados de los años sesenta del siglo pasado en la economía mundial y que duró hasta el primer semestre de 1982, porque en agosto de ese año se declaró en insolvencia financiera al no haber podido pagar las amortizaciones de capital de corto plazo que se vencían en ese entonces, aunque continuó pagando los intereses de su abultada deuda externa. Después mediante una serie de renegociaciones con sus acreedores internacionales, entre los que se encontraban principalmente bancos transnacionales y organismos financieros como el FMI y el Banco Mundial, así como el Club de París y gobiernos centrales, logró superar parcialmente el problema de sus pasivos con el exterior.

Para ello tuvo que emprender una drástica reestructuración del aparato productivo que implicó entre otras cosas, reducir la participación del Estado en la economía a través de privatizar a las empresas públicas, abrir la economía al mercado mundial e impulsar la reestructuración de los grandes grupos económico-financieros, así como la reprivatización de los bancos entre 1990 y 1991 que habían sido estatizados en septiembre de 1982. Todo lo anterior, como estrategia para lograr el retorno de los capitales fugados en el contexto de la crisis económica de los años ochenta del siglo pasado.

Asimismo, se hace un bosquejo de lo que implicó el desarrollo del ciclo financiero en la economía mexicana y del agotamiento de ese ciclo como parte del proceso de reestructuración industrial y de la entrada del país al nuevo ciclo económico abierto con la globalización económica y financiera de principios de los años noventa del siglo XX, que le permitió ingresar a una nueva etapa histórica de acumulación de capital.

En el capítulo tres se hace un análisis y una interpretación de la forma en que se engancha México al nuevo ciclo productivo y de endeudamiento internacional abierto a principios de los años noventa del siglo pasado. Se toma como eje rector de ese proceso a las exigencias de la modernización industrial y de la inserción al mercado mundial de los grandes grupos económico-financieros de nuestro país, que requerían de enormes montos de recursos dinerarios que sólo podían conseguir en el exterior, dado que la modalidad de acumulación que adopta el capitalismo mexicano no ha logrado generar las condiciones materiales y tecnológicas para que nuestro aparato productivo pueda abrir un ciclo de crecimiento económico propio basado en una razonable autosuficiencia productiva y crediticia, como lo hicieron otras naciones con menores recursos naturales, como fue el caso de los países del Sudeste de Asia.

En el capítulo cuatro se describe la situación del endeudamiento externo de México en las condiciones actuales, así como la política que está siguiendo el Gobierno Federal en esa materia. Se hace especial énfasis en la dinámica que ha tomado la deuda privada de las grandes empresas y las estrategias que sigue la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para administrar los pasivos acumulados desde hace décadas.

Por otra parte, también se aborda el tema de la deuda exterior de PEMEX y la CFE como espacios fundamentales de valorización y apropiación de la renta petrolera y energética que está haciendo el gran capital nacional e internacional mediante el esquema de los proyectos de inversión diferidos en el gasto público (Pidiregas), para extraer la conclusión que ambas empresas están siendo los bastiones de acumulación de capital de esos corporativos en las condiciones actuales.

En el capítulo cinco se muestra la relación entre la modalidad de acumulación imperante en México con los monopolios y oligopolios, así como con el Estado mexicano y se concluye que esa relación es la causa fundamental que despliega la necesidad de utilizar los recursos del Estado como una fuente originaria de acumulación de capital, así como los pasivos públicos que cumplen esa función tanto en el marco de la política sustitutiva de importaciones, como en la etapa de la apertura económica y financiera al mercado mundial.

Ciudad Universitaria, noviembre de 2011.

CAPÍTULO 1. UBICACIÓN TEÓRICA E HISTÓRICA PARA ESTUDIAR LA PROBLEMÁTICA DEL ENDEUDAMIENTO EXTERIOR.

1.1. Globalización Económica, desregulación financiera y deuda internacional.

El objetivo de este primer capítulo será ubicar las grandes transformaciones del capitalismo mundial en el pasaje a una nueva fase histórica de su desarrollo. Para ello, se comenzará por considerar la constitución de un mercado financiero de alcance global y las nuevas formas y alcances del crédito a nivel internacional. De allí se pasará a la apertura de un nuevo ciclo de endeudamiento internacional, la integración de las naciones al mismo y el papel de los actores políticos en el control social de los recursos financieros aportados por la contratación de deuda. Finalmente se concluirá con los posibles escenarios conflictivos a nivel internacional entre deudores y acreedores.

A. Los cambios en la base productiva y la mayor competencia por los mercados.

La economía mundial contemporánea se encuentra inmersa desde principios de los años ochenta del siglo pasado, en una profunda modificación de su base productiva y de la organización de sus bases espaciales que afecta a las formas de competencia en el mercado mundial, a las relaciones financieras internacionales y a los límites de la soberanía de los Estados nacionales (pérdida de capacidad de gestión de los mercados nacionales y de la política monetaria y financiera). Estudiar los problemas del dinero y el crédito internacional desde esta perspectiva constituye sin duda un reto de grandes dimensiones, porque supone tratar de integrar dentro de un mismo análisis cuestiones productivas, circulatorias y de política económica que generalmente se tratan por separado.

Con el propósito de acotar la dificultad que representa este reto, nuestro trabajo tratará de basarse en los estudios actuales de la globalización¹, destacando las opiniones que apuntan a la novedad histórica y bases fundamentalmente tecnológicas y productivas del fenómeno, en cuanto punto de partida teórico y metodológico que permita relacionar la problemática del crédito internacional con las del nuevo paradigma tecno-productivo y el nuevo ciclo histórico de acumulación de capital que está en su base. Este tipo de cuestión nos parece válida, tanto para los aspectos mas relacionados con la circulación financiera

¹ Nos referimos a autores y trabajos considerados de una manera u otra en esta investigación, como Castells, 2000; Porter, 1997; Petrella, 1996; Chesnais, 1996 y 2001; Oman, 1994, Harvey, 1990 y 1998; Dabat, 1993, 1994 y 2002; Shaik, 1999; Dunning, 1997; Rivera Rios, 2000; Correa, 1998; Palazuelos, 1998; Hardt y Negri, 2000; Arrighi, 1999; Villarreal; 1993; Gutiérrez, 1991; Canals, 1993; Touraine, 1997; Martin y Schumann, 1998 y Rodríguez Vargas (2004 y 2010).

propiamente (mercados de capitales, inversión, crédito, especulación, entre otros), como por la forma que adoptan los nuevos actores involucrados en los circuitos interiores y exteriores del crédito, las nuevas modalidades que asume el endeudamiento, el papel de los agentes nacionales e internacionales en la financiación del desarrollo y, por supuesto, de la integración de las regiones y países a los circuitos comerciales y financieros como respuesta a la exigencia que plantea el cambio del nuevo paradigma tecno – productivo o nuevo régimen de acumulación como también suele denominársele.

En ese contexto, nuestra investigación partirá de la idea de que la globalización representa una nueva etapa en la evolución de la economía mundial² que constituye un punto de partida histórico muy preciso que conecta los cambios estructurales de la tecnología, la producción capitalista y la competencia mundial entre grandes grupos económicos con los procesos asociados a la circulación del capital y en particular del capital financiero en su acepción contemporánea. Tal punto de partida recoge aspectos substanciales de la aportación teórica de los clásicos del marxismo que se abocaron al estudio del imperialismo; pero, simultáneamente, trata de rescatar elementos nuevos no incluidos en esa teoría³, sin los cuales no es posible entender los nuevos fenómenos, como la revolución de la información o la existencia de un nuevo ciclo industrial que integra a las naciones capitalistas más industrializadas con las nuevas áreas más dinámicas de la economía mundial a partir del desarrollo de nuevas ramas productivas de punta, nuevas formas de organización global de la producción, la empresa y el trabajo y el nuevo papel de los Estados nacionales en el proceso de reproducción del capital (Castells, 2000 :179-200; Rivera Ríos, 2000: 41-73).

Aunque es importante señalar que el proceso globalizador es un fenómeno básicamente nuevo, también debe reconocerse la existencia de antecedentes históricos como los procesos de internacionalización del capital de la Segunda

² Hardt y Negri, 2000:117, reconocen que los cambios operados en el capitalismo mundial desde la fase imperialista hasta la actualidad han configurado una nueva economía mundial y un nuevo mercado global, a la que denominan como pasaje de la modernidad a la posmodernidad. Dentro de esa perspectiva, cuestionan a Arrighi por su visión puramente cíclica de la evolución histórica, que pretende que los cambios actuales que experimenta el capitalismo mundial no son más que una simple repetición de ciclos regulares de formas de desarrollo económico y de gobierno. Conforme esa visión, lo que le está sucediendo a Estados Unidos le habría sucedido a los británicos hace 100 años atrás, o a los holandeses o genoveses con anterioridad. Para Arrighi, la crisis indica un simple punto de inflexión de cada ciclo sistémico de acumulación, desde una primera fase de expansión material (inversión productiva) a una segunda fase de expansión financiera (incluyendo especulación). Hardt y Negri parten de una caracterización de época tomada de la distinción hecha por Trotsky entre ciclo y época, en la que los ciclos se repiten necesariamente, mientras que las épocas se suceden en lugar de repetirse (Dos Santos,1999:87).

³ los clásicos del marxismo como Lenin, Bujarin y Hilferding, estudiaron la fase imperialista del capitalismo, a la que caracterizaron como nueva fase histórica asociada a la articulación orgánica entre banca e industria. Situación esta última, que no tiene lugar, por lo menos bajo esa forma directa, en el capitalismo contemporáneo.

Posguerra, entre los que se cuentan los comienzos de liberalización del comercio mundial a partir del GATT, la expansión de la empresa transnacional y su relación con la industrialización sustitutiva de importaciones de los países en desarrollo, el surgimiento del mercado del eurodólar o la intervención keynesiana del Estado a nivel internacional a partir de instituciones como el Banco Mundial o la banca internacional de desarrollo. Cuestiones ellas, que permitieron que el comercio y la inversión internacional se expandieran a un ritmo mucho más rápido que el del producto bruto mundial.

Este proceso internacionalizador produjo el pasaje de la subsunción formal del trabajo al capital a la subsunción real, esto es, la plena proletarización de la fuerza de trabajo, que interactúa con métodos específicos de producción de plusvalor (Hardt y Negri, 2000:124), que permitió unir progresivamente al conjunto del mundo en un circuito único de reproducción de las condiciones humanas de existencia, mediante la conversión de la mayor parte de la población del mundo en obreros asalariados (Dabat, 1994:2) y generó las condiciones materiales e institucionales para el desarrollo del mercado financiero mundial y de lo que posteriormente será conocido como globalización financiera (Correa, 1998; Palazuelos, 1998; Gutiérrez, 1993). Sin embargo, los procesos descritos, sólo deben ser considerados como la prehistoria de la globalización, porque los rasgos específicos que caracterizan a este último fenómeno aparecen con posterioridad a la gran crisis internacional de 1974-75, y más propiamente, a principios de la década de los ochenta del siglo XX.

La globalización económica es un proceso más amplio que la simple internacionalización de la economía mundial, que obedece a la confluencia de un conjunto de cambios estructurales que comenzaron a tomar forma específica al inicio de la década señalada. Para ello hay que remitirse a la reestructuración que emprendió el capitalismo mundial durante la década de los setenta y los ochenta del siglo XX, que implicó el pasaje de los métodos de producción fordista – tayloristas a la introducción y extensión de la manufactura flexible o también denominado modelo posfordista o toyotismo⁴ y de mercado del capitalismo en sectores claves de la acumulación mundial (Harvey, 1998:143–196). Este nuevo tipo de organización de la producción y el trabajo, dio lugar a nuevas formas de organización empresarial tipo red (competencia global, subcontratación, alianzas y

⁴ El toyotismo como método de producción y organización del trabajo fue introducido por primera vez en la empresa productora de automóviles Toyota en 1948, luego empezó a ser difundido en diferentes ramas y sectores punta de la acumulación, aunque también adaptado por pequeñas y medianas empresas altamente integradas con los grandes consorcios. Este modelo reivindica la polivalencia del trabajador, esto es, no requiere de una especialización específica de alguna parte del proceso productivo, sino de todo el proceso de producción, por lo que permite que el obrero pueda desarrollar el autoaprendizaje en todas las líneas que abarca el proceso productivo, al tiempo que también reivindica de forma ideal la planificación de la producción en cuanto a la comunicación constante e inmediata de ésta con los mercados. Las fábricas mantendrán un stock cero, y las mercancías serán producidas justo a tiempo de acuerdo a la demanda actual de los mercados existentes. Esto es, representa una inversión del fordismo, porque al menos en teoría, la decisión de producción ocurre después, como reacción a la decisión del mercado (Hardt y Negri, 2000: 138)

fusiones estratégicas, Etc.) y de las relaciones laborales conocidas genéricamente como neofordistas, así como al conjunto complejo de nuevas relaciones financieras y mercantiles descritas por Harvey (1990:170-173). La base material de ese proceso es la revolución tecnológica basada en la industria microelectrónica que permitió el uso generalizado del microprocesador y la computadora en los procesos productivos, los servicios financieros y gubernamentales o la vida social en general. Este proceso culminó en el desarrollo de las redes de información e internet, e hizo posible la desterritorialización relativa de los procesos productivos en la medida en que sustituyó la línea de montaje del fordismo por la red como modelo organizacional de la producción, transformando las formas de cooperación y comunicación dentro de cada lugar productivo y entre distintos lugares productivos (Hardt y Negri, 2000: 138; Petrella, 1996: 60-61)

Para algunos autores que sirven de referencia a nuestro trabajo, este tipo de cambios propios de la globalización, da lugar a una nueva configuración espacial del capitalismo (Dabat, 2001). Esta categoría, desarrollada inicialmente por Harvey (1998), expresa los cambios históricos en el despliegue territorial de las principales relaciones e instituciones económicas, tanto en extensión (mundialización de la relación salarial y de los eslabonamientos productivos) como en intensidad, organización e interacción de las mismas. Este tipo de cuestiones abarca tanto a las relaciones entre los aspectos extensivos e intensivos del desarrollo capitalista, como a las vinculaciones entre los factores endógenos del mismo al interior de las economías nacionales y los factores exógenos provenientes del mercado mundial⁵. Pero también, a los aspectos más generales de la vida social y cultural, todos ellos contenidos en instancias específicas de articulación espacial (Dabat, 1993:111-144 y 2001: 42-52).

Otro de los procesos que ha permitido arribar a la constitución de una economía globalizada lo representa la apertura de los mercados y la integración de una gran cantidad de naciones al mercado mundial en condiciones nunca antes vistas, entre ellos los del bloque ex socialista. Ese mismo papel lo ha jugado la desaparición del Estado interventor que vio reducida su influencia en la producción por los procesos de privatización de las entidades públicas y la mayor presencia de la gran

⁵ Los motores endógenos están representados por las leyes de desenvolvimiento de la economía capitalista, como sería el caso de la difusión del trabajo asalariado en el conjunto de los capitalismo nacionales y la consecuente conformación del mercado interior, o también con aquellos procesos vinculados al paso de la manufactura ligera a la gran industria y las repercusiones que ello supone. Dicho en otros términos, estos factores tienen que ver con el desarrollo extensivo del capitalismo, que se sustenta fundamentalmente en la proletarianización de la fuerza de trabajo, es decir, la incorporación de formas no capitalistas al dominio del capital. En un segundo momento, el pasaje de la forma extensiva a la forma intensiva implica el desarrollo de la gran industria, el surgimiento de la gran sociedad anónima teniendo como resultado el elevamiento de la composición orgánica del capital, que crea las condiciones para la reducción de los costos de producción, el elevamiento de la productividad del trabajo, el aumento en la intensidad de la explotación del obrero. Todo ello se traduce en un aumento en gran escala de la producción y en una amplificación del mercado interno y mundial por el aumento de los intercambios que ello supone (Dabat, 1993: 147-150; Rivera Rios, 1986: 21-26)

empresa transnacional en las zonas periféricas del capitalismo mediante la compra de los activos físicos que acumularon los Estados keynesianos y la creación de nuevas empresas por parte de los grandes grupos económicos de diferentes partes del mundo. Pero al mismo tiempo que el capital abarcó a todas las esferas económicas y sociales del mundo, también continuó dejando una estela de destrucción del medio ambiente y de los recursos naturales, que ha llevado a diversas organizaciones no gubernamentales, así como a grupos sociales y a sectores de la intelectualidad internacional a plantearse propuestas comunes para enfrentar la degradación de la naturaleza.

En suma, estamos asistiendo a una gran transformación del capitalismo mundial que ha llevado a la constitución de un mercado internacional unificado como resultado de la expansión a escala planetaria de las redes de comunicaciones y transportes, la desterritorialización y nueva territorialización de los procesos productivos, de la mayor interdependencia entre naciones y la casi completa desaparición de los nacionalismos del tercer mundo, que sólo ha sido posible gracias a la conjunción de la revolución tecnológica aludida con procesos como el libre comercio, la desregulación de la economía y del ámbito financiero, así como de las privatizaciones de las empresas paraestatales, entre otros.

Todos estos cambios se tradujeron en la progresiva conformación de un nuevo patrón de reproducción y acumulación centrado en la producción de bienes y servicios intensivos en conocimientos encabezados por el sector electrónico y de la informática, privilegiando el establecimiento de una economía productiva basada en el desarrollo de los servicios intensivos en conocimientos a través del software y el hardware. El resultado final de los cambios señalados ha sido el crecimiento de la productividad laboral y la recuperación de la tasa de ganancia durante los años noventa del siglo pasado en un conjunto de naciones encabezadas por Estados Unidos que ha alcanzado también a las áreas periféricas de mayor integración al mercado mundial, sobre todo, a los países de Asia Oriental y que fue interrumpida solamente en el período 2007-2009.

La unificación y liberación del mercado mundial han elevado el nivel de competencia entre los países, regiones y las nuevas empresas transnacionales globales que se disputan los espacios económicos, y ha dado lugar a nuevas estrategias nacionales y empresariales de desarrollo. La empresa transnacional, por ejemplo, ha tratado de controlar los puntos de apalancamiento, desde las economías transnacionales de escala de producción hasta las fuentes de tesorería de los competidores extranjeros (Hout, Porter y Rudden, 1998: 288) mientras desarrollaba alianzas estratégicas o las fusiones y una nueva estructura organizacional basada en la coordinación horizontal de los procesos productivos que les daba gran dinamismo y flexibilidad para adaptarse a las circunstancias de cada nación (Reich, 1993: 93-102)⁶.

⁶ Robert Reich destaca una serie de formas que están adoptando las redes empresariales, entre las que se encuentran las siguientes: centros de ganancias independientes, asociaciones de extensión, asociaciones de absorción, licenciatarias e intermediación pura (1993: capítulo 8)

Las grandes transformaciones operadas han modificado la correlación de fuerzas entre las grandes potencias, aunque esta vez a favor de los Estados Unidos que ha podido recuperar la preeminencia económica perdida en los años setenta del siglo pasado gracias a su liderazgo de la nueva revolución tecnológica (cuestionado actualmente por la crisis que estalló en 2007 en su economía y que tomó carácter mundial)⁷. Otras economías en ascenso, han sido las de los países en desarrollo de Asia Oriental (Dabat, Rivera y Toledo, 2001), que han jugado un papel fundamental en la conformación del papel central cumplido por la Cuenca del Pacífico en la economía mundial. Esta situación contrasta con el estancamiento de Japón que se inició a principios de los años noventa y duró hasta 2003, que fue cuando reinició su crecimiento y la lenta recuperación de Europa Occidental, para dar lugar a un cambio muy importante en el papel de las regiones y países en la economía mundial, que ahora es mucho más notable, como elemento contra-cíclico, dada la gravedad de la crisis mundial que estalló en 2008.

Pero, como ya vimos, ese gran cambio mundial en curso también está impactando el ámbito financiero y desarrollando nuevos actores en el proceso de financiamiento, dando lugar a un nuevo proceso que pareciera ser de separación entre el ciclo financiero y el ciclo productivo, como pasaremos a ver.

B. El Desarrollo de un nuevo mercado financiero de alcance global y la revolución financiera en curso.

Pese a la enorme difusión que está teniendo la empresa red y la competencia global en el marco del desarrollo del capitalismo contemporáneo, el único ámbito en el que la globalización ha logrado crear un mercado de alcance totalmente mundial y que funciona las 24 horas del día mediante los sistemas automatizados y con mayores capacidades de coordinación financiera, es el mercado financiero internacional. Esto se ha dado como resultado de la introducción de la informática, la telemática y las redes de información a las operaciones financieras, que ha posibilitado un desarrollo mucho más rápido de la empresa red de alcance global, así como de la acelerada proliferación y descentralización de las actividades y corrientes financieras a través de la creación de instrumentos financieros y mercados totalmente nuevos, así como de procesos asociados a la innovación y desregulación financiera, la titularización del financiamiento y la homogeneización de las instituciones financieras (Palazuelos, 1998; Gutiérrez, 1991; Correa, 1998; Ibarra, 1998; Bouzas y French-Davis, 1998; Félix, 1998).

El surgimiento de una nueva base tecnológica que posibilitó y amplió la sofisticación de los actuales servicios y productos financieros está en el corazón

⁷ La crisis financiera internacional ha puesto en evidencia la pérdida de hegemonía de los Estados Unidos en los sectores punta de la acumulación mundial con respecto a Europa y Japón, siendo para el caso de este último, en nanotecnología y biotecnología (Dabat, 2009: 26)

mismo de la explicación del nuevo rol de este tipo de mercado, porque no se puede ampliar, centralizar, así como almacenar de forma casi instantánea la información del conjunto de las operaciones financieras, si no se cuenta con el uso masivo de las computadoras y la amplia difusión de la empresa red como la denominan Castells y Reich.

Con el uso de la computadora se ha podido agrupar un conjunto de activos atomizados, invertirlos, recolectar sus rendimientos y distribuirlos entre los inversionistas. La nueva tecnología de los sistemas de comunicaciones ha aumentado la integración de los mercados financieros en el mundo y ha hecho viable la negociación financiera de forma continua y sostenida. Asimismo, ha creado las condiciones para poder realizar operaciones simultáneas entre los diversos mercados, rompiendo con los obstáculos que representaban las barreras del tiempo o del espacio. Entre las repercusiones que ha tenido la introducción de las nuevas tecnologías de la informática y la telemática en las operaciones financieras, está el haber reducido el costo de la obtención y transmisión de la información de las operaciones de los diferentes instrumentos, haber elevado la competencia en el sector, haber creado la posibilidad de que los instrumentos de inversión se multiplicaran y que se socializara el riesgo entre los participantes que conforman el nuevo mercado de capitales en el mundo.

En el centro de la globalización de los mercados financieros está también el papel de la innovación financiera entendida como la creación de nuevos productos, procesos y mercados (Gutiérrez, op.cit:28) que se expresó en una ampliación de la oferta de activos financieros, en una expansión de los mercados de valores y en nuevas formas de gestionar la liquidez. Esta innovación se dio como resultado de la lenta y progresiva modificación del entorno macroeconómico que venía operando en la economía mundial desde fines de los años sesenta del siglo XX, cuando la desvalorización del poder adquisitivo de las monedas empezó a romper con los cimientos de los acuerdos de Bretton Woods y la consecuente volatilidad de los tipos de cambio que comenzó a operar desde ese entonces, así como por el repunte inflacionario en cada una de las economías nacionales.

En el fondo de la cuestión estaba la exigencia de romper con todas aquellas trabas que habían impuesto las regulaciones estatales desde los años treinta del siglo XX. Los bancos europeos y americanos fueron los primeros en iniciar en los años sesenta esta ruptura, cuando empezaron a descubrir con mayor o menor celeridad según los casos, posibilidades de burlar la legislación relativa a los tipos concretos de regulaciones: los límites de los tipos de interés y las posibilidades de expansión más allá de las fronteras que establecían inicialmente las autoridades monetarias (Canals, Op.Cit:98). Pero también era una respuesta a la exigencia que había creado en los hechos, la expansión de los mercados de bonos gubernamentales como mecanismo para financiar los crecientes déficits públicos de los años setenta y principios de los ochenta del siglo pasado.

La enorme dimensión de los mercados financieros salta a la vista, cuando observamos que las transacciones de este mercado rebasan por un amplio

margen no sólo el crecimiento de la producción, sino también a la del comercio internacional (Ibarra, 1998:114), pero al mismo tiempo ha traído beneficios tangibles a las economías nacionales, al haber reducido el costo de las operaciones, alentado una mayor eficiencia y competencia, haber creado las bases para la ampliación de la gama de productos que se ofrecen al público inversionista, mediante el ofrecimiento de mejores oportunidades de inversión a través de la diversificación de los portafolios y una distribución más amplia del riesgo, también es cierto que ha creado las condiciones materiales a nivel global para que la incertidumbre de un mercado se propale a otros con similar desarrollo o bien que las crisis financieras que se presentan en los principales mercados del mundo, tengan una propagación instantánea al resto de las naciones participantes, destruyendo sus fundamentos económicos y sumergiéndolos en dolorosos episodios que resultan difíciles de superar en unos cuantos años, como ha sido el caso de México en 1994-1995, así como de las naciones del sudeste asiático durante 1997-1998 y de forma más reciente el caso argentino en 2001, por citar unos cuantos.

La desregulación financiera viene a constituir otra de las causas fundamentales en la explicación del proceso de la innovación financiera, en cuanto que rompió con las normas explícitas o implícitas presentes en los mercados y en la actividad económica de los intermediarios financieros (Correa, 1998:149). Esta desregulación a juicio de Gutiérrez (1991) tomó paralelamente dos caminos: por un lado, la liberalización al interior de las economías nacionales permitió la eliminación en algunos casos, de los controles de las tasas de interés, del tipo y monto de las reservas obligatorias de los bancos, de las políticas de crédito, de la segmentación de las instituciones financieras, entre otras. Por otro, la liberalización externa, produjo la separación entre mercados internos e internacionales, suprimiendo controles cambiarios y de movimientos de capitales, así como del otorgamiento de permisos para la extensión de las actividades de los bancos nacionales en los mercados internacionales y el acceso de bancos extranjeros al territorio de otras naciones⁸. El proceso descrito abarcó tanto a las

⁸ Esta desregulación de los mercados financieros se inició en los Estados Unidos con la abolición progresiva de las comisiones fijas en los mercados de valores (1975) y de las tasas impositivas sobre operaciones para los préstamos suscritos por lo no residentes, como respuesta para detener el flujo de recursos financieros hacia el euromercado. Posteriormente, se continuó con el paquete legislativo de los ochenta, que incluyó la Ley de Desregulación de las Instituciones y Depósito y de Control Monetario de 1980, La Ley de Facilidades Bancarias Internacionales de 1981 y la Ley Gran – Saint Germain de 1982, iniciando el proceso de liberación de las tasas de interés que finalizó en 1986, que condujo a la apertura de un centro financiero internacional en Nueva York sin regulaciones estatales y dio lugar a un proceso de homogeneización de las instituciones de depósito. En el caso de Japón la desregulación ha tenido un carácter mucho más gradual y con una fuerte presencia estatal, aunque presenta los mismos rasgos que incluyen la liberación de las tasas de interés y de los movimientos de capital, apertura de un centro financiero extraterritorial, expansión de los instrumentos de mercado y acceso paulatino de los extranjeros a los diferentes mercados. Europa no ha sido ajena a este proceso, particularmente Inglaterra con el proceso conocido como Big Bang de 1986 que puso fin a las prácticas discriminatorias entre los diferentes bancos, suprimió el sistema de comisiones fijas en las bolsas de valores y las barreras entre los diferentes agentes bursátiles. Francia, Italia y Alemania han avanzado en la misma dirección aunque de un modo más progresivo y controlado (Gutiérrez, op.cit: 29).

naciones de la OCDE como a la mayoría de las naciones en vías de desarrollo, y ha roto con todas aquellas trabas que obstaculizaban el desarrollo de un mercado financiero sin fronteras, permitiendo que los grandes bancos transnacionales absorban a los bancos más pequeños de las naciones atrasadas, para constituir un mercado financiero de carácter universal⁹.

La constitución de un mercado financiero de alcance global y que funciona las 24 horas del día, permitió la creación de un nuevo espacio mercantil-financiero ligado fundamentalmente a la emisión de todo tipo de títulos y valores respaldados por las deudas que contratan tanto las empresas como los gobiernos del mundo, en detrimento de los financiamientos bancarios tradicionales que pudimos ver en los años setenta y ochenta del siglo XX. El eurodólar fue el antecedente más inmediato de esta nueva forma de financiar la acumulación de capital, ya que ese mercado permitió en los años setenta del siglo que acaba de concluir, financiar a las empresas y a los gobiernos, al ofrecer recursos monetarios que provenían de las tesorerías de las grandes empresas y de los países exportadores de petróleo miembros de la OPEP. También rompió con la dependencia que mantenían las grandes corporaciones o los gobiernos con los préstamos bancarios tradicionales. Ahora, son los inversionistas institucionales, mediante los poderosos fondos de pensiones, fondos mutuales y los recursos monetarios de las aseguradoras, los que financian a empresas y gobiernos del mundo.

La nueva modalidad de financiamiento del que estamos hablando se viene desarrollando principalmente desde los años ochenta del siglo XX, cuando las nuevas formas de otorgamiento de créditos a las empresas y los gobiernos empezaron a ser importantes como fuentes de financiamiento, mediante la emisión de toda clase de bonos (tanto de las empresas como de los gobiernos, entre ellos el papel comercial, las notas o pagarés, Etc.), así como de acciones que no implican la participación de sus tenedores en los consejos de administración de las empresas, sino solamente en las utilidades de las mismas, sin dejar de considerar la emisión primaria de acciones, que se hace en menor volumen, pero sí en mayor magnitud el traspaso de la propiedad empresarial mediante la compra de paquetes accionarios a través de las fusiones y adquisiciones; proceso al que no ha escapado México (Morera, 1998).

Esta nueva forma de financiamiento es lo que se ha denominado titularización del financiamiento, porque representa una nueva relación jurídica entre acreedores y deudores, donde el riesgo es distribuido entre un considerable número de inversionistas institucionales que actúan en los mercados movilizándolo los recursos de los fondos de pensiones, los fondos mutuales o fondos de inversión en acciones de empresas de alta tecnología, Etc. En esas circunstancias, estos

⁹ María Eugenia Correa (1998: 22-23) sostiene que la liberalización financiera no condujo hacia una nueva etapa de crecimiento de la inversión y del empleo en las economías, antes por el contrario, lo que observamos son estructuras financieras frágiles con recurrentes crisis bancarias y financieras. Tampoco condujo a una expansión del ahorro y de la inversión, pues en las economías desarrolladas encontramos descenso en las tasas de ahorro, inversión y crecimiento.

nuevos actores del financiamiento internacional han desplazado a los bancos, a los gobiernos y las agencias multilaterales como proveedores fundamentales de recursos líquidos al resto del mundo, aunque se han convertido en poderosos agentes de inestabilidad, porque en cualquier momento pueden desplazar sus inversiones del mercado de valores de un país a otro, arrastrando consigo a esa nación a una profunda crisis que tarda años en superar.

El conjunto de los procesos financieros descritos, ha llevado a una mayor competencia entre los propios agentes financieros que se disputan los mismos fondos, desarrollando otro proceso no menos importante, consistente en la exigencia de homogeneizar a las instituciones que realizan todas las operaciones relacionadas con la actividad para no permitir que unos abarquen el espacio de otros y que esto se traduzca en la ruina de quienes no logran sostenerse en la competencia. Es así como hemos visto incluso la transformación de las tesorerías de los poderosos conglomerados industriales, comerciales y de los servicios en exitosas estructuras de gestión financiera, realizando operaciones de financiamiento que les estaba prohibido en el pasado. Estamos observando cómo las poderosas instituciones financieras proveen una amplia gama de servicios financieros, que van desde el otorgamiento de préstamos, emisión de valores, recepción de depósitos, servicios de tarjetas de crédito, hasta la administración de cuentas de efectivo, por citar algunas, que ha llevado a que en el mundo de las finanzas se persiga como objetivo general e inmediato la reestructuración de las instituciones financieras mediante la homogeneización de las mismas a través de conformar la banca universal para lograr una mayor cobertura en los servicios que ofrecen al público inversionista y elevar sus niveles de rentabilidad.

En síntesis, la globalización financiera puede ser definida como la conformación de una nueva estructura de mercado caracterizada por la interconexión del dinero y del comercio de capitales a nivel mundial que involucra a agentes tanto privados como públicos, que ha permitido impulsar la diversificación y expansión de las fuentes y usos de los recursos financieros a niveles nunca vistos en la historia del capitalismo.

La reestructuración del mercado financiero internacional, como proceso paralelo a los cambios que se han dado en la base misma del aparato productivo del capitalismo mundial, plantea una serie de interrogantes que es necesario bosquejar para establecer un parangón con procesos similares que han ocurrido a lo largo de la existencia del capitalismo como régimen económico. En ese sentido, una pregunta pertinente tendría que ver con la situación que ocurrió en la transición del feudalismo al capitalismo en las naciones europeas durante los siglos XV al XVII y lo que ocurrió en la primera y segunda revolución industrial, así como lo sucedido en la década de los cuarenta del siglo XX. ¿En que consistieron los cambios productivos y en qué los cambios financieros? Asimismo, plantea otra interrogante no menos importante que la anterior, ¿con la globalización financiera se ha independizado el ciclo financiero del ciclo productivo? ¿Puede probarse eso? ¿Cómo se expresa en términos concretos?

En lo que respecta a la transición del feudalismo al capitalismo en las sociedades europeas del siglo XV al siglo XVII, los estudios muestran una vigorosa expansión del comercio entre las nacientes naciones de la época, pero sobre todo de la difusión del trabajo asalariado en la industria textil y la agricultura, con la consecuente tendencia al uso del dinero y de los préstamos asociados a la necesidad de producir más con recursos ajenos, por ejemplo, después de 1500, la creciente rentabilidad de la agricultura animó a los negociantes de las ciudades a ofrecer préstamos a pequeños propietarios rurales. En Francia y España entre 1530 y 1550 se difundió como pólvora un nuevo instrumento de crédito, la rente o censo (Cipolla, 1981: 414). Pero sobre todo muestra la expansión del crédito comercial a través del desarrollo y difusión de la letra de cambio, que había sido creada ya desde el siglo XI y se había vuelto de uso común en el siglo XII (Pirenne, 1955: 92-95), asimismo, se creó en el siglo XIV un sistema multilateral de compensación muy simple (Kenwood y Loughheed, 1972:182-184) y del aumento de los primeros bancos del Estado y de particulares, que venían funcionando desde el siglo XIII. Es en el período que va del siglo XV al siglo XVII cuando se produce por primera vez una verdadera revolución financiera que abarca desde la expansión del crédito entre particulares y de los soberanos, hasta el uso del crédito para financiar al comercio y al propio Estado para sufragar los gastos de la guerra que se derivaban de la confrontación con otros Estados (Cipolla, 1981: 415-460).

En la primera y la segunda revolución industrial, la expansión de las fuerzas productivas y el desarrollo del comercio a regiones y localidades, llevaba implícita la exigencia de desarrollar formas crediticias que permitieran acortar la rotación y circulación del capital, al tiempo que daban fluidez al comercio exterior. La mayor parte de las naciones disponían o de un sistema bimetálico, como Francia y los Estados Unidos, o de un patrón plata como era el caso de la mayoría de los países europeos. Al mismo tiempo, desde comienzos del siglo XIX se empieza a consolidar el patrón monetario internacional sustentado en el oro, sobre todo en Inglaterra que era la única nación que disponía de un sistema de patrón oro tanto interno como externo (Kenwood y Loughheed, 1972: 182-184) que servirá de base para el desarrollo en una escala mayor del mercado mundial al haber facilitado las transacciones de comercio, inversiones y el establecimiento de un mercado de títulos-valores con instrumentos de deuda de los Estados durante ese siglo.

Por otra parte, la década de los cuarenta del siglo XX se caracterizó por el quiebre de la hegemonía monetaria internacional entre el Reino Unido y los Estados Unidos, concretamente con la institucionalización de los acuerdos de Bretton Woods de 1944, el dólar pasó a convertirse en la divisa mundial por excelencia y con ello toda la organización monetaria y financiera a nivel del mundo dependía de ese país. Por lo tanto, todas las demás monedas de las economías de mercado, reconocían a la divisa estadounidense como portadora del valor material de los bienes y servicios producidos en sus respectivas economías que eran objeto de transacciones internacionales. El dólar era la única moneda que podía convertirse a oro a razón de 35 unidades del billete verde por una onza de oro fino. Todas las demás monedas podían fijar su equivalencia en relación al oro o al dólar pero para

ser transformadas a oro tenían que competir primero con el dólar en los mercados cambiarios del mundo. Este hecho llevó a muchos estudiosos a caracterizar al sistema monetario de la Segunda Postguerra como excluyente pues situaba sólo al dólar como la única divisa capaz de ser convertida directamente a oro (Cline, 1984).

Con relación a las tres últimas preguntas, no cabe duda de que contienen una gran dosis de verdad, pero situadas en un contexto histórico determinado. Esto tiene que ver con los siguientes hechos. El primero de ellos está relacionado directamente con la crisis mundial capitalista de los años setenta y principios de los ochentas del siglo XX, lo que permitió que las operaciones financieras y el desarrollo de nuevos instrumentos financieros se multiplicaran como resultado de la necesidad de crear espacios de valorización del capital dinero que no encontraba lucrativo invertirse en la esfera productiva, dada la naturaleza de la crisis de sobreproducción de capital que implicó el agotamiento histórico de la modalidad fordista – keynesiana del capitalismo mundial. Ese proceso como ya vimos, posibilitó la consolidación y expansión del mercado del eurodólar y acrecentó el poder de los grandes bancos transnacionales sobre las naciones deudoras. Al mismo tiempo, la agudeza de la crisis del capitalismo se manifestó primero en la esfera monetaria – financiera (Gutiérrez, 1989:57-58) a través del incremento generalizado de la inflación, de la devaluación sucesiva de las monedas nacionales y del elevamiento de las tasas de interés a niveles nunca vistos en la historia del capitalismo desde octubre de 1979 y en gran parte de los años ochenta, que orilló a la crisis del endeudamiento internacional durante esa década, así como a la fuga de capitales.

Apostar al juego de la especulación se convirtió en un gran negocio para quienes tenían dinero líquido en ese entonces. Fue así como vimos amasar grandes fortunas a los magnates del gran capital nacional o internacional mediante la compra-venta de acciones y de diversos instrumentos financieros en los mercados de valores y la consecuente crisis de estos mercados en 1987, así como de la readecuación de esas fortunas para quienes lograban desprenderse de los instrumentos antes de que se desvalorizaran como resultado de la crisis económica que terminaba impactando a los mercados financieros. Asimismo, hacia fines de los años ochenta del siglo pasado, vimos aparecer en la escena financiera a la inversión de portafolios, representada por instrumentos de deuda de los Estados y de las empresas, así como de acciones que no implican la participación de sus poseedores en los consejos de administración de las empresas, o en palabras del Manual de Balanza de Pagos del FMI, versión 1993, que no implican el control de la propiedad de las empresas.

La enorme masa de dinero que se empezó a movilizar a través de los fondos de pensiones, los fondos mutuales y los recursos líquidos de las aseguradoras a través de los mercados de valores y los mercados secundarios, con la consecuente expresión del riesgo que iba asociado a ello, y el surgimiento del mercado de derivados para cubrir ese riesgo, orilló a muchos teóricos a pensar que ahora el capital especulativo internacional dominaba a las naciones y se había

convertido en la forma fundamental de obtención de riqueza en el mundo. 25 mil billones de dólares movilizados a través de los inversionistas institucionales en 1996, lo que representaba casi la totalidad de la riqueza producida en un año por los habitantes de nuestro planeta (Imbert, 2001: 54), era una suma que mediante sus rápidos desplazamientos de una nación a otra logró poner en jaque a más de una docena de naciones, así como a sumergirlas en profundas crisis que hasta la fecha, muchas de ellas no han superado, como fue el caso de México en 1994-95, Brasil, Argentina, Turquía, Indonesia, los tigres asiáticos, entre otros.

En ese contexto, queda plenamente validada la afirmación de que el capital especulativo tiene y tenía una enorme influencia en los mercados internacionales de capitales, los determinantes monetarios y financieros y, por esta vía, sobre la dinámica de los propios procesos productivos como se señaló anteriormente¹⁰. Sin embargo, esta es una verdad relativa que no puede exagerarse y separarse del juego preponderante de los determinantes productivos de la valorización del capital. Se entiende que es muy posible que la excepcional dimensión y el carácter relativamente incontrolable de la especulación financiera en los años noventa del siglo pasado, estuviera ligada a acontecimientos propios de una época de vertiginosa y muy desigual transición de la economía mundial que conllevaba enormes desequilibrios cambiarios, comerciales y financieros entre los países y no menos importante las grandes transferencias de propiedad accionaria entre inversores y Estados (fusiones, adquisiciones, privatizaciones). Si esto fuera así, habría que tratar de ser muy cuidadosos en evitar confundir entre los aspectos coyunturales de estos procesos, tal como se dieron en los años referidos, de las tendencias de largo plazo del nuevo capitalismo global.

Una serie de hechos propios del desenvolvimiento de la crisis de la economía mundial de 2001-2002, apuntan en esa dirección. La crisis parece haber tenido su epicentro en el aparato productivo (industrias de alta tecnología) de la economía de Estados Unidos y haberse transmitido al mundo no tanto por la vía especulativa, sino por los efectos internacionales de la contracción de las importaciones de ese país (cuestión que es muy clara en el caso de México). Pero además, llama la atención que la crisis financiera más grave que ha sufrido hasta ahora un país en desarrollo (la crisis argentina de 2001) no tuvo casi ningún efecto financiero de contagio sobre otros países en desarrollo, incluido Brasil y los demás países del MERCOSUR. A ello habría que agregar que desde fines de los noventa, el capital especulativo ya no tiene la importancia que tuvo a principios de

¹⁰ Marx entiende que la especulación aparece por lo regular en los períodos en que ha alcanzado ya su plenitud la superproducción. Suministra a ésta sus canales momentáneos de desagüe, cuando precisamente con ello propicia la irrupción de la crisis aumentando su pujanza. La crisis estalla precisamente en el campo de la especulación y sólo más tarde se extiende a la producción. En una mirada superficial parece, pues, como si la causa de la crisis fuese, no la superproducción, sino la superespeculación que a su vez, no es más que un síntoma de aquélla. Más tarde al desajustarse la producción, que es un resultado necesario de la anterior exuberancia de la producción, aparece como si fuese simplemente una consecuencia de la bancarrota de la especulación (Marx-Engels, Revista (mayo-octubre de 1850), en Escritos Económicos Menores, FCE, México, 1987, P. 76 (citado por Rodríguez Vargas (1999:191).

los años noventa del siglo XX en la economía de las naciones emergentes incluido México¹¹.

Con esto queda evidenciado que los límites de la autonomía del crédito lo impone la esfera real de la economía. Esto es, el ciclo financiero no es independiente totalmente del proceso de producción y la exagerada autonomía relativa que adquirió parece haber dependido de las circunstancias históricas descritas.

Para entender esto último, parece muy importante distinguir entre varios tipos de movimientos financieros distintos. El primero es el crédito bancario, el cual como sabemos, ya no tiene la importancia que tuvo en el pasado ciclo de endeudamiento internacional que culminó en la crisis de la deuda de los años ochenta del siglo pasado.

El segundo, es el crédito canalizado mediante inversiones de cartera (instrumentos de deuda de empresas y Estados nacionales e inversión accionaria que no implica la participación de sus poseedores en los consejos de administración de las empresas). Esta última operación financiera es la que es altamente especulativa y volátil, especialmente en su modalidad de inversión a corto plazo, que es la que predominó en México antes de la crisis de 1994, pero para el caso actual de naciones como Chile o México ya no tiene la importancia que tuvo en el pasado reciente.

En tercer lugar, tenemos a las inversiones a largo plazo en instrumentos financieros que buscan lucrar con el diferencial de las tasas de interés de una economía a otra, entre ellos, se encuentran los bonos del tesoro de los Estados Unidos a 30 años. En México tenemos a los Bonos de Desarrollo, entre otros.

El último tipo de operación, es la que se hace con títulos de créditos para transferir propiedad¹² mediante la compra de paquetes accionarios. Esta última forma de operación financiera no parece estar declinando en absoluto, como lo muestran las adquisiciones hostiles, las fusiones y apalancamientos de los grandes grupos de capital financiero en el mundo, así como en México (Morera, 1998; Basave, 1997). Pero en este último caso, estamos ante un tipo de operación que tiene una naturaleza financiera muy distinta a la inversión especulativa aunque, eventualmente, puede estar relacionada con ella. Por lo tanto, se puede formular a

¹¹ Por ejemplo, en 1994 el monto de la inversión extranjera directa que ingresaba anualmente a México era de 4 mil 979 millones de dólares, mientras que la inversión de cartera fue de 8 mil 182 millones de dólares; en cambio para 2001 la inversión directa superó los 25 mil millones de dólares (incluidos los 12 mil 500 millones de la venta de Banamex al Citigroup), mientras que la inversión de cartera no llegaba a 3 mil millones de dólares.

¹² Este tipo de operación es lo que Hilferding (1971: 109-128) llama capital "puesto a disposición de las empresas". Es un tipo de operación financiera por su forma (operación con títulos de crédito), pero no por su contenido, que está directamente vinculado a la organización (propiedad y dirección) de la empresa productiva a la que está conectada. Por eso, todo proceso de reestructuración capitalista implica necesariamente operaciones financieras de este tipo a amplia escala.

nivel de hipótesis la idea de que la independencia del ciclo del capital financiero frente al ciclo productivo es muy relativa, porque, aunque coyunturalmente, puede tender a separarse exageradamente de él, a la larga, tiende a vincularse directamente al dinamismo de la producción.

La idea del predominio del capital financiero sobre el productivo, tampoco parece sostenible al nivel de las formas de propiedad a que dan lugar. En toda la historia del capitalismo, las fortunas siempre han estado representadas por títulos de propiedad de empresas vinculadas a las distintas esferas de la reproducción social (industriales, comerciales y financieras), por lo que dependían en última instancia del tipo de actividad que las generaba.

En las actuales circunstancias económicas, tanto en Estados Unidos como en México y demás países, parece evidente que las fortunas de los grandes magnates provienen mucho más de las rentas tecnológicas generadas en los sectores más avanzados de la producción (Kaplinsky, 1995), que de la especulación financiera.

Para finalizar nuestro tratamiento de la cuestión de la globalización económica y financiera, solo queremos decir que estos dos procesos no están separados¹³, y que por lo tanto, deben ser entendidos como una nueva fase del desarrollo capitalista, que implica la constitución de una economía global, cuyos rasgos básicos, son como ya vimos, la mayor integración productiva y comercial de los países, la regionalización del espacio económico, la alianza entre las empresas transnacionales, la constitución de un mercado financiero de alcance global y la mayor interdependencia entre los países. Asimismo, este proceso también ha generado la progresiva constitución de un nuevo esbozo de poder político mundial que recae en las agencias financieras internacionales, como el FMI y el Banco Mundial, en la OMC y en las cúpulas de los gobiernos de las naciones desarrolladas, en estrecha relación con los representantes de las grandes corporaciones transnacionales y de los poseedores del dinero.

Por otra parte, la globalización está conduciendo a los Estados nacionales a abandonar los tradicionales principios de la soberanía política¹⁴, administrativa y territorial, para encaminarse a un sistema de soberanías coordinadas de los diferentes países bajo el comando de los Estados Unidos y las potencias dominantes en cada uno de los bloques existentes (Unión Europea, TLCAN, los bloques de la región asiática). Pero ello, en modo alguno significa su desaparición.

¹³ Por ejemplo, Manchón (1999:193), define a la globalización financiera como parte de la globalización económica, que se manifiesta en un cambio en las finanzas, consistente en la expansión del crédito, especialmente bajo formas parabancarias, expansión que ha profundizado la vinculación directa de los mercados financieros internacionales y facilitado la transición en curso.

¹⁴ Por hegemonía política de un Estado debe entenderse al modo específico sobre el ejercicio del poder de un Estado para ejercer funciones de liderazgo y gobierno sobre un sistema de Estados soberanos. Este poder trasciende y difiere de la dominación pura y simple. Se trata del poder asociado con la dominación, ampliado por el ejercicio del liderazgo intelectual y moral, en el sentido Gramsciano aplicado a los espacios nacionales (Arrighi, 1999:42-43).

Finalmente, el proceso de globalización ha reducido las funciones del Estado dentro de los territorios nacionales al instrumentar las políticas dictadas por ese poder mundial, al crear las condiciones favorables para la libre operación de los mercados y al instrumentar un conjunto de medidas en materia de política social para atenuar los efectos de la reestructuración y de la globalización.

Sin embargo, al igual que cualquier proceso económico propio del capitalismo, la globalización también ha conllevado grandes contradicciones sociales que han puesto en la calle a millones de trabajadores, que han sido víctimas de la reestructuración en los sectores económicos donde los cambios tecnológicos se han recrudecido por las exigencias de la competencia mundial, sin dejar de lado los efectos devastadores que sobre el empleo produjo la propia crisis mundial que antecedió a la reestructuración global del capitalismo en el mundo y que se sumó a la de los sectores afectados por la introducción de nuevas tecnologías, así como por la venta de las empresas públicas y el despido de personal que le acompañó.

Junto a lo anterior, debe señalarse el alarmante ritmo de crecimiento que tomó la pobreza y, en particular la pobreza extrema en prácticamente todos los países del mundo, pero con mayor agudeza en las regiones más atrasadas del planeta, como son la región al Sur del Sahara, la India, Bangladesh, y en países como Perú y las naciones centroamericanas, entre otras¹⁵. En ese marco descrito, las naciones en vías de desarrollo que intentan integrar sus aparatos productivos a la nueva dinámica económica que impone la globalización tienen que recurrir al crédito exterior para posicionar a sus empresas en el marco del nuevo paradigma tecno-productivo que se está difundiendo en las diversas regiones del planeta. Esto crea la exigencia de integrar a los Estados y a las empresas a un nuevo ciclo de endeudamiento internacional que viene a ser el resultado de los cambios globales que está experimentando el capitalismo mundial en el que cobra mucha importancia la gran empresa privada, aunque los propios Estados también se ven

¹⁵ Agencias como el Banco Mundial han llegado a dar cifras sobre la magnitud que tomó la pobreza en el mundo, señalando que un tercio de la población mundial vive en condiciones de extrema pobreza, mientras que casi la mitad de la población mundial vive en situación de pobreza. Sin embargo, es importante dejar claro que el origen de la pobreza tiene que ser ubicado en su correcta dimensión para poder enfrentar ese grave problema social que ha aquejado a la humanidad desde hace miles de años. Las causas de la pobreza se remontan a la existencia de la propiedad privada de los medios de producción en cualquier sociedad. La producción de un excedente genera, junto con dicha apropiación, el surgimiento de clases sociales dentro de la población. Al existir una clase que es la dueña de los medios de trabajo, necesariamente existirá otra que no tenga más que su propia capacidad productiva como herramienta de trabajo y como medio de vida. También es importante dejar claro que esta pobreza puede ser alentada si la clase dirigente de una nación aplica políticas económicas que sólo van dirigidas a fortalecer al bloque hegemónico que conduce los destinos de esos países. Este último aspecto es lo que hemos podido observar en las naciones en vías de desarrollo como resultado de la aplicación de las políticas neoliberales desde hace cerca de dos décadas y que han dado como resultado el empobrecimiento de millones de habitantes en nuestro continente y en contrapartida han creado un reducido grupo de magnates que lo tienen todo.

obligados a integrarse a ese proceso porque de lo contrario las élites que cegemonizan el poder político de las regiones o Estados corren el peligro de quedar marginados de las corrientes del comercio, las inversiones y de las nuevas tecnologías que se están convirtiendo en la punta de lanza de la productividad y de la rentabilidad del capital. En ese sentido, nuestro reto consiste en integrar la explicación del nuevo ciclo industrial en curso con el nuevo ciclo de endeudamiento internacional dentro del marco del nuevo tipo de capitalismo establecido en el mundo, cualquiera que sea la forma de denominación utilizada por las corrientes de pensamiento económico y de los autores para definirla.

1.2. La expansión del crédito y los ciclos del endeudamiento internacional.

Con el propósito de establecer una conexión adecuada entre la nueva etapa de desarrollo del capitalismo y los ciclos de endeudamiento, vamos a iniciar nuestra exposición definiendo los conceptos de etapa, de ciclo capitalista corto y largo, y del comportamiento del crédito en las distintas fases de esos ciclos, para finalmente describir cómo operan los ciclos del endeudamiento internacional.

Llamaremos etapa del capitalismo “a la sucesión de formas históricas estructurales de su desarrollo en la era industrial que expresan sucesivos niveles acumulativos de extensión, complejización y articulación global de sus componentes básicos (fuerzas productivas, relaciones de producción, esferas diferenciadas de la vida social y superestructura institucional) y dan lugar a modalidades específicas de reproducción y contradicción social”(Dabat,1993:163 y 2004:32). Dicho de otra manera, una nueva etapa viene a ser la transformación radical de la base tecno-productiva del sistema económico, así como de las transformaciones que se operan en el ámbito de las instituciones político-jurídicas de la superestructura del mismo. Según el autor que citamos aquí, estas etapas están separadas entre sí por crisis históricas de rentabilidad y descomposición o de agotamiento de los factores estructurales (tecno-económicos) que sustentan cada etapa de desarrollo (por ejemplo, crisis y agotamiento del patrón de reproducción fordista - keynesiano de la Segunda Posguerra). Ese agotamiento da lugar a procesos abiertos de reestructuración para iniciar un nuevo ciclo histórico de crecimiento de la productividad laboral y de la rentabilidad y acumulación del capital¹⁶, al tiempo que crea nuevos mecanismos de estabilización relativa en

¹⁶ Conforme a los autores que estamos utilizando, toda nueva etapa se gesta al interior de una onda larga descendente, se desarrolla plenamente en una nueva onda larga ascendente y su descomposición da lugar a una nueva onda ascendente. También señalan que esos procesos de reestructuración global no comienzan de inmediato, pues en un primer momento los gobiernos recurren a políticas económicas ya agotadas para superar la crisis, lo que no hace más que agudizarlas. Pero una vez que esta reestructuración empieza, avanza a saltos a lo largo de sucesivos ciclos cortos de auge, crisis, recesión y recuperación que traducen los avances parciales de la misma. El ciclo corto más importante para determinar el comienzo de la nueva etapa es aquel en que tiene lugar la reestructuración más profunda de las condiciones de producción y

torno a ejes y características diferentes a la etapa anterior. En este sentido, “etapa” es una categoría que hace referencia a la especificidad estructural de cada estadio histórico discontinuo de desarrollo del capitalismo, que guarda parecido con el concepto de “época” que mencionamos al comienzo de la exposición citando autores como Negri. Asimismo, ésta se encuentra asociada a nuevos patrones productivos o, como lo señala la escuela evolucionista, a nuevos paradigmas tecno-productivos¹⁷

La noción de ciclos largos u ondas prolongadas de despliegue del capitalismo, hacen referencia a la sucesión de períodos históricos de crecimiento y contracción de la economía mundial, porque representan inflexiones de largo plazo en la dinámica del desarrollo capitalista¹⁸. Para la mayor parte de los tratadistas más importantes del ciclo largo capitalista como Schumpeter (1939), Mandel (1986), Dosi (1991) y Carlota Pérez (2002), éstos guardan relación directa con el agotamiento o despliegue de las sucesivas revoluciones tecnológicas. Aunque aceptando plenamente esa opinión, en nuestro trabajo de investigación consideramos que debe irse más allá de este tipo puramente tecnológico de explicación, para incorporar en la misma, no sólo a los nuevos patrones productivos (en el sentido de “paradigmas tecno-económicos” definidos en la nota 17), sino también a los aspectos socio-institucional propios de cada etapa del capitalismo que, en conjunción con los anteriores, son la base para explicar el agotamiento y expansión de dichas etapas. Por lo expuesto, consideramos que las categorías de ciclo largo y etapas del capitalismo deben ser concebidas sólo como dos aspectos distintos (dinámico el primero y estructural el segundo) de un mismo proceso histórico de cambio histórico-económico (Dabat, 1993:16).

Una vez que hemos planteado la relación entre lo que se llama etapa del desarrollo capitalista y los ciclos largos, será conveniente pasar a establecer la

reproducción del sistema, esto es, la reconversión industrial, la reestructuración del capital, los procesos de trabajo y la producción de plusvalor o las condiciones generales de reproducción de la fuerza de trabajo. También concluyen que si estos procesos se dan dispersos como generalmente sucede, el ciclo determinante será aquel en el que comienzan a conjugarse esas condiciones. A partir de allí se van delineado el resto de los rasgos globales de conformación de la nueva etapa, en un proceso muy complejo, mediado por el conflicto social y político, que sólo culminará cuando el conjunto del sistema alcance un nuevo nivel de rentabilidad.

¹⁷ Los paradigmas tecno-productivos hacen referencia a la articulación de la tecnología con las formas de organización del trabajo y al sistema socio-institucional, es decir, las formas del Estado y el sistema regulatorio que corresponde al capitalismo en cada etapa de su desarrollo, lo que a su vez, también modifica la estructura distributiva, el sistema de crédito y los patrones de consumo entre otros (Rivera Rios, 1999:16).

¹⁸ En la medida en que la expansión histórica de la productividad del trabajo, la rentabilidad y acumulación de capital tienden a marchar juntas en las etapas de crecimiento del capitalismo, estos conceptos pueden sintetizarse bajo la denominación de “ciclos de acumulación”. Dabat, Rivera y Toledo (2001:27-28), por ejemplo, definen al ciclo histórico de acumulación como el proceso de crecimiento prolongado y sostenido de la producción y la rentabilidad, conformado por una sucesión de ciclos cortos de coyuntura articulados en torno a un mismo patrón histórico – estructural de crecimiento (tecno-económico, socio-institucional y de inserción en el espacio socio-económico mundial).

distinción entre ciclo largo y ciclo corto. Los llamados ciclos económicos cortos o de coyuntura son los que describen la trayectoria periódica de la actividad económica que culmina con la sobreproducción o la caída temporal de la rentabilidad del capital. Los ciclos de largo plazo, por el contrario, son los que abarcan períodos de desarrollo del capitalismo de entre 40 y 60 años (ciclo Kondratieff)¹⁹ que comprenden varios ciclos de coyuntura y determinan la dinámica predominantemente ascendente y descendente que caracteriza, respectivamente, a las etapas de despliegue histórico y agotamiento y reestructuración de las distintas fases de desarrollo del capitalismo. Conceptualmente “lo que se conoce como ciclos u ondas prolongadas, es una conceptualización que tiende a destacar las inflexiones de largo plazo de la dinámica general de ese desarrollo” (Dabat, 1993:165).

En términos históricos, la conformación y despliegue del actual ciclo largo, podría explicarse como sigue. La base técnica del nuevo paradigma tecno-productivo surgió al interior del antiguo régimen fordista-keynesiano, mostró su superioridad durante la fase descendente y sólo logró convertirse en dominante después de que se avanzó en la resolución de la crisis estructural que azotó al capitalismo mundial en los años setenta y ochenta, que fue el resultado de la inadecuación entre los requerimientos de las nuevas técnicas basadas en la informática y la telemática y la estructura socio-institucional previa (Rivera Rios, 2000: 43). Dicho en otras palabras, estos ciclos históricos son el resultado de fases endógenas de despliegue y crecimiento, de depresión relativa y reestructuración en la etapa descendente, operando dentro del contexto más amplio del ciclo económico mundial al que también podemos denominar ciclo industrial mundial con el que guarda relaciones de sincronía y desincronía. En estas circunstancias, entrar a una fase ascendente del ciclo prolongado requiere de transformaciones tecno-productivas y socio-institucionales cuyos efectos no pueden ser modificados por la acción de factores coyunturales, porque la base que sustenta el crecimiento o expansión de la economía se basa en fundamentos estructurales apoyados en las innovaciones tecnológicas y su uso generalizado (Dabat, Rivera Rios y Toledo, 2001: 28).

Es también en esta fase de desarrollo del capitalismo mundial cuando empieza a conformarse un sistema financiero de carácter global, dominado fundamentalmente por nuevos agentes, que pueden adquirir distintas formas (por

¹⁹ Como se sabe, Nicolai Kondratieff fue el primero que analizó la tendencia de la economía capitalista a largo plazo de unos 50 años aproximadamente de duración, durante el cual se combinan de forma sucesiva períodos de auge y depresión a largo plazo. Él no estudió los ciclos cortos, pero sí dejó claro que existen oleadas máximas de inventos importantes que prolongan sus efectos positivos durante un largo tiempo, esto es, la mitad del ciclo. Después decaen esos efectos positivos de forma paulatina. El ciclo vuelve a renovarse con la aparición de otra nueva oleada de invenciones a gran escala. Por ejemplo, el caso del ferrocarril en el siglo XIX que impactó decisivamente al comercio y la industria, entre otras actividades. Ese mismo papel lo representó el gran auge de la revolución científico técnica del siglo XIX y de la segunda mitad del siglo XX, y a partir de la década de los ochenta del mismo siglo, se está articulando la introducción de una serie de nuevas innovaciones tecnológicas centradas en la informática y la telemática que están produciendo el mismo efecto que los anteriores inventos.

ejemplo, en la fase actual son híbridos, en tanto mezcla la participación de inversionistas institucionales, banqueros, bolsas de valores, mercados de derivados, fusiones, entre otros) que tienden a movilizar sus activos líquidos al resto del mundo, como parte de un proceso natural de atenuación del ciclo corto de índole nacional. Estas estrategias globalizadas les permiten incorporarse al nuevo ciclo histórico apropiándose de fuentes fundamentales de plusvalor o de rentas extraordinarias. Al mismo tiempo que la nueva modalidad de acumulación mundial también obliga a las economías receptoras de capitales a plantearse nuevas formas de integración tanto comercial como financiera con los centros líderes de la acumulación y en general con el resto del mundo, como pasaremos a ver en el punto tres de este capítulo.

En esas circunstancias, el grupo que hegemoniza el poder político en estas economías tiene que plantearse también un proyecto político que les permita en primer término, integrarse al nuevo ciclo histórico de desarrollo capitalista y evitar quedar marginados de las nuevas oportunidades que ofrece el mercado mundial como elemento que integra y enlaza en la competencia internacional a las naciones, así como a las condiciones de producción que existen en el mundo en un momento determinado, al mismo tiempo que constituye una fuerza aglutinadora y dinamizadora del sistema. En segundo término, necesitan traducir las nuevas corrientes comerciales, tecnológicas y de capital en beneficio propio a través de establecer una nueva forma de asociación entre el capital nacional y el capital internacional, que se expresará necesariamente en la conformación de un nuevo marco institucional y jurídico de sus relaciones con el mercado mundial (por ejemplo, en la fase actual, la exigencia de la apertura económica y financiera, la integración de áreas económicas y monetarias, entre otras).

Las nuevas oportunidades que crea la integración de esas naciones al mercado mundial como el aumento de sus exportaciones, el boom de inversiones extranjeras directas, o de préstamos procedentes de las áreas líderes del capitalismo mundial, puede ser cortado temporalmente como resultado de la interrupción del crecimiento económico en esas economías, por la presión que ejercen sobre la rentabilidad del capital, los factores asociados al ejército industrial de reserva, que en las épocas de expansión tiende a reducirse relativamente y a presionar al alza los costos salariales. Lo mismo ocurre con el precio de la tierra, por la expansión de la industria de la construcción y de los bienes raíces en general, así como del crecimiento del capital de préstamo que se traduce en deudas de las empresas que intentan aprovechar las ventajas que brinda la expansión económica, diversificando sus inversiones, invirtiendo en el resto del mundo, o bien reponiendo el capital físico, al tiempo que el precio de las acciones empieza a subir como resultado de las mayores expectativas de rentabilidad que brinda el crecimiento económico de largo plazo.

Por lo tanto, es muy importante distinguir entre ciclo largo y ciclo corto en el desarrollo del capitalismo, donde como ya señalamos el ciclo largo hace referencia al establecimiento de una nueva fase de reproducción capitalista a escala internacional, mientras que el ciclo corto tiene una función subordinada al ciclo

largo, porque su recorrido está determinado por los elementos ligados a la tasa de ganancia; es decir, el ciclo corto, está sujeto al comportamiento de los factores ya señalados tales como el ejército industrial de reserva, el capital de préstamo, la tasa de interés, los costos salariales y del capital fijo, entre otros. Son estos factores los que pueden interrumpir de forma temporal la expansión del capital en un período determinado, cuya duración puede ser de 7 a 9 años, porque se agotan los elementos que impulsan el crecimiento de la rentabilidad. En palabras de Kindleberger la manía que se produce cuando en la etapa de euforia que acompaña al ciclo, los agentes económicos o participantes actúan guiados por una cierta racionalidad que termina en exceso de especulación y la consecuente transformación de este exceso en reversión (caída del ciclo) que adopta la forma de crisis, crack o pánico (Kindleberger, 1991:20)

Sin embargo, es importante plantear que al interior de un ciclo histórico puede estarse gestando un ciclo corto que dé el golpe final para destruir la tendencia del ciclo histórico y obligar a la economía a entrar en una profunda crisis histórico estructural en la que los elementos de la expansión de largo plazo, asociados a las innovaciones tecnológicas y los aspectos socio institucionales tiendan a agotarse y se entre en un violento proceso de destrucción de capital y de virulencia financiera a nivel mundial.

En ese ciclo corto se incorporan las detonaciones de la crisis histórica y cortan de tajo el ciclo de largo plazo (tal como sucedió de forma reciente en la economía mundial con la crisis estructural de los años setenta y ochenta del siglo XX). A ese ciclo también se le puede denominar un ciclo corto potencial en contradicciones. En cambio los ciclos cortos coyunturales siempre estarán asociados al comportamiento de los factores que tienen que ver con la tasa de ganancia, tal como lo plantean autores como Harvey, 1998; Aglietta, 1979; Schumpeter, 1945; Guttman; 1994 y López Díaz, 1986.

Una vez que hemos realizado la distinción entre ciclo largo y corto, vamos a plantear como se comporta el crédito dentro de la dinámica de los ciclos corto y largo, para posteriormente pasar a explicar la noción de los ciclos de endeudamiento internacional.

Como sabemos un ciclo largo se caracteriza al igual que el ciclo corto por tres fases sucesivas de desarrollo. La primera de ellas se refiere a la expansión de la actividad económica, que implica el crecimiento de las fuerzas productivas, por lo tanto, de la productividad laboral y de la rentabilidad del capital. En esta fase del ciclo es cuando se articulan todas las innovaciones tecnológicas y se introducen a los procesos productivos para su uso generalizado en las ramas puntas de la acumulación. La segunda fase, está representada por la crisis, que implica la ruptura de la reproducción ampliada del capital en palabras de Marx (1959:245-248) o bien de la ruptura de las condiciones medias de valorización del capital, o en términos de la macroeconomía moderna, la interrupción violenta del crecimiento económico. Dicho de otra manera, la crisis es un momento de cambio de inflexión de la fase de crecimiento. En el marco de un ciclo largo, aquí es

cuando empiezan a gestarse las exigencias de superación de la crisis, aunque no necesariamente se logran articular los proyectos de las élites gobernantes con las condiciones objetivas de esa crisis para superarlas, por el contrario, el pragmatismo de su actuación tiende a potenciar su magnitud y a prolongar su existencia²⁰. La tercera fase tiene que ver con la depresión, que no es más que la prolongación de la crisis más allá del tiempo en que el aparato productivo no logró crear los mecanismos de recuperación económica; esta depresión tiende a ser regularmente de mediano plazo en un ciclo de coyuntura. En este punto no hay crecimiento económico y es un estado o situación económica en que la rentabilidad del conjunto del capital prácticamente no crece. En este punto es muy importante diferenciar entre depresión y recesión. Como se sabe, en el lenguaje moderno, la recesión hace referencia al desenvolvimiento de la economía a un nivel más bajo que el anterior, o cuando la economía tiende a estabilizarse en un nivel relativamente más bajo que el que venía observando. Pero cuando esa recesión se prolonga más allá del corto plazo, entonces estamos hablando de una depresión económica²¹.

Ahora pasaremos a considerar el comportamiento del crédito en los ciclos largos y cortos, para ello es importante plantear primero como se articula el crédito en el marco del desarrollo del capitalismo, para luego ver como se comporta en cada fase del ciclo económico. Empezaremos señalando que los autores marxistas conciben al crédito como una pieza fundamental para la expansión de las fuerzas productivas, sin embargo, tienen claro que la contrapartida de un crecimiento del crédito lleva inevitablemente al incremento de las deudas de los agentes económicos que lo utilizan para la ampliación de la reproducción capitalista²².

Por ejemplo, un autor muy importante como Hilferding plantea que la necesidad del crédito es aún mayor en la etapa de los monopolios por dos razones: primero, porque una gran empresa necesita grandes volúmenes de recursos líquidos que sólo pueden acumularse de forma gradual después de cierto tiempo, y que las sumas acumuladas paulatinamente procedentes de la ganancia de cada empresa

²⁰ Por ejemplo, Aglietta plantea que la forma en que la clase capitalista dirigente reacciona a las primeras manifestaciones de la crisis consiste en influir sobre las corrientes monetarias a fin de intentar amortiguar las tensiones en la producción gracias al control exclusivo que tiene la clase capitalista del sistema crediticio y a las posibilidades de desplazamiento de la restricción monetaria (Aglietta, 1979: 310)

²¹ **La depresión económica hace referencia al hundimiento del aparato productivo más allá del tiempo en que la propia crisis debió generar los elementos estabilizadores para entrar a una etapa de recuperación de la actividad económica.**

²² Para Marx el capital de préstamo no sólo da origen al interés, sino que además, su contrapartida es la deuda, que es una relación económica, producto de las relaciones de producción capitalista, porque el capital de préstamo actúa como capital que se valoriza, en tanto explota obreros, pero al mismo tiempo es una relación jurídica en tanto el Estado respalda el cumplimiento del reflujo de ese capital de préstamo que en manos de B asume la forma de deuda. Este punto es desarrollado con más amplitud en las páginas 444-445 del tomo III/volumen 7, capítulo XXI, Editorial Siglo XXI, México.

no bastan para transformarse en capitales independientes, por lo que requieren necesariamente del crédito. Además, por la magnitud del capital fijo requerido para la producción, éste queda bloqueado en el proceso productivo, pues no puede ser recuperado, sino a través de una serie de ciclos productivos que pueden llevarse años para su realización. Además, el valor invertido se transfiere paulatinamente a la producción, por lo que la rotación del capital se alarga (Hilferding, 1971:205).

En segundo lugar, el capital industrial monopólico se convierte, por necesidad del conjunto del sistema, en un polo de atracción preferente del capital en su forma dinero. Esto se da a dos niveles de análisis: desde el ámbito del sistema en su totalidad, porque a partir de la satisfacción de sus necesidades concretas de reproducción ampliada se dinamiza a un conjunto de fracciones menores del capital que han pasado a ser dependientes; y desde el punto de vista de la relación inmediata: capital dinero ajeno-capital productivo monopólico, porque éste último ha adquirido una capacidad diferenciada para garantizar el reflujo D-D* al prestamista o inversionista que lo pone a su disposición (Basave, 1983:121).

Por su parte, Minsky (1987:81-82) refuerza la idea del papel central del dinero en la economía y financiamiento de las empresas cuando afirma que...."El bienestar de una empresa de negocios ordinaria no sólo depende del comportamiento del mercado en cuanto a su volumen de producción y de las condiciones en que pueda contratar insumos, sino también de los mercados financieros, respecto a los términos en que puede obtener préstamos, vender activos o emitir acciones". Incluso va más allá al sostener que..."En un mundo con deuda privada denominada en dinero, éste es un bien seguro para cumplir con esos compromisos"...y concluye que el paradigma adecuado de una economía capitalista no es una economía del trueque, sino una economía donde existan instituciones financieras que sirvan de soporte tanto para la posesión de bienes, como para la realización de transacciones corrientes que se financian con deudas.

Visto en la perspectiva del desarrollo de cada fase del capitalismo, el crédito siempre tiene un papel importante como elemento de impulso en la creación del mercado interno y del mercado mundial. En la fase extensiva del sistema²³ el crédito tiene un papel complementario en la reproducción del capital en la medida en que predomina una estructura empresarial basada en la micro, pequeña y mediana empresa, por lo que tienen grandes dificultades para acceder al crédito a través de la intermediación financiera. Por ello, el grueso de ellas logra su capitalización por la vía de la acumulación paulatina de excedentes monetarios que ellas mismas generan y una vez que alcanzan ciertos montos que pueden servir para reponer el equipo productivo o bien para expandir el proceso de acumulación, los reinvierten al interior de las empresas. Incluso, en la etapa de transición de la fase extensiva a la fase intensiva, uno de los rasgos sobresalientes es la carencia de capital

²³ Se trata de la fase en la que el crecimiento económico está impulsado por la proletarianización de la fuerza de trabajo, haciendo que el consumo capitalista sea un motor de expansión del mercado interior, al tiempo que la difusión de las relaciones capitalistas cumple un factor central en la consolidación del capitalismo en una economía nacional. Marx, El Capital, tomo 1, capítulo 13.

líquido para las empresas que han adquirido un carácter monopolístico. Por ello, los Estados nacionales que sustentan políticas de fomento a la industria que no tienen la suficiente capacidad para generar recursos propios excedentarios, tienen que recurrir al expediente de la inversión directa, ya sea mediante la asociación del capital extranjero con el capital nacional o a través del endeudamiento exterior con el propósito de abaratar el crédito interno y crear las condiciones para que la intermediación financiera sea el canal para que las empresas puedan acceder al crédito barato y abundante.

En la fase intensiva²⁴, la estructura empresarial, dominada por el monopolio pasa a constituir la base sobre la que descansa la acumulación de capital. En este estadio de desarrollo las grandes empresas requieren de grandes sumas de capital para reponer el equipo productor, para diversificar las inversiones al interior de un país o al exterior, así como para cumplir con la exigencia que impone el proceso productivo de contar con dinero líquido para hacer frente a las necesidades de compra de materias primas o del pago de salarios

En esta fase es cuando más se hace necesario diversificar las fuentes de fondos líquidos para las empresas que se estructuran en torno a la sociedad por acciones. Las ventajas que logran adquirir frente a las pequeñas y medianas empresas, son mayores porque se trata de grandes corporaciones con introducción permanente de cambios tecnológicos que los hacen más competitivos en el mercado interno y externo. En esa medida necesitan de grandes sumas de dinero líquido que logran obtener por la vía de la emisión primaria de acciones en los mercados de valores, o bien de los préstamos sindicados de grandes bancos nacionales o extranjeros. También pueden optar por la asociación con el capital extranjero mediante la participación accionaria o del control directo de la propiedad o recurrir al endeudamiento externo (Quijano, 1985: 152-157).

El desarrollo paralelo del sistema financiero y su consecuente monopolización es una exigencia del sistema capitalista, porque se trata de financiar a grandes corporaciones industriales, del comercio y los servicios. Y eso, sólo pueden hacerlo grandes bancos monopolizados o sindicados. En este proceso, el crédito cumple un papel determinante para la consolidación de los monopolios en las distintas ramas de la economía. Se trata en términos generales, de la necesidad de impulsar la centralización del capital, que no es otra cosa, que la eliminación de unos capitalistas por otros a través de la competencia entre ellos, en aras de ejercer un control absoluto sobre ramas enteras de la producción y del mercado (Hilferding, 1971: 251).

Por esa razón, la sociedad por acciones, o sea, la constitución de grandes empresas monopolísticas, pasa a constituir la base del control de la producción y no puede existir ya sin el crédito, porque éste se vuelve una palanca fundamental de

²⁴ En esta fase, el crecimiento económico pasa a depender del elevamiento de la composición orgánica del capital y de la reducción de los costos de producción. Marx, El capital, tomo 1, capítulo 13.

la acumulación. Este crédito también es alentado a través del desarrollo del mercado de valores, con el fin de dotar de liquidez permanente a los accionistas de las grandes empresas, en tanto pueden desprenderse de sus valores representados por las acciones por el mecanismo de la compra-venta de estos títulos en esos mercados.

Relacionando el papel del crédito y las fases del ciclo económico, encontramos que los negocios capitalistas aceleran la necesidad del crédito en la etapa de expansión económica. Se trata de un momento de la euforia de los negocios que requieren nuevas inversiones y más crédito barato y abundante. Por ello, vamos a encontrar que el ciclo de endeudamiento empresarial, gubernamental y de las familias siempre ocurre en esta etapa del ciclo. Sin embargo, cuando esta etapa tiende a inflexionarse, esto es, hacia la caída del ciclo, ocurre un proceso que afecta en mayor medida la capacidad de respuesta de estos agentes para hacer frente a sus problemas de endeudamiento.

En esta fase la respuesta de los agentes económicos o participantes de la borrachera de las inversiones, traspasan toda barrera con tal de no dejar la oportunidad que significa la prosperidad de los negocios, **tal como lo formula Kindleberger (1991:36), cuando señala que “no hay nada tan molesto para el bienestar y el buen juicio de una persona como ver a un amigo hacerse rico”**. En palabras de este autor, las manías financieras, como denomina al comportamiento de los agentes en esta fase del ciclo, hacen que los precios aumenten porque aumenta la demanda efectiva de bienes o activos, dando lugar a nuevas oportunidades de beneficio y atrayendo a más compañías e inversores. En esta fase del ciclo, la especulación para lograr incrementos de precios se añade a la inversión para aumentar la producción y las ventas. Si el proceso cobra fuerza, el resultado es, con frecuencia una sobrenegociación, que puede suponer pura especulación para lograr aumentos de precios y una sobrevaloración de los futuros beneficios.

Conforme la prosperidad aumenta, la tasa de interés, la velocidad de circulación y los precios continúan aumentando. En cierto momento de la euforia, unos cuantos involucrados en el proceso deciden obtener un beneficio y venden todo. Es en estos puntos máximos de los ciclos, donde a juicio del autor se presentan las crisis financieras, que marcan la culminación de un período de expansión que conduce a la baja, la cual empieza porque en el mercado reina la vacilación, ya que los neófitos en la especulación resultan equilibrados por los inicialmente involucrados que se retiran. Los precios empiezan a estabilizarse. A continuación puede producirse un inquietante período de depresión financiera, que entre otras cosas, implica que las empresas no pueden hacer frente a sus deudas (Kindleberger, 1991: 37)²⁵.

²⁵ Conforme a Kindleberger, la especulación suele desarrollarse en dos etapas: la primera es la etapa sensata de la inversión, las familias, las compañías, inversores u otros actores responden a un desplazamiento de forma limitada y racional, en la segunda, las ganancias de capital juegan un papel dominante, el gusto se dirige en primer lugar hacia el interés elevado, pero esto pronto pasa

En palabras de Aglietta, el proceso de diseminación de la crisis en el ámbito financiero ocurre así: en el momento en que los costos empiezan a ser muy elevados, los productores ya no pueden hacer frente a sus deudas. Su demanda de crédito aumenta, en tanto que sus ingresos por ventas disminuyen. A través de la imbricación de las relaciones de intercambio, el fenómeno tiende a comunicarse y a generalizarse al conjunto del aparato económico. Mientras tanto, los bancos se encuentran con un aumento de la demanda de crédito, al tiempo que los deudores de esos bancos ya no pueden pagar sus deudas viejas, pero como cada uno tiene necesidad de liquidez, las demandas de pagos surgen por todos lados. En esas circunstancias, la cadena de deudas se rompe en varios puntos, ya que los bancos no pueden cumplir con sus compromisos. En este punto, la crisis financiera estalla y el crédito se contrae abruptamente, mientras que sale a la superficie la función de reserva de valor del dinero (Aglietta, 1979:capítulo 6). Aquí es cuando se puede comprobar de forma nítida que el dinero es el único representante real del valor de las mercancías, porque todas ellas buscan ser transformadas en dinero, mientras que todos los productores quieren tener dinero líquido (Harvey, 1990:308)

Una vez que el período de prosperidad ha sido violentado por la interrupción brusca de la crisis, que no es más que el estallamiento de la contradicción que vive el capital a partir del desarrollo de las fuerzas productivas y su consecuente expresión en un incremento de la composición orgánica del capital, y por otra parte, la exigencia que tiene el capital de elevar la productividad del trabajo, con el objeto de producir una mayor magnitud de ganancia (López Díaz, 1993: 93-133 y 1987:14-16), el sistema capitalista entra en una fase de desconcierto, porque la inflexión del crecimiento económico se acompaña de la ruptura violenta de la acumulación ampliada de capital, y eso supone que la irradiación al conjunto del aparato productivo puede tomar la forma de recesión o bien de una depresión económica, conforme la definición que hemos planteado líneas atrás. Es justo en este punto cuando las expectativas de la rentabilidad capitalista se modifican y el futuro económico se ensombrece, transmitiendo la señal a los distintos mercados, pero en particular al conjunto del sistema financiero que reacciona de inmediato, haciendo que los agentes traten por todos los medios deshacerse de los papeles que representan sumas de dinero, que ya prácticamente no valen nada, dado el efecto que produce la crisis sobre el capital ficticio. Por ejemplo, en esta fase del ciclo la evidencia empírica muestra que el sistema capitalista corta de tajo el papel del crédito como mecanismo de impulso de las inversiones, porque surge una escasez crónica de dinero para la realización de las mercancías y para hacer frente a las obligaciones financieras derivadas de la contratación de crédito en la etapa de expansión. La caída del ciclo, es decir, la entrada al estancamiento

a ser secundario, aparece entonces el segundo apetito por las cuantiosas ganancias obtenidas al vender el principal (1991:51). La especulación siempre va a estar asociada al comportamiento irracional de los inversionistas. Por su parte Aglietta, ha definido a la crisis financiera como un proceso de aceleramiento de los desequilibrios a través del cual se crean las condiciones de acumulación completamente nuevas. Es la etapa de ruptura del proceso de acumulación, por lo tanto, la sobreacumulación de capital es el concepto de las crisis financieras (Aglietta, 1979: Cap. 6)

económico se acompaña de la insolvencia financiera tanto de empresas como de Estados deudores, que se profundiza como resultado del elevamiento de la tasa de interés y el consecuente aumento en el servicio de los pasivos contratados con anterioridad. La expresión final de esta crisis financiera, es una profundización de la crisis productiva y de la menor capacidad de maniobra tanto de empresarios como del Estado para superar las dificultades estructurales que plantea la propia crisis de sobreproducción de capital y de sobreproducción de mercancías que acompaña al estallido de la crisis económica.

En esta fase de depresión empieza a gestarse una gran carencia de liquidez para las empresas en particular y para el conjunto del sistema en general, ante las dificultades que encuentra la realización de las mercancías en conjunción con la demanda excepcional de liquidez de parte de ellas para hacer frente a sus compromisos de endeudamiento que adquirieron en la etapa de expansión. Ello crea una gran presión sobre el mercado de capitales y hace que la tasa de interés se eleve progresivamente ejerciendo mayor tensión sobre las condiciones financieras de los empresarios hasta llevarlos a declararse en insolvencia de pagos y a poner a los bancos en condiciones de insolvencia por la incapacidad de pago de sus deudores (aquí empieza el punto más álgido de la crisis de la banca que se traslada al sistema financiero en su conjunto, impactando con agudeza particularmente al mercado de valores por el cambio en la percepción del futuro económico por parte de los agentes productivos y de los especuladores). Al mismo tiempo, el cúmulo de problemas a nivel de la economía lleva a un estancamiento económico (crisis productiva).

En este contexto, el comportamiento que tiene el crédito en cada una de las fases del ciclo, nos permite concluir que el fenómeno del endeudamiento aparece como un proceso inherente a la dinámica de la acumulación de capital que está ligado a los ciclos de expansión del crédito (crece en períodos de auge y se contrae en las fases de crisis y depresión). Se convierte, por así decirlo, en una necesidad de la expansión de la producción capitalista en la medida en que hace posible la ampliación de la escala de la producción y la valorización del capital en cada ciclo expansivo de la misma a costa de la ampliación del endeudamiento y las consecuencias que de ello se derivan. Queda claro entonces, que el crédito tiende permanentemente a ampliar los límites de la producción más allá de las posibilidades reales de realización de las mercancías, y que sólo la crisis es capaz de imponer restricciones a la autonomía que cobra el dinero frente a la producción por el mecanismo del crédito.

En síntesis, podemos plantear que en cada etapa del ciclo económico de coyuntura se despliega una función específica del crédito y por tanto, del proceso de endeudamiento en función del ritmo que toma la acumulación de capital. Se trata del establecimiento de un patrón de financiamiento de la acumulación que se caracteriza por la función que realizan el crédito público y el crédito privado en cada fase del ciclo.

Conforme la noción de los ciclos económicos, esta deuda aparece configurada en función de si se trata de un ciclo corto o un ciclo largo, pero su comportamiento siempre responde a las circunstancias del ciclo y está asociada a las transformaciones que se van operando en el corazón mismo de la producción capitalista, porque en las fase de crecimiento de un ciclo largo, la modalidad de acumulación que imponen los cambios tecnológicos y las condiciones socio-institucionales determinarán la exigencia de integración de las naciones y sus empresas a los ciclos de endeudamiento internacional, que será el resultado de la decisión política que asuman las clases dirigentes de esos territorios, para adecuarse a las nuevas circunstancias de la realidad económica. Pero también pueden plantearse proyectos alternativos de desarrollo, sin que ellos dependan del uso del crédito exterior, en función del interés que tengan para adecuarse a las exigencias de transformación que imponen las condiciones mundiales, o bien, pueden decidir hacer uso del crédito como resultado de las exigencias de regulación económica que imponen las fases de crisis y depresión que acompañan a los ciclos, pero a la postre, ello depende también de la decisión que sea considerada como la más conveniente a los intereses de los grupos hegemónicos de poder al interior de los capitalismo nacionales²⁶.

En este sentido, la evidencia empírica ha mostrado que a lo largo del desarrollo del capitalismo mundial, cada etapa específica de acumulación genera una forma determinada de endeudamiento de las naciones. Asimismo, muestra que esa deuda responde al tipo de desarrollo que se imponen los países y las empresas, y no simplemente como resultado de la insuficiente capacidad para generar los recursos para impulsar la acumulación de capital. Pero también muestra, que sólo quienes logran establecer un ritmo de acumulación sostenido de capital son capaces de autofinanciarse y de financiar al resto del mundo, y esto está en función de la capacidad de producción y de concurrencia internacional que sus aparatos productivos logran articular para no depender de la asistencia financiera externa.

1.3. Formas de integración de las naciones a los ciclos de endeudamiento internacional.

²⁶ La evolución que han tenido los ciclos de endeudamiento internacional a lo largo de la historia del capitalismo mundial son los siguientes: El primero se produjo en el marco de la transformación del capitalismo agrario en capitalismo industrial manufacturero, el segundo, en el espacio que abarcó el tránsito del capitalismo de libre concurrencia al capitalismo monopolista estudiado por los clásicos del marxismo. El tercero, en el pasaje del capitalismo imperialista de la Segunda Guerra Mundial comandado por la fase de desarrollo centrado en el fordismo – keynesiano a la manufactura flexible o toyotismo, que se produjo entre fines de los años sesenta del siglo XX hasta principios de la década de los ochenta de ese siglo (Ogaz Pierce, 1996: 38, Estay, 1996:27-90). La apertura de un cuarto ciclo puede fecharse desde fines de los años ochenta del siglo XX, con la fuerte presencia de los grupos económicos privados en el mercado mundial de capitales, mediante un nuevo tipo de competencia apoyada en unidades implantadas en distintas naciones, conectadas entre sí por un amplio espacio circulatorio internacional propio (el comercio intrafirma), así como la tendencia a articular comercio e inversión internacional.

Antes de pasar a considerar cómo se integran las naciones a los ciclos de endeudamiento internacional, vamos a ver como se articulan las naciones al mercado mundial y por qué razón las naciones periféricas se tienen que integrar a ese mercado.

Como se sabe, la estructura espacial del capitalismo está conformado por dos espacios económicos complementarios que representan la base material del funcionamiento y expansión de la totalidad del sistema: por un lado, tenemos a las distintas órbitas nacionales de reproducción del capitalismo que se contraponen entre sí en el mercado mundial. Por otro, la esfera de circulación general, que está representada por el mercado mundial. Estas categorías hacen referencia al capital social global del mundo o capital mundial y a los capitales globales de las distintas naciones al que también se le puede denominar capital nacional (Dabat, 1993: 113). Asimismo, la conformación del mercado mundial viene a ser el resultado de la expansión del capitalismo en cada una de las economías nacionales, porque en cada una de las órbitas nacionales de reproducción la relación salarial va dominando la vida económica de las naciones, creando los mercados internos mediante la subsunción formal del trabajo al capital mediada por la acumulación originaria en un primer nivel y posteriormente, por la subsunción real del trabajo al capital, que es la integración del trabajo al capital de forma más intensiva que extensiva y la sociedad va siendo diseñada cada vez más acabadamente por el capital (Hardt y Negri: 2000:15; Rivera Rios, 1992: 204-205).

La creación y desarrollo de los mercados internos va haciendo que las ramas económicas se conviertan en mercados unas de las otras, lo que al final se traduce como el intercambio entre las distintas empresas que resultan de la interacción de las fuerzas productivas y las relaciones de producción. Las empresas más dinámicas y competitivas logran abastecer el mercado local, después el regional y nacional y finalmente acceden al mercado mundial, donde se enfrentan en la competencia por los mercados externos con las empresas de otras naciones que también han logrado transitar por el proceso descrito (Lenin, 1974:52-53). En este punto es donde confluye la interrelación entre los distintos trabajos sociales nacionales para formar el trabajo social global del mundo, al tiempo que la interdependencia de los capitales nacionales que concurren al mercado mundial forman el capital global mundial.

Sin embargo, es importante dejar claro que **cada una de las naciones desarrolla el capitalismo en su interior a través de diversas vías, porque no se trata simplemente de una acumulación de riqueza o propiedades, sino de una acumulación social. Esto es, la creación de capitalistas y obreros, lo que implica divorciar al productor de sus medios de producción, para crear a los obreros y por otra, implica crear capitalistas, lo que diferencia a cada nación, porque en el caso de Europa las riquezas acumuladas procedieron desde fuera de esas naciones, mediante el comercio, la conquista, el tráfico de esclavos y el sistema colonial. Es decir, los tesoros capturados fuera de Europa por saqueos, esclavizaciones, etc. se volvieron capital en ese**

continente. En cambio, en América, el capital provino de fuera de ese continente, o mediante la acumulación propia de riqueza para ser transformada en capital, aun cuando el proceso de creación de obreros fue un proceso interno al igual que Europa, aunque con distintas especificidades (Hardt y Negri, 2000: 125).

El proceso que lleva a la interdependencia orgánica de los capitalismo nacionales va a desembocar en la creación del mercado mundial, el cual se autonomiza para formar una gran esfera de intercambio de bienes, servicios, inversiones y de compra – venta de fuerza de trabajo que es desplazada de las zonas de desarrollo más atrasadas hacia las regiones de mayor dinamismo de la acumulación de capital. Bajo ese esquema, el mercado mundial realiza al menos tres funciones fundamentales para la reproducción del capitalismo global. La primera está asociada a la integración y regulación del conjunto de la producción mundial capitalista a través de las diversas transacciones que resultan del comercio en todas sus modalidades. La segunda está vinculada a la ampliación del espacio social y natural del sistema a través de las relaciones de cambio y de producción capitalistas, al tiempo que incorpora en la órbita de la circulación a todos aquellos trabajos que provienen de otras formas de producción y que son asimiladas por el sistema dominante. La tercera función consiste en integrar en un solo circuito de reproducción del capital global a los espacios complementarios de estructuras económicas diferentes, por ejemplo, las áreas industriales dominantes de altos costos relativos les provee recursos naturales abundantes y fuerza de trabajo barata. Así como aquellas que tienen reducidos niveles de rentabilidad y excedentes crónicos de capital les crea espacios de valorización en otras regiones semicapitalistas intermedias con niveles de rentabilidad más altos, fuerza de trabajo abundante y escasez de capitales. La integración a saltos de esta diversidad de espacios, genera las condiciones para la apertura de ciclos de expansión del espacio mundial de reproducción ampliada del capital, al tiempo que crea las condiciones para contrarrestar la tendencia histórica de descenso de la tasa de ganancia (Dabat, 1993:133-134).

Pero así como el mercado mundial es un poderoso medio que permite a los países aprovechar más ampliamente sus recursos naturales, elevar la escala de la producción, abaratar costos internos, incorporar nuevas tecnologías, entre otros, también es un medio de exacción económica y dominación política en la medida en que el intercambio internacional confronta a naciones de distintos niveles de desarrollo económico, espacio geográfico, poder estatal y militar. Este mismo proceso de dominación se observa con mayor agudeza en las fases de crisis y reestructuración del capitalismo en el mundo y en particular en las naciones.

Por ejemplo, una vez que empieza a abrirse una nueva etapa histórica del desarrollo capitalista, o dicho en otros términos, cuando se inicia un nuevo ciclo histórico de acumulación de capital a escala internacional como resultado de la apertura de procesos de reestructuración que son la expresión y a la vez la exigencia para superar las crisis de rentabilidad y de agotamiento de la etapa previa, como ya vimos, las naciones líderes del capitalismo mundial o el núcleo

dominante de la nueva relación sistémica que se va conformando imponen sus condiciones productivas, formas de organización del trabajo para la obtención de plusvalor, así como determinadas modalidades de comercio e inversión, utilizando incluso su superioridad naval o militar, con lo cual logran la apertura de nuevas áreas o la anexión de nuevos espacios económicos, entre otros, para dar lugar a la configuración de formas específicas de emulación tecnológica, económica, militar o cultural en las distintas naciones (Dabat, 1993:172).

Los países en vías de desarrollo se ven obligados a integrarse a la dinámica que se va creando para evitar quedar marginados de las corrientes del mercado mundial²⁷ y de los beneficios susceptibles de ser aprovechados por sus aparatos productivos. Además, la nueva configuración espacial que se va creando se convierte en una referencia obligada para poder mantener la unidad territorial o su independencia política, que al final de cuentas termina por ser impactada por las nuevas condiciones que se convierten en dominantes y tienden a arrastrar al conjunto de las naciones que integran al mundo en un circuito único de reproducción de las bases materiales del sistema, donde la ideología dominante es impuesta por el núcleo promotor del nuevo paradigma tecno-productivo y termina por convertirse en filosofía económica, política y social de Estado.

Sin embargo, uno de los problemas que tienen que resolver los Estados nacionales para incorporar a las economías al mercado mundial consiste en considerar las modalidades de competencia entre los capitales privados, las formas de asociación de esos capitales con el capital internacional para mantener cierto margen de autonomía frente a las potencias hegemónicas, el tipo de política a aplicar para favorecer o alentar las exportaciones o las importaciones, es decir, el establecimiento de políticas arancelarias y no arancelarias, subsidios, desarrollar un comercio estatal directo o utilizar el poder del Estado y el aparato militar para impulsar la concurrencia de las empresas en el mercado mundial. Una vez resuelto este asunto, que es un aspecto político a partir de consideraciones estructurales de la economía y de la posición del país de que se trata frente al mercado mundial, los Estados también tienen que definir el tipo de relación que desean mantener frente a los flujos de capital de cualquier tipo, sea de inversiones directas, de préstamos con la banca internacional o con los agentes financieros que dominen la escena internacional en el marco del desarrollo del capitalismo mundial.

Hasta aquí hemos hablado cómo se integran las naciones en los ámbitos del comercio y de las inversiones en general, en lo que sigue trataremos de plantear cómo se integran a los circuitos financieros y a la atracción de las inversiones en particular dado el carácter de atraso que mantienen ciertas regiones del planeta

²⁷ Por ejemplo, Dabat señala que los países y regiones que han sufrido a la larga mayores problemas de estancamiento y degradación en distintas épocas han sido aquellos que han quedado marginados de las grandes corrientes del comercio internacional, mientras que los que más han progresado son aquellos que lograron mayores niveles de integración a esas corrientes (Dabat, 1993:135).

con respecto a otras que son hegemónicas. Por ejemplo, Rivera Rios señala que a partir de la revolución industrial inglesa se constituyó un bloque de naciones encabezadas por Inglaterra, Europa Occidental y Norteamérica que fue la base para la creación del espacio internacional del capitalismo y que la vinculación de este bloque con las regiones periféricas a través de la explotación colonial y la regularización y aceleración de los flujos comerciales y de capital condujo a la conformación definitiva del mercado mundial capitalista (Rivera, 2000: 79), que es un mercado completamente diferente a los diversos mercados nacionales, siendo un espacio mucho más amplio, pero que no está regulado por ningún Estado y se rige por una estructura de precios y concurrencial propia (Dabat, 1993:136).

La integración de las economías avanzadas reforzó la acumulación de capital en ese espacio y se convirtió en una poderosa fuerza de atracción sobre los países agrarios precapitalistas que empezaron a transformar sus estructuras productivas con el impulso que representó la inversión extranjera directa que fue el principal medio de articulación entre las regiones desarrolladas y la periferia. Al mismo tiempo, como ya vimos, los Estados nacionales empezaron a recurrir a la contratación de crédito exterior con el propósito de afianzar la ruptura con la metrópoli colonial, después de más de dos lustros de guerra revolucionaria, así como para buscar el apoyo militar, político y diplomático de Inglaterra dada la amenaza que representaba Estados Unidos para los países latinoamericanos en ese entonces, pero además, los préstamos servían para recomponer las precarias finanzas públicas de los gobiernos de ese época.

La importancia que tomó la inversión extranjera directa en las economías de las naciones atrasadas consistió en el impulso que dieron al desarrollo del capitalismo en los países en que se asentaron, fundamentalmente en la explotación de recursos naturales orientados a la exportación, especialmente los metales preciosos, como la plata, el oro, el cobre, el café, entre otros, en el caso de algunas naciones de América Latina. Hacia fines del siglo XIX se dirigieron a los ferrocarriles, bancos, minería, electricidad, petróleo, la agricultura y el comercio, así como las telecomunicaciones en una etapa posterior.

Como sabemos, esa integración a los flujos de inversiones y de préstamos, sólo fue interrumpida parcialmente durante el período de entreguerras, dado el carácter nacional que adoptaron los Estados Nacionales en el marco de las dos Guerras Mundiales y de la crisis y reestructuración del capitalismo de los años treinta y cuarenta del siglo XX. Sin embargo, después de la Segunda Guerra Mundial, estos flujos se empezaron a restablecer mediante la asistencia financiera del Plan Marshall para apoyar la reconstrucción de Europa y el apoyo financiero otorgado al gobierno japonés para los mismos propósitos.

Durante los años cincuenta del siglo pasado, empezará a emerger la gran empresa transnacional, principalmente de origen norteamericano, aunque también de otras naciones que darán un impulso definitivo al desarrollo del capitalismo en las zonas periféricas, pero la mayor parte de la producción de las nuevas inversiones que arribaban a esas zonas se destinaban a elevar la

producción para el mercado interno. En esos años, los Estados de los países atrasados recurrían al endeudamiento con el propósito de complementar los recursos internos para promover el desarrollo económico en el marco de la política sustitutiva de importaciones. Para los años setenta, la consolidación de los monopolios en las economías de muchas naciones atrasadas obligó al Estado a endeudarse con el exterior, dada la decisión política que tomaron las clases dirigentes de esos países de recurrir a los expedientes del crédito interno y externo con el fin sostener el paradigma tecno - productivo de la industrialización basada en la sustitución de importaciones que requería de enormes volúmenes de recursos por parte de los Estados nacionales que propiciaban y alentaban la industrialización mediante subsidios a la acumulación privada. Asimismo, se trataba de tener un Estado financieramente fuerte para apoyar la presencia de los grandes grupos económicos en el mercado mundial mediante la transferencia de recursos públicos a esos grupos a través de la exención impositiva y de los subsidios. Pero también se trataba de crear una imagen en el mercado mundial a esos grupos para sostenerlos en la competencia por los mercados.

La integración de los Estados de las naciones en vías de desarrollo al endeudamiento exterior se dio en el marco de la expansión del mercado del eurodólar, como ya vimos. Sin embargo, cuando las condiciones cambiaron y el mundo entró en una crisis global, el endeudamiento internacional de los años ochenta, fue la expresión del derrumbe histórico de la anterior forma de acumulación de capital que estaba sustentada fundamentalmente en el fordismo y en el fuerte intervencionismo estatal de orientación keynesiana y orilló a esas naciones a entrar en prolongados procesos de reestructuración económica que se tradujo en un creciente empobrecimiento de la población y los obligó a entrar en la dinámica globalizadora impulsada por las economías desarrolladas para dar origen a una nueva fase de desarrollo del capitalismo mundial desde mediados de los años ochenta del siglo que acaba de concluir, tal como ya lo planteamos en el primer apartado de este capítulo.

Queremos dejar claro que la forma de integración de las naciones atrasadas o en vías de desarrollo al proceso de endeudamiento internacional responde a las condiciones objetivas de la acumulación de capital y en particular a las modalidades de desarrollo que adoptan. Porque como ya vimos en el pasado fue el resultado de la necesidad de impulsar el desarrollo del capitalismo en las economías nacionales, mediante el impulso a la empresa privada y a la creación de infraestructura física y equipamiento urbano. En ese contexto, el Estado se convirtió en el agente económico que centralizó la contratación de la deuda y las regiones atrasadas lograron un mayor nivel de integración al mercado mundial mediante el papel de la inversión extranjera directa. La nueva forma de integración de las naciones al ciclo de endeudamiento internacional abierto desde fines de los años ochenta del siglo XX, así como a los circuitos del crédito y del acceso a los recursos externos representados por la inversión extranjera es completamente diferente a la anterior forma de integración. Ahora el proceso de endeudamiento opera en el marco de una forma de financiación internacional que ha venido desplegándose desde que se inició el pasaje de la forma de producción basada en

el fordismo – keynesiano a la manufactura flexible. Por lo tanto, los elementos del nuevo patrón de financiamiento internacional se gestaron durante la etapa de transición al nuevo régimen de acumulación de capital.

En el pasado el Estado era el que se endeudaba mediante el mercado del eurodólar, así como de la banca privada internacional y de los préstamos de los organismos multilaterales y los gobiernos centrales. Ahora son las empresas privadas las que recurren a la contratación de créditos con el exterior, pero a través de los recursos que manejan los inversionistas institucionales. La concurrencia de las empresas privadas al mercado internacional de capitales, responde a la exigencia de contar con recursos para sostener su posición en la competencia por los mercados externos, así como para expandir sus operaciones en el resto del mundo. Ahora las empresas privadas ya tienen capacidad para recurrir directamente al mercado mundial de capitales, sin la mediación del Estado. La relación con el Estado de estos grandes grupos económicos sigue operando mediante otros mecanismos, entre los que se encuentran el sistema tributario y el tipo de cambio, que por razones de espacio, solo señalaremos. Al mismo tiempo, el acceso a los recursos por las inversiones extranjeras directas forma parte del eslabón más general, que tienen como estrategia las grandes transnacionales de utilizar a las diferentes regiones del mundo a las que se dirigen, con el fin de reducir sus costos de producción para sostener la competencia económica por los distintos mercados nacionales y el mercado mundial.

En estas circunstancias, queda claro que las naciones que se integran al mercado internacional de capitales y en particular al financiamiento exterior lo hacen en función de la naturaleza de los factores que impulsan su estructura productiva, pero particularmente de la dinámica interna de la acumulación de capital, esto es, de la vía de desarrollo que han elegido para integrarse a una determinada etapa histórica por la que transita el capitalismo mundial. Porque en función de esa vía queda determinado estructuralmente si recurren o no al financiamiento externo. Un caso ilustrativo de una potencia económica que recurrió al endeudamiento exterior lo representa Estados Unidos. Samuelson ilustra este proceso en cuatro etapas: la primera comenzó con la Guerra Civil y hasta después de esa Guerra, donde Norteamérica importaba más de lo que exportaba e Inglaterra y el resto de las naciones europeas prestaban la diferencia para crear el capital complementario requerido por Norteamérica. Estados Unidos era una nación joven, deudora y en crecimiento.

En la segunda etapa, se convirtió en una nación deudora en su madurez, porque desde 1873 aproximadamente hasta 1914, su balanza de comercio se transformó en favorable, pero el aumento de los dividendos e intereses que había de abonar al extranjero a cuenta de los préstamos anteriores mantuvieron aproximadamente equilibrada la balanza de mercancías y servicios, y los movimientos de capital también se compensaban más o menos, cancelándose los préstamos concedidos con los contraídos.

En la tercera etapa se transformó en una nación acreedora joven, en la medida en que durante la Primera Guerra Mundial aumentaron sus exportaciones de un modo enorme. Al principio los norteamericanos hicieron préstamos a las potencias aliadas contendientes, después el gobierno entró a la Guerra y el gobierno prestó dinero a Inglaterra y Francia para adquirir material de guerra y para las necesidades de posguerra. Estados Unidos salió de la guerra convertida en una nación acreedora, pero sin adaptarse psicológicamente a su nueva posición. Por eso se aprobaron aranceles elevados en los primeros años del decenio 1920-1929 y nuevamente en 1930; y como Norteamérica se resistía a importar, los extranjeros encontraban muy difícil obtener dólares con que pagar los intereses y dividendos y, menos aún el capital. El resto del mundo hacía frente a los excesos de exportaciones norteamericanas enviando oro y valores.

La cuarta etapa se distinguió por ser una nación acreedora en su madurez. Esta posición la alcanzó también Inglaterra cuando sus importaciones excedieron a sus exportaciones, donde sus ciudadanos podían vivir mejor en tanto podían importar mucha comida barata y, en compensación, no tenían que prescindir de demasiadas cosas para la exportación, pues pagaban el exceso de sus importaciones con los intereses y dividendos que recibían de sus antiguos préstamos al extranjero. Estados Unidos vivió esa experiencia inglesa, donde las inversiones pasadas son el origen y fuente de muchos de sus ingresos de comercio exterior. Sin embargo, desde 1985 se convirtió en una nación deudora del resto del mundo, principalmente de la economía japonesa (Samuelson, 1981:722-723).

De la descripción de Samuelson se pueden concluir dos cosas relacionadas con el carácter del endeudamiento de los Estados Unidos. La primera de ellas está ligada a la fase de su desarrollo capitalista extensiva que se venía produciendo desde antes de su independencia hasta la década de los ochenta del siglo XIX, entendido en cuanto desarrollo de su mercado interior, tal como ya vimos en el segundo punto de este capítulo. Durante ese período transitó por la modalidad de la sustitución de importaciones, mediante lo que Bujarin (1973:95-98) llama el proteccionismo defensivo, que implicaba la protección de su aparato productivo de la competencia extranjera, así como la intervención del Estado a través de alentar la acumulación privada, lo que requería enormes recursos públicos que se obtenían mediante el endeudamiento. Posteriormente ya en pleno proceso de monopolización de su economía y en claro tránsito hacia la etapa intensiva de acumulación, las condiciones de su integración al mercado mundial empezaron a revertir ese endeudamiento para convertirse en una potencia acreedora, posición que mantendrá con clara supremacía desde la Primera Guerra mundial hasta 1985. En segundo lugar, la base que propició su independencia financiera del exterior lo representó el desarrollo de un núcleo tecnológico propio, que fue el resultado de las condiciones históricas concretas de esa nación, pero también de la visión de su clase dirigente de enfilarse al desarrollo capitalista mediante una intervención apropiada a las circunstancias por parte de un Estado, que tuvo un carácter promotor del desarrollo económico y que alentó la acumulación privada y

la acumulación social en el sentido del desarrollo de la infraestructura productiva y social que requería el desarrollo del capitalismo en esa nación.

En cambio las naciones en vías de desarrollo que recorrieron el desarrollo extensivo del capitalismo desde fines del siglo XVIII hasta los años sesenta del siglo XX, crearon un patrón de desarrollo capitalista-industrial que requería de la intervención estatal mediante apoyos directos a los productores privados y de la protección del mercado interno al igual que los Estados Unidos, durante la época en que transitó por la modalidad sustitutiva y proteccionista. Pero esa vía de desarrollo para muchas naciones de América Latina y el Caribe, así como de África, se prolongó más allá de mediados de los años ochenta del siglo XX, lo cual implicó un fuerte esfuerzo por parte de los Estados a favor de la acumulación privada, con los costos económicos y sociales ya conocidos, además de la gran magnitud que adquirió la deuda interna y externa en esas naciones. Pero aquellos países que empezaron a romper de forma gradual desde los años sesenta del siglo XX con esa modalidad sustitutiva de importaciones y enfocaron su desarrollo hacia la exportación y a la conformación de un núcleo tecnológico endógeno, lograron depender en menor medida del endeudamiento exterior y no sufrieron las consecuencias económicas y sociales que experimentaron los países deudores durante la gran crisis internacional de la deuda externa de principios de los ochenta de ese siglo. Además de que los recursos por deuda los empleaban para ampliar la infraestructura física y equipamiento urbano, tal como lo ilustra el caso de los Tigres Asiáticos. En síntesis, quienes pretendieron alargar la modalidad sustitutiva de importaciones más allá de los límites en que era necesario, cargaron con el enorme peso del endeudamiento, como resultado de los enormes recursos transferidos a la gran empresa privada que gozó de los beneficios de esa deuda, asociada también a la corrupción de la clase gobernante.

Por esa razón, impulsar una modalidad de desarrollo basada en la eficiencia, el crecimiento y el aprendizaje tecnológico es un camino seguro para no depender en gran medida de los recursos externos. Al tiempo que la superación del atraso económico tiene que ser complementado con un nuevo paradigma estatal compatible con la vía de desarrollo por la que transita una nación para que guíe el desarrollo económico en función de los intereses fundamentales del capital, pero también en función de los intereses colectivos de la sociedad. Esto implica que las élites de poder económico y político al interior de los Estados tienen la exigencia de sostener niveles de endeudamiento que no terminen por crear relaciones de confrontación y relaciones de conflicto con los acreedores, porque hasta ahora ha ocurrido lo contrario en el marco de los ciclos de endeudamiento internacional aludidos, conforme veremos en el siguiente punto.

1.4. La confrontación política entre los Estados deudores y acreedores.

Nuestro interés fundamental en este punto estriba en explicar por qué razón un proceso que tiene su origen en la base misma de la acumulación de capital, como ya vimos en el punto dos, y cuya concreción formal pasa por el mercado financiero, tiende a terminar como una confrontación, con costos para ambas partes, tal como lo documenta la historia a lo largo de los ciclos de endeudamiento internacional vividos por el capitalismo (Kindleberger, 1991). Asimismo, queremos explicar por qué siendo el mercado un punto de referencia fundamental para el acceso a los recursos no puede ser el punto de referencia para la solución de esa relación conflictiva. También queremos explicar por qué razón la preferencia política para otorgar los recursos, termina siendo imposición política para solucionar el conflicto que plantea al final de cada ciclo el fenómeno del endeudamiento internacional. Por último, queremos plantear cuál es la experiencia histórica que arroja el proceso que estamos estudiando y cuál es la filosofía que se ha podido documentar a lo largo de la historia de los procesos de endeudamiento externo.

Cada vez que una nación tiene frente a sí la expectativa de integrarse a los ciclos de endeudamiento internacional y a los circuitos financieros internacionales, tiene que considerar varios factores. Esa integración va a depender de al menos cuatro factores objetivos. El primero tiene que ver con la capacidad real de ese país para integrarse al ciclo histórico vigente que determina los ejes de la reproducción capitalista, para lo cual requiere de ciertas precondiciones entre las que se encuentran el nivel alcanzado por su desarrollo interno, su grado de integración al mercado mundial, la dotación de recursos naturales susceptibles de ser explotados, la calificación de su fuerza laboral, así como la disposición y disciplina al trabajo capitalista, entre otras. La situación descrita, induce a pensar que no todas las economías tienen las condiciones históricas objetivas para insertarse a las condiciones del desarrollo mundial que impone el capitalismo como sistema dominante. Efectivamente, los hechos muestran que no todas las naciones se han integrado de manera uniforme a la economía mundial, registrándose procesos de franca marginación e integración subordinada. No obstante lo anterior, cada estado-nación pugnará por integrarse exitosamente capitalizando factores objetivos que tienen a su favor como los que se mencionaron previamente.

El caso más reciente de marginación relativa lo tenemos con los países situados en África al Sur del Sahara, sumidos literalmente en la pobreza extrema. Estos países tienen que realizar enormes sacrificios para subsistir, cargando adicionalmente con el pago de intereses y amortizaciones de la deuda exterior que contrataron en el pasado. Estas regiones están excluidas actualmente de los flujos de capital y de las nuevas tecnologías, encontrándose bolsones en los límites de

la inanición²⁸. Para estas naciones el subdesarrollo productivo se encuentra agravado por el aislamiento internacional generando un círculo vicioso que agrava su marginación de las corrientes del comercio y la inversión internacionales.

El segundo factor lo impone el mercado. En este caso concreto, el mercado financiero internacional, el cual se mueve por criterios de rentabilidad económica y no por criterios sociales. Sea el Estado el que recurra a la contratación de deuda o sean las empresas, los criterios que usa el mercado financiero internacional para evaluar la viabilidad de otorgar recursos monetarios son exactamente los mismos: En primer lugar aparece el costo del capital, el cual como sabemos está representado por la tasa de interés activa, es decir, el porcentaje que cobra el prestamista por desprenderse temporalmente de su capital monetario. Este costo va a influir de forma decisiva en los niveles de rentabilidad del capital industrial, porque es el principal determinante de la rentabilidad empresarial y no escapa a la lógica cíclica de la actividad económica (González Soriano, 2001: 69), tal como ya vimos en el segundo apartado de este capítulo; de tal forma que cuando la ganancia empresarial aumenta conforme la borrachera de inversiones también aumenta, la tasa de interés activa tiende a incrementarse con el propósito de lograr una mayor participación en la ganancia empresarial, lo que al final de la fase expansiva se vuelve un verdadero aguijón para la rentabilidad, creando la amenaza incesante de la caída del ciclo de coyuntura. Para el caso de la deuda que contrata el Estado, el proceso es el mismo, sólo que en este caso, la tasa activa que se cobra sobre los préstamos no recaen en la ganancia, sino en los impuestos de los contribuyentes, a través del aumento del gasto público destinado al costo financiero de las deudas del Estado. Por lo tanto, el costo del capital sirve como parámetro a Estados y empresas para evaluar la viabilidad o inviabilidad de expandirse en los períodos de auge económico.

El segundo elemento que aparece ligado al comportamiento del mercado financiero, lo constituye la confianza de los inversionistas, la que en última instancia está respaldada por la capacidad productiva y financiera tanto de las empresas como de las naciones. La forma que toma la confianza de esos inversionistas se expresa a través de la calificación que otorgan las agencias calificadoras a los riesgos asociados a esos préstamos e inversiones. Esto implica que conforme el riesgo aumenta, también crece el diferencial de interés aplicado a los créditos mediante las comisiones o sobre comisiones (spread). El valor que el mercado atribuye a este riesgo (la prima de riesgo país o prima de riesgo soberano) se mide como la diferencia entre el rendimiento que se obtendría comprando un bono a su precio actual de un país determinado y el rendimiento que resulta de comprar un bono de características financieras similares al gobierno de los Estados Unidos²⁹.

²⁸ La deuda externa acumulada de esta región representaba en 1980 el monto de 60 mil 820 millones de dólares y para 1999 sumaba 231 mil 100 millones de dólares.

²⁹ (Frenkel, 2001: 112) ha señalado que el riesgo soberano de un país se extiende más allá de la solvencia fiscal, porque pueda darse el caso de que las finanzas públicas de un país pueden estar equilibradas o arrojar superávit, pero eso no garantiza que su economía disponga de los recursos

El último elemento que toma en cuenta el mercado, lo representan las expectativas del entorno macroeconómico nacional e internacional, que tienen que ver con la tendencia del ciclo, la rentabilidad empresarial, la inflación, el comportamiento del tipo de cambio tanto nacional como el asociado al dinero que hace la función de dinero mundial. Esto es válido tanto para prestamistas como para los prestatarios. Porque un contexto macroeconómico en el que las expectativas de devaluación se cumplen tiene inmediatamente un impacto sobre el costo de los intereses para aquellas empresas que no son exportadoras, en tanto tienen que comprar dólares a un precio más alto para cumplir con el servicio de la deuda contratada, mientras que las empresas que son exportadoras, pueden anular el efecto mediante la obtención de dólares vía exportaciones (la tendencia actual es que las evaluaciones de las agencias calificadoras tomen en cuenta este conjunto de factores macroeconómicos y lo sintetizan en los restantes indicadores financieros).

Un tercer factor a considerar se refiere a la preferencia política que puede tener una empresa o un Estado para acceder a los recursos externos. Porque como se sabe, las relaciones comerciales, monetarias y financieras no son neutras, se hayan vinculadas a la seguridad estratégica y geopolítica de los centros hegemónicos con respecto al resto del mundo, así como de la seguridad e independencia política relativa de un Estado deudor o de sus empresas con respecto a los centros dominantes. Este punto es muy importante porque la historia de las relaciones comerciales y financieras entre las naciones, muestra que siempre se toma en consideración el factor político para evaluar la conveniencia o no de promover acuerdos de cooperación o suscripción de compromisos financieros en las relaciones bilaterales. Cuba y la República Popular de Vietnam pueden ser ejemplos de esa historia, con respecto a los centros financieros internacionales, que los mantienen relativamente aislados de las corrientes de las inversiones y de los créditos.

Finalmente, el último factor tiene que ver con la decisión política que adopta la clase dirigente y las élites de poder de los países, para definir la forma de integración comercial, monetaria y financiera con respecto a los centros hegemónicos. Dos experiencias recientes pueden ilustrar este último factor. Se trata en primer término, de la decisión de la India en los años setenta del siglo que acaba de concluir de no incorporarse al ciclo de endeudamiento internacional. Este último aspecto estuvo vinculado a su papel estratégico en Asia Meridional y de la seguridad territorial y militar que mantuvo con respecto a otras naciones de la región y con respecto a los centros hegemónicos del capitalismo. En segundo lugar, se encuentra el caso de México que decidió no impulsar un acuerdo de integración monetaria con los Estados Unidos, por la asimetría de las órbitas de producción de ambos países y por los altos costos sociales que ello acarrea,

en moneda extranjera necesarios para atender los servicios y amortizaciones de la deuda en dólares, o bien que el gobierno cuente con los recursos necesarios en moneda extranjera para satisfacer sus requerimientos, pero no así el del conjunto de la economía, de tal forma que podrían escasearse los dólares para servir la deuda externa privada.

aunque sí buscó una vinculación menos intermedia que consiste en crear la convergencia monetaria a paso gradual, consistente en lograr tasas similares de inflación, déficits públicos, entre otros, para arribar en el futuro a un acuerdo de integración comercial a nivel continental con los Estados Unidos a la cabeza.

En el caso de que las naciones optaran por el endeudamiento interno, el proceso tendría que ver más con la capacidad de esos países de producir la suficiente cantidad de riqueza para intermediarla mediante el sistema financiero. Aunque para el caso de las empresas el mercado seguiría siendo un referente fundamental, así como su capacidad productiva y financiera. No así para el Estado que tendría su base de sustentación en su capacidad de recaudación tributaria. Sin embargo, recurrir al crédito interno tendría al menos varias implicaciones macroeconómicas para el sector público. Si lo hiciera en una situación de crecientes déficits públicos, entonces pondría en peligro la estabilidad monetaria de esa nación, porque los precios y la tasa de interés se incrementarían gradualmente hasta desembocar en un grave desequilibrio macroeconómico.

Para una nación, el proceso de endeudamiento de sus empresas y del gobierno no es un simple proceso de contratación de deudas. Se trata también de un problema de seguridad económica, política y social, dada la magnitud que van adquiriendo las deudas, pero sobre todo del uso económico que haga de las mismas, en esa misma proporción se traduce en costos económicos y sociales. Aquí tenemos una regla muy clara que ha sido reconocida por los neo-estructuralistas: si el endeudamiento externo no eleva la capacidad social de acumulación, la amortización del mismo a largo plazo generará un costo social neto (Benavente, et. Al, 1996: 49-72; Sunkel y Zuleta, 1990). La experiencia más reciente de México es muy aleccionadora al respecto; nuestro país pagó en el lapso de 1983 a 1998 la cantidad de 369 mil 425.6 millones de dólares por el servicio de la deuda del sector público, que no incluye el monto que se paga por la deuda contratada por el Banco de México con el FMI. Esta cantidad debe situarse en perspectiva comparándola con el crecimiento del PIB y del PIB per cápita en el mismo periodo, lo que nos daría una idea rudimentaria del grado de utilización productiva de la deuda externa.

Sin embargo, el fenómeno del endeudamiento que es un proceso que formalmente se concreta en el mercado financiero, termina siempre como relación de confrontación, revelando su potencialidad conflictiva, pues como se sabe, el fenómeno del endeudamiento tiende a incrementarse en la fase expansiva del ciclo económico. Esto es válido tanto para las empresas como para los gobiernos, pero particularmente para las empresas que tratan de aprovechar al máximo las oportunidades que brinda el crecimiento de la rentabilidad del capital en las distintas ramas de la producción, pero sobre todo, para las grandes empresas que son líderes de la acumulación. Este endeudamiento puede resultar de la relación con el mercado interno o con el mercado mundial dependiendo de las condiciones y de la evaluación financiera que el propio mercado impone, tal como ya vimos.

A la par que la deuda sirve para impulsar el mercado interno y expandir la producción también se convierte en un obstáculo para el crecimiento económico en épocas de crisis. Por ejemplo, en el ámbito de las empresas empieza a gestarse una gran carencia de liquidez ante las dificultades que encuentra la realización de las mercancías en conjunción con la demanda excepcional de dinero contante y sonante de parte de ellas para hacer frente a sus compromisos de endeudamiento que adquirieron en la etapa de expansión, tal como lo señalamos en el apartado dos de este capítulo.

En esta fase del ciclo es cuando el endeudamiento toma un carácter adictivo (Sweezy y Magdoff, 1982:2) porque tanto las empresas como los gobiernos se endeudan más para poder cumplir con las anteriores obligaciones, y esto se convierte en un círculo vicioso que toma tiempo superar. Es justamente en este punto cuando una relación que empezó siendo jurídica entre acreedores y deudores y tomó un carácter económico, en tanto sirvió para impulsar la acumulación de capital, así como mecanismo de impulso a la centralización del mismo, se transforma crecientemente en una relación de confrontación entre acreedores y deudores, dada la imposibilidad de las empresas o del gobierno de una nación para hacer frente a las obligaciones derivadas de la crisis que afecta a los negocios. López Díaz lo describe de la siguiente manera: La interrupción violenta del crédito en un contexto de crisis, produce una gran dificultad para la transformación del capital mercancía en capital dinero, que manifiesta una clara contracción del crédito, tanto dinerario como comercial. Aquí es cuando los capitalistas buscan con mayor ansiedad dinero líquido, no para destinarlo a la inversión productiva, sino para mantenerse a flote, eludiendo al máximo el pago de las deudas vencidas, por lo que el crédito se vuelve extremadamente escaso. Sin embargo, es importante señalar que este proceso se manifiesta contradictoriamente, por un lado, el encarecimiento del crédito en tanto la cantidad de dinero líquido prestable resulta ridícula frente a las enormes necesidades de liquidez y a la acumulación de capital productivo. Esto lleva a los representantes ideológicos del capital a definir a las condiciones de la crisis como escasez de capital, cuando lo que está en el fondo es un exceso de capital productivo y escasez de dinero líquido (1993: 93-130).

La interpretación de esta argumentación nos permite concluir que es el pasaje de la alta coyuntura del ciclo a la crisis lo que hace que la relación entre acreedores y deudores se torne conflictiva, porque el prestamista quiere cobrar, mientras que el prestatario no puede pagar. De aquí se desprende la puja por el reflujo del capital monetario puesto a disposición del capitalista industrial, el Estado deudor o las familias. Mientras más se agudiza la crisis, más difícil se vuelve pagar. Pero también se torna más tensa la relación acreedor-deudor. En este contexto la deuda debe ser concebida desde una óptica social que rebasa los marcos de la actuación de los agentes particulares y de las fuerzas de mercado. (Bendesky, 1987: 180) señala que quienes conciben a la deuda externa como un problema y plantean una serie de soluciones posibles, tienen como marco de referencia el funcionamiento de los mercados financieros. Este es justamente el punto de vista de los prestamistas que apelan al mercado como mecanismo de solución del

conflicto y buscan por todos los medios recuperar sus activos financieros. Sin embargo, el mercado se vuelve un espacio insuficiente para dar solución a los problemas derivados de la contratación de deudas. Visto como espacio económico, el mercado fue el punto de referencia donde se realizaron las transacciones entre acreedores y deudores y mientras la economía marchaba bien, era el espacio mediante el cual operaba el reflujo del costo del capital a través del cobro de una tasa activa de interés y del reflujo de una parte del principal, pero una vez que la economía entra en crisis, este mercado financiero se paraliza prácticamente, como resultado de la ruptura de la cadena de deudas que las empresas, los Estados y las familias mantienen con los bancos, los cuales ya no pueden cobrar esos préstamos; La cadena se rompe en varios puntos, porque los bancos tampoco pueden cumplir con sus compromisos. En ese momento, la crisis financiera estalla y el crédito se contrae abruptamente, tal como ya vimos en el apartado dos de este capítulo.

Valenzuela (1994: 66) define al mercado de una manera muy cruda pero realista cuando afirma que las personas que arriban al mercado son libres, y no están sujetas a ninguna obligación, compran o venden en términos estrictamente voluntarios; esas personas son iguales entre sí, iguales en el plano jurídico e iguales en tanto dueños de mercancías. Y lo único que les interesa es ser poseedores de mercancías que pueden intercambiar. Por lo tanto, el mercado hace abstracción de cualquier otra cosa que no sea intercambiable. Aquí sólo importa el dinero que se porta en la bolsa.

El mercado establece relaciones impersonales, no afectivas, ni emocionales. Por lo tanto, la solución de los problemas que derivan del mercado también poseen ese carácter impersonal. Por esa razón, el capitalista monetario que busca recuperar su dinero, no abandona este campo como arma de negociación. Pero para el deudor las cosas son diferentes. Él no puede sujetarse al mercado porque objetivamente ha quedado fuera de él en tanto ya no puede pagar. Ya no puede convertir los documentos negociados en dinero, por eso el espacio del mercado queda agotado para él. Sólo le queda un camino: apelar a la negociación y encuadrarse dentro del campo del conflicto. Aquí es cuando entran en juego diversas fuerzas, estatales y extra estatales, que buscan la defensa de sus propios intereses, combaten y negocian, crean y modifican instituciones dentro de un sistema, en una relación política (Báez Rodríguez, 1987:125). Queda claro entonces, que el mercado no puede aportar por sí sólo un modelo de regulación social ni político, aunque sí permite la diversificación de las demandas y la adaptación de la producción a ellas, aunque también puede permitir (agregado nuestro) negociaciones colectivas y compromisos útiles, de los problemas que plantea su existencia (Touraine, 1997:19).

Al mismo tiempo que el mercado puede constituir un obstáculo para solucionar el problema del sobre-endeudamiento, también la preferencia política para el otorgamiento inicial de los créditos se transforma en una imposición política de parte de los Estados acreedores o de los prestamistas, cuyos intereses son representados por esos Estados. Esta representación de poder se expresa

también a través de los organismos financieros multilaterales o agencias internacionales, las cuales presionan a los deudores a cumplir con los compromisos adquiridos bajo el riesgo de la penalización si no cumplen. Esto sucede así – como decía Rousseau- porque en una economía de mercado la igualdad se preserva sólo si el poder mercantil de las personas, por ejemplo, su capacidad económica o nivel de riqueza, resulta más o menos homogénea. Por el contrario, si el poder de mercado es muy desigual, la equidad social se rompe y los unos, en este caso los países dominantes (agregado nuestro), pasan a ordenar a los otros, los países dominados (ver la cita que hace Valenzuela, 1994: 68).

La estrategia utilizada por los acreedores para expresar su dominación política se lleva a cabo mediante la negociación de la deuda y el ajuste estructural de la economía, que constituye una exigencia de los acreedores para crear las condiciones que garanticen la recuperación de los créditos otorgados (Bendesky, *Ibid*). Esto implica producir la riqueza necesaria para cumplir con los compromisos derivados de la contratación de préstamos con los bancos y con las instituciones multilaterales o con los gobiernos o cualquier otra clase de agente financiero. Se trata de imponer al país deudor, todas aquellas condiciones que garanticen el reflujó monetario de esos préstamos. No importa si el país deudor tenga que mantener en la hambruna a su población. Lo que importa de forma prioritaria es el retorno del capital prestado. Sin embargo, es importante dejar claro que el hecho de que la deuda se presente como un proceso conflictivo, no implica que necesariamente tenga una solución en ese marco. Significa en primera instancia la manifestación política del enfrentamiento entre actores de un proceso consumado y en diferentes espacios. En segundo lugar, significa que el proceso se ha encuadrado dentro de un proceso racional de discusión y por lo tanto, potencialmente acotado para encontrar una solución aunque ésta sea parcial, pero políticamente viable para ambas partes.

La experiencia histórica ha demostrado que los procesos de solución del fenómeno del sobre-endeudamiento exterior siempre empiezan por el mercado, continúan por la vía política y termina arbitrados por los agentes multilaterales interesados en imponer cambios estructurales que exige el proceso de acumulación de capital. Pero esta tendencia sólo es válida para aquellas naciones que logran articularse a las nuevas condiciones del mercado mundial y tratan de aprovechar las nuevas corrientes de capital a favor de su desarrollo económico. Porque aquellas que no logran insertarse en las nuevas condiciones mundiales, por problemas derivados de su atraso productivo, así como del peso del sobre endeudamiento en ellas, quedan excluidas de toda posibilidad de acceder al progreso y el propio peso de la deuda se convierte en un obstáculo para reorganizar sus procesos productivos, tal como ocurre en las naciones situadas en África al Sur del Sahara, como ya se mencionó.

Las secuelas que deja la experiencia de los procesos de sobre-endeudamiento se observan en distintos frentes: inestabilidad financiera, desbalances crónicos de las cuentas con el exterior, empobrecimiento de la población, paralización del crédito externo, contracción de la inversión, estancamiento y atraso económico, por sólo

mencionar algunas repercusiones. Pero el aspecto más importante que se deja sentir es la postración en la que son sometidas las economías que transitan por crisis de deuda externa. Esta experiencia la pudimos constatar en el caso de las economías latinoamericanas durante la década de los ochenta del siglo XX, cuando prácticamente su crecimiento fue cero y la pobreza tomó un ritmo alarmante que hasta la fecha no ha sido superada, debido a la enorme transferencia de recursos al exterior, en detrimento del crecimiento económico.

Porque como sabemos, los prestamistas tratan de cobrar sus deudas y la política económica funciona en su totalidad tratando de garantizar el reflujo de los intereses y del principal asociado a los préstamos contratados. Así ha ocurrido en el curso del endeudamiento y la crisis de los años ochenta, cuando los gobiernos de los países altamente endeudados sacrificaron a su población en aras de cumplir con las exigencias de los acreedores. Sus políticas económicas se enfocaron a la reducción del gasto público en salud, educación, seguridad social y el retiro de todo tipo de subsidios al consumo popular con tal de pagar los intereses de la deuda exterior. Al mismo tiempo, sus políticas públicas también se vincularon a la reducción de las importaciones para obtener recursos con superávits en la cuenta corriente de la balanza de pagos, que se utilizaron al pago de los intereses de esa deuda (Dornbusch, 1990:38). Pero la garantía de ese reflujo no sólo se limita al campo de la política económica, sino también al campo de la negociación política mediante la organización de los banqueros, para unificar criterios frente a los deudores, que son abordados caso por caso, para evitar cualquier rebelión o presión sincronizada por parte de ellos. Así ocurrió en ocasión de las negociaciones de la deuda de los países latinoamericanos en el curso de los años de 1873 a 1876, donde los acreedores, agrupados ya en el Consejo de Tenedores de Bonos Extranjeros impusieron a los deudores severas condiciones para garantizar el pago de las deudas contratadas con ellos, tal como ya vimos en el punto 2 de este capítulo. Lo mismo ocurrió a principios de los años 20 del siglo que acaba de concluir, cuando se formó el Comité Internacional de Banqueros (CIB), para intentar la negociación del servicio de la deuda de las naciones endeudadas de ese entonces, entre ellos, México. El caso más reciente lo constituyó la formación en 1956 del Club de París, que también tuvo un papel protagónico en la renegociación de las deudas de las naciones atrasadas de los años cincuenta y ochenta del siglo XX. Ahí pudimos observar como en alianza con los organismos financieros internacionales y los gobiernos centrales, impusieron severas condiciones a las naciones deudoras, entre las que sobresalieron los dolorosos planes de ajuste, que implicaban la apertura de sectores claves de la acumulación a la inversión extranjera, la restricción presupuestal y salarial, así como el establecimiento de cláusulas de condicionalidad a través del FMI para que cumplieran con los programas acordados, o de lo contrario, ya no serían sujetos de nuevos créditos y de garantías mediadas por ese organismo.

La experiencia mostró que el ajuste al que fueron sometidas las economías endeudadas fue y ha sido brutal, pero, ¿cuál fue la experiencia y la filosofía que acumularon esas naciones a lo largo de esta gran crisis de la deuda externa? La experiencia reciente arrojó varias lecciones que es importante considerar. La

primera de ellas tiene que ver con la capacidad de pago de las naciones. Porque como sabemos, muchos países fueron más allá de sus posibilidades de pago y ahora enfrentan enormes retos para salir del atolladero que significa el endeudamiento excesivo. Esto implica que el diseño de las regulaciones en materia de contratación de deuda debe modificarse radicalmente para poder acceder a un verdadero control social de esos procesos como ya vimos.

La segunda experiencia lo representa el uso que se le dio a los recursos contratados. Sólo mediante una utilización productiva se sientan las bases para garantizar el reflujo del endeudamiento. Pero para ello, esa utilización productiva tiene que estar mediada por la existencia de un Estado que le dé una orientación desarrollista a esos recursos. Esto es, garantizar que prioritariamente serán utilizados con fines productivos en el marco de una política industrial enfocada al crecimiento económico. La tercera experiencia que quedó clara se refiere al hecho de que sólo en la medida en que una nación logre conformar un Estado financieramente fuerte y una economía fuerte, podrá racionalizar el uso de los recursos del endeudamiento y crecer con recursos propios.

Sin embargo, estos son sólo algunos de los elementos que deben configurar la base para elaborar una filosofía del endeudamiento internacional. Porque el verdadero fondo del problema consiste en transitar por procesos de control social del endeudamiento empresarial y gubernamental, cuando se refiere a la deuda externa, aunque también es aplicable a la deuda interna de los gobiernos. Ese último aspecto es muy importante porque crea la exigencia de distinguir la doble naturaleza de la deuda: como capital en cuanto propiedad, es decir, su función monetaria y de divisa, así como su función de uso, por el destino que se le asigna (Estay, Op.Cit :124). Porque la base para que la deuda trascienda en una sociedad es que tenga un fin productivo e incremente la infraestructura física de una nación. Sólo de esa manera se estará garantizando su reflujo.

Ese control del endeudamiento también debe aplicarse al endeudamiento externo de las empresas privadas, pues la deuda que contratan en el mercado internacional no es ajena a una nación, porque si se llegara a presentarse una insolvencia financiera como resultado de una crisis que pusiera en peligro la situación de las empresas, el Estado tendría que intervenir para solucionar ese problema de deuda y el pueblo en conjunción con los contribuyentes, terminaría pagando el costo de la intervención del Estado. Tal como ya ocurrió en 1983 en ocasión del rescate de las empresas mexicanas mediante el esquema del Fideicomiso para Riesgos Cambiarios (FICORCA), mediante el cual se convirtió la deuda en dólares de las empresas y su conversión a pesos a un tipo de cambio subsidiado, que en última instancia implicaba la transferencia de subsidios al capital privado a través de un tipo de cambio barato.

En síntesis, el control social de los procesos de endeudamiento tiene que extenderse de forma general tanto al uso de la deuda como a la gestión de la misma por parte de la sociedad y del Estado. Y esto último implica transitar hacia normatividades que facultan a la sociedad tener plena vigilancia sobre la deuda

pública que se contrata y al Estado planear los requerimientos de divisas de las empresas privadas y establecer mecanismos de prevención en función de la capacidad de pagos de ambas entidades.

CAPÍTULO 2. LAS CAUSAS HISTÓRICO-ESTRUCTURALES DEL ENDEUDAMIENTO EXTERNO DE MÉXICO 1960-1982.

2.1 El agotamiento de la industrialización sustitutiva y la gestación del sobreendeudamiento externo¹. Años sesenta y setenta.

El rápido proceso de crecimiento de la deuda externa de México que se inició en la segunda mitad de los años sesenta y culminó con la crisis de la deuda internacional de agosto de 1982, tiene su explicación en el conjunto de contradicciones que se fueron incubando al interior del aparato productivo nacional (Guillén, 1990; Pérez, 1996; Correa, 1984; Vidal, 1987 y 2000; Rivera Rios, 1986 y 1992; Dabat, 1984;) y que al final terminaron por hundir al país en una crisis de enormes proporciones que no había conocido hasta ese entonces.

Esto implica que para poder entender el origen de ese vertiginoso endeudamiento con el exterior, se tienen que explicar las razones internas que llevaron a la economía mexicana a la crisis propiamente productiva, porque allí es donde se encuentra la causa del por qué la clase dirigente² de México tomó la decisión de recurrir a la contratación de deuda externa, que sirvió durante algún tiempo como mecanismo contingente para evitar que el crecimiento económico se paralizara. Asimismo, se tienen que explicar las condiciones internacionales que propiciaron la expansión del crédito para que las burguesías nacionales tuvieran acceso preferente a esos préstamos.

¹ Minsky (1975), entiende que las empresas presentan una estructura de endeudamiento que va ligado a la etapa de expansión del ciclo económico, ya que durante la etapa de crecimiento acelerado la tasa de inversión debe crecer vigorosamente, por lo tanto, los bancos también necesitan aumentar sustancialmente el monto de financiamiento y esto a su vez reduce su margen de seguridad. En el curso del ciclo de expansión las empresas pueden asumir tres estructuras diferentes de portafolio: las conservadoras, las especulativas y las arriesgadas (Ponzi). Las conservadoras son aquellas que toman el endeudamiento con precaución y sus compromisos de pagos son menores a los ingresos esperados. Las especulativas tienen carteras donde en promedio el monto de la deuda responde a compromisos de pagos sincronizados con los ingresos esperados, excepto del primer periodo, donde las deudas exceden a los ingresos, y para dicho periodo requieren de recursos adicionales para solventar las amortizaciones de esa deuda. Una vez que transcurre esta fase producen ingresos suficientes para cubrir sus pasivos. Por su parte las empresas Ponzi son aquellas que no solo necesitan recursos financieros para cubrir sus amortizaciones en la fase inicial, sino que también requieren para pagar sus intereses. La noción de endeudamiento de Minsky relaciona a la empresa con el financiamiento de la acumulación. En nuestra concepción, por sobreendeudamiento hacemos referencia a la situación en la que las empresas y los gobiernos tienden a endeudarse con el exterior más allá de los límites de su capacidad de pago, que a su vez, depende de su capacidad productiva y de ingreso de divisas duras. La caída del ciclo económico los sorprende con altos pasivos que no es posible pagarlos debido al estado de estancamiento en el que se encuentra la economía y a la demanda excepcional de medios de pagos, lo que los lleva a una situación de default técnico financiero, esto es, que no pueden pagar.

Para entender esta crisis, es importante hacer un breve esbozo del desarrollo económico que siguió el país desde los años treinta del siglo XX hasta los años sesenta, que es el punto de partida de la acumulación de estas contradicciones. Como es sabido, México empezó a acelerar su desarrollo industrial desde los años treinta del siglo XX, como resultado del rápido proceso de proletarización de su población campesina y del desarrollo de la economía mercantil capitalista en el campo. El modelo teórico de este proceso es estudiado ampliamente por Marx en *El Capital* (1980: 892-895) y por autores clásicos (Lenin, 1974; Bujarin, 1981).

Rivera Rios, (1986:21) denomina este fenómeno el desarrollo extensivo del capitalismo³, en alusión a que el crecimiento de la economía descansa en la incorporación de la población del campo al consumo capitalista. Esta población es desposeída de sus medios de producción por diferentes mecanismos, lo que lleva a la creación de un mercado interno conformado por productores que generan riqueza para el intercambio con fines de rentabilidad en desmedro de los productores de autoconsumo. Este proceso de rápida industrialización discurre entre los años treinta y hacia fines de los años cincuenta del siglo XX en la economía mexicana, aunque es importante aclarar que la industrialización de carácter capitalista en nuestro país empezó desde fines del siglo XVIII (Plana, 2004:11) pero la celeridad de la misma coincidió en las décadas señaladas.

En el marco de este desarrollo extensivo de la acumulación de capital, el Estado mexicano aplicó una política comercial de protección del mercado interno, que se caracterizó en una primera etapa, particularmente en los años treinta y cuarenta del siglo XX por el desplazamiento de los bienes finales de consumo del exterior, utilizando la incipiente estructura industrial preexistente que se había creado en el país, sustentada en la producción de bienes de consumo, hilados y tejidos, jabones, materiales de construcción, entre otros, para continuar posteriormente en los años sesenta por la sustitución de ciertos bienes intermedios y, en forma más tarde, por algunos bienes de capital (Solís, 1980: 218-230; Teitel, et. al, 1980: 48-50; Cárdenas, 1994: 58-62).

Una característica muy importante en términos del tamaño de las empresas y de sus requerimientos de capital, es que en esta etapa predominan los establecimientos industriales micro, pequeños y medianos, donde el propietario se desempeña a la vez como trabajador al lado de los obreros que explota⁴.

³ Marx define a la fase extensiva del capitalismo, como el período durante el cual se forma el mercado interno a través de la conversión de los productores campesinos de autoconsumo y de los productores artesanales en obreros asalariados, siendo incorporados al consumo de masas del capitalismo, al tiempo que se convierten en una poderosa fuerza de crecimiento de la economía sobre la base de la ampliación del número de productores que son desposeídos de sus medios de producción y convertidos en obreros que demandan medios de consumo al mercado. Asimismo, la transformación de la agricultura de autoconsumo en agricultura capitalista se vuelve un poderoso motor de ampliación del mercado interior en esta fase (ver *El Capital*, tomo I, capítulo 24).

⁴ Por ejemplo, Rivera Rios, Miguel Ángel y Estela Suárez (1995:50) describen la estructura del tipo de empresas que había en el país en la etapa del desarrollo extensivo de la acumulación de

Asimismo, las necesidades de liquidez para expandir su negocio son más limitadas dado su tamaño, esto último permite a la economía del país funcionar, sin depender demasiado de un gran sistema bancario y financiero en general (Espinosa Yglesias, 1999); al tiempo que la composición técnica del capital es baja, lo que implica la utilización de una mayor cantidad de trabajadores en comparación a la magnitud del capital invertido en materias primas y equipo productivo (Mosk, 1950). En suma, se trata de una etapa en la que tiene preponderancia la empresa individual (Hilferding, 1971:129-132), lo que no implica que no existan grandes empresas al lado del conjunto de las pequeñas y medianas, sino que éstas no tienen una gran presencia como media nacional, ni comandan el proceso de acumulación de capital⁵.

Por otra parte, en esta fase extensiva el Estado desempeña un papel muy importante como promotor de la acumulación privada de capital y en general de la economía a través de canalizar subsidios y transferencias de capital⁶ a la empresa privada, así como la inversión que realiza en transportes y comunicaciones, educación, salud, ferrocarriles para ampliar la conexión del mercado interior y en gastos de infraestructura hidráulica para establecer sistemas de irrigación en el campo.

Existe un acuerdo generalizado entre los estudiosos del desarrollo económico de México de que la política de sustitución de importaciones fue exitosa en esta primera etapa de su aplicación⁷, dado el contexto histórico en el que se

capital: "a) empresas antiguas, relativamente grandes, la mayoría de las cuales se originaron en el Porfiriato y pertenecían a empresarios nacionales que dominaban tradicionalmente ciertos segmentos de la industria; b) algunas grandes empresas industriales relacionadas con compañías o capital extranjero, mayormente estadounidenses; c) antiguas empresas manuales de muy pequeña escala que abastecían mercados locales o regionales. La mayor parte de estos modestos establecimientos se especializaban en la molienda de maíz y producción de tortillas. En el medio rural estaban vinculados al hogar familiar produciendo tazas de barro, petates, juguetes y canastas".

⁵ El origen de la industria en México opera desde fines del siglo XVIII cuando se desarrolla la producción textil y otras ramas industriales como el calzado, los alimentos, bebidas, tabaco, cerveza entre otras. Durante la primera década del siglo XX empezó a producirse cemento y para 1911 ya se satisfacía el 55 por ciento de su consumo nacional aparente. El primer taller de acero empezó a funcionar en 1903 y para 1911 se producían 72 mil toneladas de acero (Hernández Laos, 1985: 25).

⁶ El sistema de cuentas nacionales de México establece una diferencia muy precisa entre subsidios y transferencias de capital. Señalando que se considera básicamente como un subsidio, las donaciones o transferencias que reciben las empresas públicas o privadas por parte de las administraciones públicas, sin contraprestación alguna. Sin embargo, el destino de la transferencia constituye el criterio básico para considerarla como subsidio o no. Cuando la transferencia tiene como finalidad sufragar parte de los gastos de producción (corrientes) de las empresas se considera como un subsidio. Si se destina a su programa de inversiones no se clasifica como subsidio, sino como transferencia de capital. Véase, El ABC de las Cuentas Nacionales, INEGI, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, México, 1990, P. 12.

⁷ Por ejemplo, Enrique Hernández Laos (1985:31), presenta datos que ilustran que entre 1950 y 1952 las importaciones de manufacturas tenían un peso que rebasaba más del 18 por ciento de la producción manufacturera interna, mientras que de 1967 a 1969 ese porcentaje se redujo en 11

desenvolvió y que además, era necesaria para apuntalar los requerimientos de la industrialización ligera y junto con la intervención del Estado en la esfera de la circulación capitalista, permitía desarrollar de forma progresiva al empresariado industrial.

Entre 1958 y 1960 se produce el pasaje de la etapa extensiva al desarrollo intensivo de la economía mexicana, donde el motor de crecimiento está representado por el elevamiento de la composición orgánica del capital y de la productividad del trabajo, creación de nuevos productos, nuevas ramas industriales y esferas circulatorias, así como por la reducción de los costos de producción y la aceleración de la circulación del capital, entre otras (Dabat, 1993: 149). El tránsito a esta etapa implica la transformación cualitativa del sistema capitalista de producción, porque ahora la industria pesada constituye el basamento de la producción y la obtención de las ganancias industriales derivan en lo fundamental de la productividad laboral, así como por criterios de eficiencia, racionalidad y competencia por los mercados, tanto internos como externos.

En oposición a la etapa extensiva, ahora el tamaño de las empresas le brinda un papel, al inicio modesto, a las formas accionarias con la consabida separación entre su gestión administrativa y productiva. Además, mientras la pequeña empresa tiene que ir acumulando paulatinamente una parte de sus beneficios hasta que su volumen sea suficiente para transformarlo en capital productivo para la ampliación o nueva inversión, la gran empresa accionaria independiza la acumulación del rendimiento propio y puede realizar la ampliación o diversificar sus inversiones directamente mediante el aumento del capital, pues tiene a su disposición teóricamente todo el capital monetario que la sociedad dispone en los mercados financieros.. Baste con que recurra a la emisión de acciones o instrumentos de deuda para allegarse de recursos frescos y cumplir los cometidos de las exigencias de la ampliación de la acumulación capitalista (Hilferding, 1971:130-131).

Otra característica importante está representada por el tipo de intervención y de promoción estatal. En esta etapa la intervención directa del Estado en la acumulación de capital es fundamental para crear las condiciones materiales generales de la producción mediante el establecimiento de infraestructura (Alvater, s/f: 178). Esto sucedió en aquellos países en los que el capital privado no tenía la suficiente capacidad para desarrollar las ramas estratégicas de la acumulación, por ejemplo, los ferrocarriles, la industria eléctrica, investigación y desarrollo, etc. En el caso particular de México, el Estado profundizó durante esta etapa su intervención directa en la acumulación de capital, con el propósito de expandir la planta industrial, mejorar el uso de los recursos productivos, aumentar el mercado

por ciento. Además, el impacto sustitutivo se logró en varios bienes industriales. En 1960 había una proporción de lo importado en bienes elaborados de sólo el 3 por ciento con respecto al total de la demanda interna de esos bienes. Algunos productos intermedios también fueron sustituidos. En 1940 aproximadamente el 90 por ciento de la inversión nacional en maquinaria y equipo era por importaciones, en cambio para 1966 ese porcentaje decreció a 57 por ciento.

interno y lograr que los empresarios mexicanos tuvieran el control de las empresas (Ortiz Mena, 2000: 190-226). Además, continuó a un nivel mayor con la aplicación de la política sustitutiva de importaciones cuando lo que se requería era desarrollar instrumentos de política industrial que alentaran la productividad laboral y la introducción de nuevas tecnologías acordes con las necesidades de la nueva etapa, así como la capacitación masiva de la fuerza de trabajo.

Ortiz Mena (2000:218), señala que durante la etapa del desarrollo estabilizador, el gobierno y los patrones tenían claro que era fundamental mejorar la productividad nacional⁸, por lo que se convenció a obreros, campesinos y patrones de que participaran en un esfuerzo común para fundar el Centro Nacional de la Productividad, pero esa iniciativa no respondía a una estrategia global que articulara la utilización de los recursos productivos, el aprendizaje tecnológico, la organización laboral con miras a propiciar una mayor integración de México al mercado mundial y a elevar la competitividad de la economía mexicana, tal como lo empezaron a hacer en esa época Corea del Sur y Singapur.

Existe consenso unánime entre los estudiosos de la economía mexicana que durante los años sesenta del siglo XX México logró modernizar su aparato productivo y tasas de crecimiento aceleradas de su producto interno bruto. Por ejemplo, de 1959 a 1964 el crecimiento medio anual fue del 6.7 por ciento; de 1965 a 1970 la tasa media de crecimiento del PIB fue del 6.8 por ciento. Al tiempo que la tasa media de crecimiento del capital fijo reproducible fue de 1960 a 1970 de 6.4 por ciento (Izquierdo, 1995:126 y 132).

Sin embargo, fue en esta etapa de mayor crecimiento sostenido de la economía mexicana cuando empezaron a manifestarse las contradicciones que derivaron de la propia modalidad de acumulación de capital que siguió México a lo largo de la puesta en vigor de la política sustitutiva de importaciones. La primera de ellas tenía que ver con el marcado desarrollo desigual de las regiones en nuestro país, así como la desarticulación entre la industria y la agricultura (Rubio: 1995; Casar y Ross, 1983).

Además, al convertirse la gran industria en el basamento de la industrialización del país, su funcionamiento requería de la profundización de la producción en gran escala de medios de producción, entre ellos, los bienes de capital. Sin embargo, el país basó su desarrollo industrial en la producción de medios de consumo duradero y de consumo en general, así como de bienes de consumo intermedio,

⁸ La productividad a juicio de Marx (El Capital, tomo 3, capítulo IX y X) se constituye en un elemento clave para favorecer o castigar a los productores que son más o que son menos productivos al interior de las ramas y entre las distintas ramas de una economía nacional, porque de lo que se trata es generar mayor riqueza con vistas a la producción de una mayor masa de ganancia. Pero este objetivo puede ser alterado si se establecen interferencias que anulan la tendencia del capital de producir más en menor tiempo. Por ejemplo, el proteccionismo fue un elemento que interfirió en el elevamiento de la productividad laboral en América Latina y otras naciones al haberse constituido en una barrera para el desarrollo espontáneo de esa productividad sobre la base de la competencia de los productores.

sin haber dado el paso fundamental que era producir bienes de capital que alentaran el desarrollo de la productividad del trabajo con cargo en una mayor intensificación de la explotación del trabajo y en la obtención de ganancias industriales que derivaran de esa productividad.

No se transitó hacia lo que los neoestructuralistas denominan la creación de un núcleo tecnológico endógeno (Fajnzylber, 1983; Katz, 1998), lo que determinó que tanto México como otras naciones de América Latina encontraran obstáculos serios en la innovación tecnológica, para elevar la productividad laboral y la reducción de los costos de producción en todos los niveles de las ramas económicas, tal como lo exigía la nueva etapa de industrialización intensiva.

En otras palabras, el modelo sustitutivo de importaciones convirtió a México y a otras naciones que no rompieron a tiempo con él en dependientes de las importaciones, particularmente de los bienes intermedios y de capital que se requerían para el funcionamiento de la industria (Hernández Laos, 1985:33, Villarreal, 2000:15). No debemos olvidar que el funcionamiento de la industria en el contexto de este modelo se desarrollaba mediante la sustitución de importaciones que se traducían en ahorro de divisas, pero el crecimiento del aparato industrial estaba sujeto a la disponibilidad de divisas que le permitieran importar medios de producción, entre ellos los bienes de capital. Esto se lograba gracias a las exportaciones de otros sectores. Con el estancamiento del sector agropecuario y la reducción sensible de sus exportaciones a partir de 1965, se crearon las condiciones para el estancamiento de la industria, puesto que la agricultura era la principal proveedora de divisas para el país (Ortiz Mena, 2000: 180). Esta tendencia se profundizaría en los años setenta cuando México tuvo que recurrir a mayores importaciones de bienes básicos.

Los obstáculos señalados operaron en contra de una inserción plena al mercado mundial y alentaron la importación masiva de medios de producción, incluidos bienes de capital, cuyo resultado se tradujo en problemas crónicos de balanza de pagos del país frente al resto del mundo⁹, acentuando la brecha de divisas que se venía arrastrando desde años atrás, dado que el país importaba más de lo que exportaba. El siguiente cuadro muestra la tendencia que adquirió la productividad laboral durante el período 1950-1979 en la economía mexicana.

⁹ El FMI define que un país tiene problemas de balanza de pagos cuando existe una tendencia crónica de su déficit en cuenta corriente con el exterior, también llamado desequilibrio fundamental (Néme y Néme, 1974:165), mientras que (Krugman y Obstfeld, 1995:599-601) entienden por crisis de balanza de pagos cuando se produce una fuerte variación de las reservas internacionales causada por una modificación de las expectativas acerca del tipo de cambio futuro, lo que lleva a un aumento del tipo de interés interno por encima del tipo de interés exterior. Esta pérdida de reservas internacionales se expresa como una huida de capitales privados.

Cuatro 1. Crecimiento medio anual de la productividad de la mano de obra en México.
1960-1979 (porcentajes).

1950-1960	1960-1970	1970-1979	1960-1964	1964-1970	1970-1975	1975-1979
2.85	5.23	1.25	5.49	5.05	1.45	1

Fuente: elaboración propia en base a datos de NAFINSA, La economía mexicana en cifras, 1981, P. 42¹⁰.

Conforme el cuadro 1, se aprecia una caída de la productividad laboral media del país que se inicia desde principios de los setenta y se prolonga hasta fines de los años ochenta del siglo XX¹¹. Este hecho marcará el encarecimiento de los costos de producción tanto de los medios de producción como de los bienes de consumo de la población y será la base explicativa del proceso inflacionario que se desplegaría de forma exponencial en la economía mexicana a lo largo de los años setenta y ochenta, así como de la sobrevaluación cambiaria del peso frente al dólar entre 1958 y 1968 (Izquierdo, 1995:128) y que reaparecerá con mayor fuerza en los años setenta y principios de los ochenta del siglo pasado.

Por otra parte, las exportaciones industriales nunca lograron convertirse en este período en el motor del crecimiento económico de la nueva fase de acumulación por varias razones, entre las que se encontraban la continuación de la política sustitutiva de importaciones, que garantizaba precios cautivos a los productores y sobreganancias derivadas de los altos precios a los que se ofrecían los productos en el mercado interno (Little, et.al:1975:60-61), así como de la sobrevaluación cambiaria ya aludida. La tendencia de las exportaciones industriales en el período que se ilustra en el cuadro 2, nos muestra claramente que durante el período 1950- 1979, las importaciones de bienes industriales de la industria manufacturera y extractiva fue siempre inferior a las importaciones de bienes intermedios y de capital. Esta situación sólo empezó a ser revertida a partir de 1980 como resultado de la favorable coyuntura en ese año de los precios del petróleo en el mercado internacional y posteriormente por la política de subvaluación cambiaria ejecutada durante todo el gobierno de Miguel De la Madrid que contrajo abruptamente las importaciones.

¹⁰ La tasa de crecimiento media anual se obtuvo en base a pesos constantes de 1960, relacionando el PIB real con la PEA. En el caso de los países de la OCDE, el crecimiento de la productividad laboral fue de 1.6 por ciento durante el período 1973-1979, conforme estimación hecha por Gutiérrez Macías (1989:180).

¹¹ Fue durante el régimen de Salinas, cuando empezó a recuperarse la productividad del trabajo como resultado de las nuevas inversiones que realizaron las empresas desde fines de los ochenta, tal como lo asienta Aspe (1994), pues de 1988 a 1993 ésta creció en términos relativos en 29 por ciento. Este aumento se debió a la intensificación de la explotación del trabajo en la economía mexicana, asociada a las mejoras introducidas en los sistemas de administración de las empresas y la gestión laboral, pero sobre todo por el aumento de la inversión fija, pero no por su magnitud en términos de valor, que sí ocurrió en ese lapso, sino fundamentalmente por el carácter cualitativo de esa inversión fija en tanto las empresas empezaron a adecuarse a la tecnología de punta existente en el mercado mundial (Vargas, 1995: 80-81).

**Cuadro 2. Exportaciones e importaciones totales de bienes
de la industria manufacturera y extractiva 1950-1985
(Millones de dólares)**

Años	Exportaciones	Importaciones de bienes intermedios y de capital
1950	180.5	451.9
1951	234.4	675.3
1952	246.3	658.9
1953	202.7	641.9
1954	236.2	611.0
1955	276.1	685.0
1956	317.0	839.6
1957	291.2	896.0
1958	241.2	885.7
1959	247.0	807.0
1960	292.4	964.0
1961	336.1	917.0
1962	320.0	914.0
1963	365.3	957.0
1964	382.5	1193.0
1965	376.0	1261.0
1966	399.9	1316.0
1967	434.7	1455.0
1968	469.8	1599.0
1969	523.9	1647.0
1970	504.9	1863.0
1971	727.2	2041.8
1972	905.9	2328.6
1973	1009.8	3155.4
1974	1733.2	4699.6
1975	1808.5	5186.1
1976	2052.9	5039.9
1977	2726.6	4730.6
1978	4130.0	6604.3
1979	6500.9	10422.1
1980	13756.6	6880.1
1981	17934.3	6994.6
1982	19988.4	6630.3
1983	20109.4	4579.9
1984	22721.2	7945.2
1985	20539.7	9001.2

Fuente: Para el dato de exportaciones, NAFINSA, The Mexican on Economy, 1981, así como Banco de México, Informes anuales de 1964, 1966, 1968 y 1970. Para las importaciones, de 1950-1958, Secretaría de Economía, Dirección General de Estadísticas, NAFINSA, La economía mexicana en cifras, 1986, P. 333, Izquierdo, Rafael (1995: 206)

El conjunto de problemas enunciados se presentaba en conjunción con el ensanchamiento de la brecha fiscal del Estado mexicano, pues desde 1960 el Gobierno Federal había propuesto un Plan de Acción Inmediata que pretendía llevar la carga fiscal total que era del 10.3 por ciento como proporción del PIB en ese año a 15 por ciento en 1965 y a 19.8 por ciento en 1970. Sin embargo, los cálculos previstos no se alcanzaron pues en 1970 se tuvo una recaudación impositiva que apenas era del 12.3 por ciento del PIB. El intento de llevar a cabo una reforma tributaria a fondo en 1960 no se logró y el trato privilegiado que recibían quienes obtenían la parte sustancial del ingreso nacional continuó. El problema de fondo del sistema impositivo de México radicaba en la escasa base gravable de aquéllos que concentraban el ingreso nacional (Izquierdo, op.cit: 68-69).

La contrapartida de estos privilegios se expresaba en la falta de recursos públicos para llevar a cabo el impulso a políticas sociales que impactaran la educación y el sistema de salud, así como a compensar el déficit del Gobierno Federal.

Ante la carencia de recursos internos para hacer frente al cúmulo de problemas que empezaba a enfrentar el país en todos los ámbitos, la clase dirigente empezó a utilizar de forma creciente el mecanismo del endeudamiento público externo desde 1964 como un instrumento muy poderoso que serviría para atenuar la ausencia de recursos propios, así como de las divisas duras que requería el funcionamiento de la industria en el marco de la profundización del proteccionismo. Se trataba en última instancia de sostener la reproducción del aparato económico y del sistema de dominación política (Hamilton, 1998:20).

El siguiente cuadro ilustra el comportamiento de la deuda externa acumulada del Gobierno Federal de México de 1959 a 1970.

Cuadro 3. Deuda externa acumulada del gobierno federal de México 1959-1970
(Millones de dólares)

AÑOS	Total deuda externa pública acumulada del gobierno federal	Total del servicio	Amortizaciones	Intereses	Total de la deuda como proporción del PIB %	Porcentaje del servicio respecto a las exportaciones
1959	649.101	188.3	159.7	28.6	5.5	13.4
1960	813.372	224.8	188.6	36.2	6.1	15.6
1961	983.501	225.9	183.7	42.2	6.8	15
1962	1126.562	332.2	267.9	64.3	7.2	20.4
1963	1315.399	300.7	233.7	67	7.6	16.7
1964	1723.548	453.3	378.7	74.6	8.5	23.5
1965	1808.425	462.9	369.8	93.1	8.2	22.4
1966	1886.859	597.1	471.5	125.6	7.8	26.6
1967	2176.143	615.9	467.8	148.1	8.2	26.7
1968	2482.949	771.6	572.3	199.3	8.6	30.4
1969	2943.314	745.9	524.8	221.1	9.2	26.1
1970	3280.55	855.9	565.6	290.3	9.2	26.3

Fuente: Elaboración propia con base a datos tomados de Izquierdo, Rafael, Política Hacendaria del Desarrollo Estabilizador, 1958-1970, FCE, México. 1995, P. 211.

1964 representa el año en que empieza a crecer con celeridad como proporción del PIB el endeudamiento externo total del sector público de México **y constituye la entrada al ciclo de endeudamiento internacional que siguió el país desde esa época y que culminaría con la crisis de 1982**¹². La defensa que hizo López

¹² La periodización que proponemos para el estudio reciente de la deuda externa de México parte de la noción del concepto de ciclo de endeudamiento internacional y como tal pensamos que durante los años sesenta es cuando se gestó en la economía mundial el ciclo correspondiente a la era fordista-keynesiana al que México se insertó como resultado de la exigencia que le imponía la modalidad sustitutiva de importaciones. Sin embargo, otros autores como Rosario Green (1998: 15-16) y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México (1993:11-18), se atienden a otra periodización para estudiar el proceso reciente de endeudamiento externo en la economía mexicana. Por ejemplo, Rosario Green toma el año de 1973 como el punto de partida por considerar que es en ese entonces cuando se produce la verdadera expansión de la deuda externa tanto pública como privada. Por su parte, la Secretaría de Hacienda toma el período 1942-1982 como la época en la cual se produce la expansión de la deuda moderna, al considerar que en 1942 se firma con los acreedores externos un convenio que resolvía el problema de la llamada deuda directa, al lograr la reducción de la deuda de un monto total de alrededor de 509.5 millones de dólares (incluyendo capital e intereses acumulados) a 49.5 millones de dólares. Esta negociación fue encabezada por el entonces Secretario de Hacienda, Don Eduardo Suárez. Por otra parte, Dabat, (1980:33), sostiene que el derrumbe del crédito durante el período de entreguerras fue una de las herencias más difíciles de superar por el capitalismo de posguerra, lo cual sólo ocurrió durante la década del sesenta del siglo XX, fecha que coincide con el desarrollo del nuevo ciclo expansivo del crédito internacional. Otro autor que fecha también la expansión del crédito durante los años sesenta es Toussaint, Eric (1998), al señalar que el endeudamiento del Tercer Mundo se desarrolló fundamentalmente a partir de la segunda mitad de los años 60 hasta la finalización de los 70, porque los bancos privados, el Banco Mundial, los gobiernos del Norte (principalmente por créditos para la exportación) practicaron una política activa de préstamos a bajas tasas de interés, incluso con una tasa de interés negativa durante el período 1974-1978.

Mateos en ocasión del balance de su régimen señalaba “¿Ustedes creen que podía haberse desarrollado el país si no los tuviéramos?...**(los créditos externos)** lo grave sería que los usáramos en gasto corriente y no en promoción de actividad económica rentable, redituable” (citado por Izquierdo, 1995:120).

Por ejemplo, Rosario Green (1998:15) sostiene que durante la década de los sesenta, también conocida como la década del desarrollo estabilizador, el Gobierno Federal recurrió al endeudamiento exterior de forma sistemática como parte de una estrategia de desarrollo y como mecanismo de ajuste enfocado a resolver los desequilibrios presupuestales, así como los de la cuenta corriente de la balanza de pagos y que esa deuda mantuvo un crecimiento moderado, tanto por su proporción en el PIB como por el peso de su servicio en comparación con el monto de las exportaciones.

Como sabemos, el proceso de endeudamiento externo que siguió el país en el periodo estabilizador no representaba aún un obstáculo para la acumulación de capital; lo que vino a constituir la base de la crisis estructural fue el insuficiente crecimiento de la productividad, en un periodo de fuerte capitalización productiva (rápido crecimiento de las inversiones en capital físico). Lo anterior determinaba el elevamiento de los costos de reproducción del capital, tanto de los elementos del capital constante como de los medios de vida de la clase obrera y como expresión final de ambos procesos, la caída de la tasa de ganancia en la economía mexicana¹³.

El descenso de la rentabilidad capitalista empezó a inhibir la inversión productiva del capital privado desde 1967-1968 y a buscar su colocación rentable en los ámbitos financieros, que iban desde la especulación con las tasas de interés hasta su canalización en acciones o valores bursátiles que resultaban altamente rentables. Junto a la crisis de rentabilidad del capital se correlacionaban otros factores que incidían negativamente en el conjunto del aparato productivo y que en última instancia profundizaban la crisis de la economía mexicana, entre ellos se

¹³ El basamento teórico de la explicación de la crisis que aquí planteamos está tomado de Marx quien formula en el tercer tomo de El Capital, capítulo XV que la crisis de sobreproducción de capital o de sobreacumulación se presenta cuando en una economía tiende a desarrollarse con mayor celeridad el crecimiento de la composición orgánica del capital en tanto que el crecimiento de la productividad del trabajo no corre al mismo ritmo que la primera. Por su parte, otros autores que exponen la visión de Marx al señalan que la crisis del capital ó ” sobreacumulación de capital no es más que la sobreproducción de capital, y ambas deben expresarse como sobreproducción de mercancías. Las mercancías bajo condiciones capitalistas de producción, son capital, ya sea por subconsumo o desproporcionalidad, lo que está por detrás de las crisis capitalistas es el mismo capital y no la falta de realización de mercancías como un simple hecho reflejo y técnico, manifestado a través de la circulación de las mismas “ (Spagnolo, Alberto, 1980:11). Por su parte, Pedro López (1993:93-133), sostiene que la crisis de sobreproducción y sobreacumulación sobreviene cuando una baja de la tasa de ganancia no logra ser compensada con su masa, que se expresa como mecanismo de reacción y por lo tanto, en una presión que hace que descienda la acumulación de capital hasta llegar a un punto en que se genera un excedente de capital que ya no encuentra condiciones para valorizarse, que se traduce en una masa de capital ocioso, el cual ya no tiene forma productiva. En otras palabras, la caída de la tasa de ganancia impulsa inicialmente una mayor acumulación, pero posteriormente como reacción límite a esta caída, se genera una contracción de la acumulación a través de la caída de la inversión productiva.

encontraban el incremento del déficit público y el creciente déficit en cuenta corriente con el exterior (Lusting, 2002: 45).

Sin embargo, los determinantes internos del rápido proceso de sobreendeudamiento de la economía mexicana se conjugaron con procesos externos que a la postre terminarían por hundir a México en una crisis financiera de enormes repercusiones. El primero de ellos tenía que ver con la caída de la rentabilidad en los países centrales, pues como se sabe, el auge de la acumulación de la Segunda postguerra, como resultado del proceso de internacionalización del capital que vivió la economía mundial se prolongó y profundizó en el tiempo, en medio de una concurrencia cada vez más feroz entre los diferentes monopolios y Estados capitalistas. Su propia dinámica empezó a desarrollar factores que actuaron negativamente sobre la rentabilidad capitalista (Brenner, 1986 y 1999). La Conjugación de estos factores tendió a deprimir cada vez más la tasa de rentabilidad del capital y a provocar tendencias hacia la sobreproducción de capital que se expresaban en la aparición del fenómeno de “plétora de capital”, o sea, excedentes de capital que no se alcanzaban a colocar lucrativamente en condiciones normales al interior de los negocios propios de los capitales individuales de esas naciones.

En este proceso de creación de liquidez internacional, Estados Unidos jugó un papel muy importante, porque fue el primer país capitalista desarrollado que vivió un gran auge de la acumulación desde la Segunda Guerra Mundial, pero también el primer país que padeció grandes crisis de sobreproducción de capital, pues después de 1966 su ciclo de crecimiento económico empezó a descender a pesar de los esfuerzos del gobierno norteamericano por estimular el crecimiento económico. Los esfuerzos del gobierno no hicieron otra cosa que potenciar el proceso inflacionario, mientras continuaba descendiendo la tasa de rentabilidad y comenzaba a fugarse masivamente el capital dinero para desplazarse hacia los bancos de Europa donde se expandía el mercado del “eurodólar”.

La tasa de rentabilidad también tendió a debilitarse en Europa y Japón, como resultado del elevamiento de los salarios y de la pérdida progresiva de sus ventajas comparativas. La internacionalización del capital de la Segunda postguerra tendió a generar las condiciones que condujeron a la sobreproducción desde mediados de los años sesenta del siglo XX (Mandel, 1980: 28-34; Castells, 1978). Estos fenómenos están en la base de la explicación del endeudamiento exterior en tanto éste permitió la canalización de enormes montos de dinero líquido hacia los circuitos financieros por mediación de la gran banca internacional. Este fue uno de los factores que permitieron la existencia de una enorme masa de capital líquido que pudieron disponer de ella las economías en vías de desarrollo, al igual que algunas economías de Europa del Este, entre las que se encontraba Polonia, que fue una de las naciones más endeudadas con el exterior del ex bloque socialista.

En síntesis, el descenso de la rentabilidad es un fenómeno que está estrechamente ligado a la expansión del mercado del “eurodólar” que jugó un

papel muy importante en el endeudamiento de las economías en vías de desarrollo en los años sesenta y setenta del siglo XX. La constitución de este mercado data de 1958-59 cuando la ex Unión Soviética deseaba mantener, por razones políticas sus activos en dólares fuera de los Estados Unidos, lo que convirtió a Europa Occidental en una zona de refugio relativamente más confiable. Este mercado también fue impulsado por el déficit de la balanza de pagos de los Estados Unidos (Block, 1980:211-246). La gran exportación de dólares desde Norteamérica hacia Europa Occidental durante la reconstrucción de los años cincuenta y sesenta dio una fuente de recursos crecientes al “euromercado” (Quijano y Bendesky, 1983:97). Estos son dos hechos claves para explicar la primera etapa del “eurodólar”. La segunda, se puede situar a partir de 1965 cuando se rompe con la reglamentación “Q” en los Estados Unidos, que prohibía la salida masiva de inversiones fuera de esa nación (Ellsworth y Leith, 1978:507). Esta ruptura fue impulsada por la sobreproducción de capital que empezó a operar desde 1966 en ese país y en el conjunto de los países centrales (Yafee y Bullock, 1978; Mandel, 1979).

Una tercera etapa estaría representada por el alza de los precios del petróleo en 1973-74, que permitió que los grandes excedentes con que contaban las naciones árabes fueran reciclados a través de la gran banca transnacional. Es importante dejar claro que el mercado del “eurodólar” empezó a tener importancia decisiva en la década de los setenta, que fue cuando comenzó a operar el crecimiento de un mercado financiero mundial liberado de toda tutela. Una idea del dinamismo de esta nueva entidad financiera lo da el hecho siguiente: los fondos colocados a través del mercado del “eurodólar” saltaron de 11 mil millones de dólares en 1965 a 661 mil millones en 1981 (Schvanzer, 1984:32).

El desarrollo de un mercado verdaderamente internacional de crédito regulado por una única tasa de interés, hizo posible la concentración de enormes masas de depósitos en los principales bancos europeos que efectuaban préstamos a ciudadanos extranjeros con dinero extranjero (fundamentalmente dólares) y que por lo tanto, no estaban regulados por la legislación de los Estados (banca de Londres, Zurich, Luxemburgo, París y Bruselas). La abundancia de estos depósitos provocó a su vez, una aguda competencia que tendió a reducir las tasas de interés y a prolongar los plazos de préstamos.

Las condiciones de este mercado financiero eran atractivas por cuatro razones: a) los créditos solicitados eran otorgados muy rápidamente tratándose de Estados nacionales o de empresas capitalistas de nivel internacional y solvencia notoria; b) las cantidades prestadas eran prácticamente ilimitadas; c) los fondos podían ser utilizados libremente por los receptores; d) los plazos de vencimiento eran generalmente largos (8 a 10 años). En su conjunto, eran condiciones que contrastaban con las del crédito oficial multilateral (banco mundial, BID, entre otros) que exigían largos y tortuosos procedimientos y mucho más aún con la llamada “ayuda bilateral” que generalmente suponía condiciones políticas y otorgaba préstamos “atados” (Dabat, 1980:43).

El inconveniente de este tipo de crédito era que exigía tasas de interés más altas que el exigido por las agencias multilaterales de naturaleza pública. Este fenómeno no fue importante hasta el estallido de la crisis de 1974-75 en la economía mundial, cuando la súbita demanda de medios de pago elevó drásticamente la tasa de interés. Desde ese entonces, el acortamiento de los plazos de contratación de deuda, más el muy agudo ascenso de la tasa de interés internacional que se produjo desde octubre de 1979, afectó considerablemente a todos los países prestatarios y en particular, a los importadores de petróleo y naciones más débiles que debieron pagar intereses diferenciados muy altos por los nuevos préstamos. Autores como Schvanzer (Op.Cit.), consideraban que la razón por la que los plazos del euromercado comenzaron a acortarse se debió fundamentalmente a la respuesta que los bancos daban como una forma de salvarse de la trampa en que habían caído por el volumen de la deuda exterior que financiaron con anterioridad.

Junto con el descenso de la rentabilidad del capital, tal como ya lo explicamos, debe considerarse la práctica del gasto público deficitario en el marco de las políticas keynesianas de expansión del crédito como otra de las razones que posibilitaron el endeudamiento exterior de los países en vías de desarrollo en los años sesenta y setenta del siglo XX. El acceso al crédito permitió a los Estados nacionales de los países en vías de desarrollo llevar a cabo políticas expansionistas concebidas para sostener el crecimiento económico por medio de la creación de demanda, en una época en que tendía a desacelerarse la inversión privada y a agotarse las fuentes internas de financiamiento, que coincidía con el descenso del ahorro interno y las exportaciones (Valenzuela, 1985; Rivera Rios, 1986).

El papel de los ingresos por exportación petrolera y la redistribución de los enormes excedentes de capital dinero que obtenían los países miembros de la OPEP fue otro de los factores que alentaron el crédito internacional y crearon las condiciones externas para que las naciones del tercer mundo se endeudaran en los años setenta. Pues como se recordará, los excedentes monetarios por concepto de exportación petrolera que no utilizaban los miembros de la OPEP para desarrollar sus aparatos productivos, los canalizaban hacia la gran banca privada internacional, que a su vez los prestaba a las naciones que requerían de financiamiento externo.

El proceso de crecimiento de los precios de exportación del petróleo fue un fenómeno que tomó importancia a partir de 1973 cuando los precios se incrementaron al pasar de 1.71 dólares por barril que costaban en 1971 a 2.40 dólares en 1973. Asimismo, los precios de exportación de los tipos de crudo ligeros más representativos llegaron a niveles de 37 a 38.5 dólares por barril en 1980 (al-Chalabi, 1984:101-110). Este incremento de los precios de exportación del petróleo expresa la enorme renta petrolera que amasaron los países exportadores de petróleo. También expresa la enorme cantidad de capital-dinero que estas naciones canalizaron hacia la gran banca privada internacional y fue un acicate para la expansión del euromercado. En el período de 1973-1980 la

relación de precios de exportación favoreció a los países exportadores de materias primas, sin embargo, esta tendencia se revirtió al finalizar 1980, cuando los precios tendieron a declinar.

La expansión del crédito internacional fue alentada, como acabamos de ver por el crecimiento exponencial de la renta petrolera en los países exportadores de petróleo que no estaban en condiciones de reinvertirla internamente. Se convirtió en un motor de la expansión de la banca privada internacional y de la posibilidad de que los países demandantes de crédito dispusieran de dinero fresco, pero también fue un proceso que se combinó junto con otros factores internos, como ya vimos, para alentar la expansión de la deuda externa de muchas naciones que utilizaron el mecanismo del endeudamiento externo para posponer la caída del ciclo económico.

La expansión del crédito internacional coincidió en los años setenta con la inflexión del ciclo de crecimiento que había logrado la economía mexicana en la década anterior. Entre 1968 y 1970 se empieza a registrar una desaceleración moderada que conduce finalmente a la crisis de 1971 y cierra el ciclo de crecimiento iniciado a principios de los años sesenta (Vela González, 1983:82). El régimen de Luis Echeverría Álvarez, en lugar de iniciar una reestructuración del aparato productivo y enfrentar de forma radical la intensidad de la crisis que se avecinaba, optó por aplicar a fondo la política de corte expansivo financiado, entre otros factores, mediante la contratación masiva de deuda con el exterior, para dar inicio al creciente proceso de sobreendeudamiento de la economía mexicana con el mercado mundial de capitales en los años setenta. El cuadro 4, ilustra la velocidad con que el gobierno echeverrista endeudó al país.

Cuadro 4. Deuda externa del Sector Público y deuda externa total de México 1970-1998.
Saldo bruto al 31 de diciembre de cada año.

Millones de dólares.

Años.	Deuda del Sector Público	Privada no bancaria	Privada Bancaria	Deuda de Banco de México con FMI	Deuda externa total
1970	4262.8	1661.0	168.4	0	6091.4
1971	4546.8	1977.4	118.1	0	6641.5
1972	5064.8	2411.1	220.5	0	7696.6
1973	7070.4	2868.5	313.7	0	10253.2
1974	9975.0	4089.8	459.4	0	14524.2
1975	14449.0	4981.5	662.8	0	20093.3
1976	19600.2	5556.5	726.6	670.8	26553.9
1977	22912.1	5408.9	1017.5	509.5	29848.0
1978	26264.3	5508.7	1643.5	295.7	33712.2
1979	29757.2	7895.3	3065.0	132.3	40849.8
1980	33812.8	11030.9	6225.2	0	51068.9
1981	52960.6	14907.5	11872.6	0	79740.7
1982	58874.2	20535.0	9603.2	437.6	90450.0

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SHCP.

Nota. Los años que aparecen con cero, no registran transacciones por no haber existido.

Fue tal el abuso con que se recurrió a la contratación de deuda con el extranjero durante el período presidencial de Luis Echeverría que el crecimiento de la deuda exterior del Sector Público de México tuvo un incremento de 359.79 por ciento de 1970 a 1976. Pero ni con todos esos recursos fue posible contener el estallido de las contradicciones que se habían incubado en el aparato productivo de nuestra nación, que finalmente en agosto de 1976, la crisis irrumpió de forma violenta y la expresión más aguda de ese estallido se tradujo en la devaluación del peso frente al dólar al pasar de 12.50 a 19 pesos.

Al comenzar el nuevo régimen encabezado por el Presidente López Portillo, el país requería de una política reorganizadora que fuera hasta sus últimas consecuencias, sin embargo, esa posibilidad quedó truncada con la conversión de México de importador de petróleo crudo a potencia exportadora. Por lo tanto, la política que siguió el Gobierno Federal al empezar 1977 consistía en desarrollar la industria petrolera y explotar las reservas recién descubiertas, así como a la industria petroquímica. Para ello se había propuesto invertir 20 mil millones de dólares en el curso de 1977-1982 para desarrollar a ambos sectores. Estos recursos sólo podía conseguirlos mediante el mecanismo del endeudamiento exterior, dada la premura que requería la explotación del petróleo en los planes del nuevo gobierno.

Además, la riqueza petrolera se convertía en un poderoso aval para que el Gobierno Federal recibiera el apoyo de la banca internacional para la recepción

de mayores créditos. Por ejemplo, durante el período de López Portillo la deuda externa del sector público creció en 156.95 por ciento, al pasar de 22 mil 912.10 millones de dólares en diciembre de 1977 a 58 mil 874.20 millones de dólares en diciembre de 1982 (ver nuevamente cuadro 4).

Sin embargo, es importante señalar que no sólo el sector público de México recurrió al uso del crédito externo, porque también lo hizo el sector privado, sólo que con otros motivos. El primero de ellos tenía que ver con la urgencia de utilizar esos recursos para consolidar la posición de los grandes grupos económicos en la economía nacional (Basave, 1996: 167). Pues como sabemos, los grandes grupos económicos habían venido desarrollándose al amparo de la política proteccionista aplicada por el Estado mexicano para proteger al mercado interno de la competencia extranjera.

El segundo de ellos estaba ligado a la capacidad exportadora de capitales que habían logrado y que les permitía ampliar sus dominios hacia el resto del mundo, particularmente en Centroamérica, Sudamérica y los Estados Unidos. Por ejemplo, el comportamiento de la deuda externa privada no bancaria fue de mil 661 millones de dólares en 1970 y para 1982 había llegado a 20 mil 535 millones de dólares. El tercer motivo por el cual recurrían al crédito exterior estaba representado por el proceso de concentración y centralización del capital que venían realizando y que les significaba enormes inversiones para poder tener el control del mercado interno (Morera, 1998:39). Finalmente, recurrían al crédito externo, porque éste era más barato en el mercado extranjero, ya que la mayor parte de la liquidez interior era absorbida por el Gobierno Federal por mediación de la deuda interna pública (Quijano, et. al., 1985:116)

Sin embargo, la situación de abundancia de liquidez y de baratura del crédito internacional se invirtió drásticamente en noviembre de 1979, cuando los gobiernos de los principales países capitalistas con Estados Unidos a la cabeza establecieron políticas monetarias fuertemente contraccionistas¹⁴, cuyo resultado fue el incremento de las tasas de interés internacionales a niveles jamás conocidos en la historia del capitalismo en el mundo. La restricción del crédito a que aludimos, deterioró el precario equilibrio financiero de las naciones deudoras, cada vez más afectadas por sus propias dificultades internas. Tras haber sido un factor de crecimiento de esos países (y posiblemente el más relevante desde la crisis de 1974-75), las condiciones financieras internacionales se convirtieron en un verdadero obstáculo y en factor de desencadenamiento de las sucesivas crisis nacionales que estallaron a partir de 1982, cuando el ciclo económico interior de esas naciones se sincronizó con el del capitalismo mundial.

El proceso general descrito (la interrelación de factores internos y externos) como determinantes del crecimiento de la deuda externa se conjuntó con otros dos

¹⁴ Fue el gobierno demócrata de James Carter el que inició el giro en la política monetaria internacional y fue continuado con el ascenso de Reagan en los ochenta y de Margaret Thatcher en Inglaterra.

elementos que no pueden ser ignorados para el caso de México. El primero de ellos tiene que ver con la preferencia política que presta una potencia imperial a los países que forman parte de su área de influencia y liderazgo político (Brzezinski: 1998: 31). En este caso, el gobierno norteamericano jugó un papel de mediación muy importante para promover entre sus empresas e inversionistas la imagen de que México forma parte de su seguridad hemisférica y que había que alentar el flujo de capitales en todas sus modalidades. Su propia intervención en el proceso reestructurador de esa deuda así lo atestigua. El otro elemento, está vinculado con la actitud ambiciosa e irresponsable que asumió la clase dirigente de nuestra nación al haber sobreendeudado al país y que una parte importante de esos recursos no tuvieron un destino productivo, tal como ya lo planteamos, e incluso, una parte sustancial del mismo no escapó a las corruptelas de los funcionarios públicos en turno por la vía de la sustracción de recursos del gasto destinado a los programas gubernamentales, tales como la desaparecida CONASUPO, entre otras empresas paraestatales, lo cual ha sido documentado ampliamente por la prensa nacional y diferentes analistas académicos (Moreno, 2003). Por lo tanto, sanear al país no sólo pasaba por descargar sobre el conjunto de los trabajadores el costo de la crisis económica, sino también socializar el costo del endeudamiento a través de impulsar políticas de austeridad, reestructuración económica y reducir el monto de la abultada deuda con el exterior con las consecuencias que ello implica sobre el crecimiento económico y el nivel de vida de la población desposeída.

2.2. Las políticas de austeridad y la absorción relativa del sobreendeudamiento 1983-1989.

La década de los ochentas ha sido caracterizada como la década perdida para el crecimiento económico y para las aspiraciones de progreso de los sectores populares de las naciones emergentes. Sin embargo, para el gran capital de esos países, representa un período de alineamiento a las tendencias mundiales y del inicio del proceso de reestructuración que emprendieron las grandes empresas para superar la crisis de rentabilidad que habían sufrido (Basave, 1997:245). También representa el quiebre histórico de la modalidad de acumulación que había recorrido el país desde la Segunda postguerra. La crisis de esa modalidad de desarrollo arrastró al país a una vorágine de endeudamiento interno y externo que aún hasta nuestros días se deja sentir, tal como ya vimos en el apartado anterior.

Para poder superar la crisis estructural de la economía mexicana, había que superar la crisis del sobreendeudamiento internacional que vivía México en esa época, como parte de una estrategia más general que abarcaba la reorganización del aparato estatal, la reestructuración productiva de las empresas, la necesidad de exponer a la industria a la competencia en el mercado mundial, así como la reforma del Estado mexicano. Cada uno de estos componentes del panorama económico de ese entonces requería del acuerdo político entre la fracción

hegemónica del Estado mexicano y las demás fracciones del gran capital que detentan el poder político en nuestro país para darle rumbo y certidumbre al país. La dirección a partir de esos requerimientos quedó determinada por dos procesos claramente delimitados: Se trata en primer lugar del desarrollo de la propia crisis que había logrado destruir una gran parte del capital excedente que el proceso de producción y reproducción de capital había creado.

Este proceso de destrucción operó a través de diversos mecanismos entre los que se encuentran la quiebra de empresas y la desvalorización del capital accionario. En segundo lugar, se trata del proceso de reestructuración de la economía mexicana el cual quedó orientado al pasaje hacia otra modalidad de desarrollo centrada en la apertura económica y financiera al mercado mundial y la reforma económica del Estado.

Parte de ese proyecto de reestructuración tenía que ver con la superación de la crisis de la deuda exterior. Pues no debemos olvidar que el endeudamiento exterior de México tomó un carácter cada vez más adictivo desde principios de los años setenta, porque mientras más pedía prestado nuestro país, más se endeudaba para poder cumplir con las obligaciones anteriores, y esto se convirtió en un círculo vicioso que aún tiene repercusiones negativas sobre el conjunto de la actividad económica.

La crisis de pagos de agosto de 1982 se convirtió en una limitación muy seria para impulsar la acumulación de capital, porque el país tuvo que incrementar fuertemente el pago del servicio de su deuda exterior. Por ejemplo, se ha tenido que pagar en el lapso de 1972 a 1998 la cantidad de 381 mil 130.6 millones de dólares por el servicio de la deuda del sector público, que no incluye el monto que se paga por la deuda contratada por el Banco de México con el FMI (ver cuadro 5). Esta cantidad que se ha pagado en 27 años revela el papel descapitalizador que juega el endeudamiento internacional en contra de la acumulación capitalista y de los sectores populares de México, porque evita que gran parte de los recursos presupuestales se destinen a la política social, particularmente al fomento a la educación en todos sus niveles, al combate a la pobreza extrema, a la seguridad social y al desarrollo de infraestructura física y equipamiento urbano.

Además, anuló la posibilidad de desarrollar la infraestructura básica que requiere el país en áreas estratégicas de la competitividad interior y exterior, como son los transportes y las telecomunicaciones y en un contexto de estancamiento de la economía, como ha sido el caso de México desde principios de los años ochenta del siglo pasado hasta la presente década, ese endeudamiento en lugar de ser superado, se convierte en un obstáculo adicional de la recuperación del crecimiento sostenido de nuestro aparato productivo.

CUADRO 5. SERVICIO DE LA DEUDA EXTERNA DE MÉXICO. 1972-1998.

MILLONES DE DÓLARES.

Años	Largo plazo	Amortizaciones de la deuda externa del sector público de México (Millones de dólares)		Intereses deuda externa sector público	Servicio deuda externa sector público
		Corto plazo	total		
1972	602.0	n.d	602.0	602.0	923.5
1973	897.0	n.d	897.0	442.0	1339.0
1974	688.0	n.d	688.0	707.2	1395.2
1975	855.0	n.d	855.0	1031.5	1886.5
1976	1156.0	n.d	1156.0	1318.7	2474.7
1977	2295.0	n.d	2295.0	1542.4	3837.4
1978	4264.0	n.d	4264.0	2023.0	6287.0
1979	7286.0	n.d	7286.0	2888.4	10174.4
1980	3723.4	n.d	3723.4	3957.6	7681.0
1981	4806.3	n.d	4806.3	5938.7	10745.0
1982	3767.0	1168.1	4935.1	8200.8	13135.9
1983	3134.7	1477.1	4611.8	6468.8	11080.6
1984	2353.6	1264.4	3618.0	7611.1	11229.1
1985	2859.7	1190.4	4050.1	7601.0	11651.1
1986	2893.6	1888.5	4782.1	6130.8	10912.9
1987	4843.5	1730.0	6573.5	5700.3	12273.8
1988	8307.1	951.6	9258.7	6353.0	15611.7
1989	6182.5	1425.1	7607.6	6929.1	14536.7
1990	46836.2	1664.0	5513.4	5515.4	11028.8
1991	6133.5	4190.3	10323.8	5794.4	16118.2
1992	12728.1	7655.1	20823.2	5337.5	26160.7
1993	6069.8	13888.5	19958.3	4803.9	24762.2
1994	8999.2	18456.9	27456.1	5361.0	32817.1
1995	9436.3	15889.0	25325.3	6331.9	31657.2
1996	21268.6	14194.4	35463.0	6250.0	41713.0
1997	21891.4	11426.2	33317.6	6327.0	39644.6
1998	11746.1	11619.2	23365.3	6602.1	29967.4

Fuente: Elaboración propia en base a datos de SHCP. n.d. significa no disponible.

Otra de las consecuencias de esa crisis de pagos tuvo que ver con la recuperación de la capacidad crediticia del país, pues durante el período que va de 1983 a 1988 México estuvo prácticamente ausente del mercado voluntario de capitales (Griffith-Jones, Et. Al., 1993; Vargas Mendoza, 1991; West, 1991).

Antes de que estallara al crisis económica de 1982, al país ya se le habían cerrado los créditos voluntarios del exterior. La meta de contratar 11 mil millones de dólares en 1982 para sostener el programa económico de ese año ya no prosperó, porque en los primeros 6 meses del año, el sector público ya no fue capaz de contratar más créditos externos. El último de los préstamos que recibió fue el crédito "jumbo" por 2 mil 500 millones de dólares en julio de ese año de parte de la gran banca privada internacional. Tal como lo asienta Gurría (1993:27-28), "...Al formalizarse dicha operación, por paradójico que parezca, se cerró el crédito externo voluntario para el sector público. Los bancos comerciales rehusaron otorgar nuevos créditos y muchos de ellos ya no renovaron las líneas de crédito al llegar a su vencimiento, como lo hacían tradicionalmente"¹⁵. Al mes siguiente,

¹⁵ Rosario Green (1998:146-147) describe de forma profusamente documentada que las autoridades financieras y monetarias de los Estados Unidos no habían comprendido realmente la

concretamente el 22 de agosto de 1982, mediante un télex el gobierno mexicano solicitó a los bancos acreedores y a la comunidad financiera internacional diferir por 90 días, a partir del 23 de agosto, los pagos de capital de la deuda pública externa que vencían en los siguientes 90 días, que representaban un monto de 8 mil 144 millones de dólares, garantizando que los pagos de los intereses se continuarían realizando en su totalidad. La prórroga que se solicitaba no incluía los préstamos otorgados o garantizados por agencias gubernamentales de crédito para la exportación, los créditos de instituciones multilaterales, las emisiones de bonos, ciertos financiamientos comerciales, tampoco se consideraba la deuda del sector privado (Gurría, 1993:34).

Esta declaración de moratoria del principal de la deuda externa del sector público de México cimbró al sistema financiero internacional, porque amenazaba con alterar los estados contables de los bancos debido a que México tenía una abultada deuda pública exterior que alcanzaba a fines de diciembre de 1982 el saldo de 58 mil 874 millones de dólares¹⁶, además, otras naciones como Polonia, Rumania, Hungría y Yugoslavia, estaban en default técnico.

A partir de ese año nuestro país tenía que utilizar parte de su ahorro interno con el fin de cumplir con el servicio de esa deuda (SHCP, 1988:57). Al tiempo que creaba la exigencia de pasar por difíciles negociaciones con sus acreedores internacionales, ya que uno de los problemas fundamentales que tenían que solventarse era reencausar a la economía hacia el crecimiento económico y garantizar que los acreedores contribuyeran con recursos frescos a ese objetivo. Por lo tanto, la reducción de la deuda pública externa representaba el primer requisito para lograr lo que se dio en denominar el ajuste de la economía mexicana¹⁷. En contrapartida, a los banqueros, lo que les interesaba era la capacidad real del país para pagar los intereses de su deuda más que la capacidad potencial del país para enfrentar a largo plazo los problemas de su deuda exterior (Green, 1998:93).

México tuvo que concurrir en cuatro ocasiones a renegociar su deuda pública externa para lograr cierto alivio de la carga que significaba el servicio de la

dimensión de los peligros que representaba el endeudamiento internacional de los países más endeudados en ese entonces. El único que empezó a alertar a la administración Reagan sobre el peligro real de una crisis de pagos de parte de los deudores fue el entonces presidente de la Reserva Federal, Paul Volcker.

¹⁶ Este monto no incluía la deuda externa de los bancos que fueron nacionalizados en septiembre de 1982. Para darse una idea de las repercusiones que habría producido en los banqueros norteamericanos una suspensión unilateral de pagos por parte de México, los préstamos concedidos a México por los nueve bancos más grandes de ese país equivalían en 1982 a más del 44 por ciento de su capital (Gurría, 1993:37).

¹⁷ Los autores que han trabajado con detalle las reestructuraciones que el gobierno mexicano realizó con los acreedores externos son en orden de importancia los siguientes: Rosario Green (1998), Lecciones de la Deuda Externa de México, de 1973 a 1997. De abundancias y escaseces, México, FCE y Fundación Colosio; José Ángel Gurría (1993), La política de la deuda externa, México, FCE; Secretaría de Hacienda y Crédito Público (1988), Deuda externa pública mexicana, México, FCE.

misma¹⁸. Para llegar a esta situación tuvo que vencer la resistencia de los banqueros internacionales quienes condicionaban la negociación a la suscripción previa de un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI) para estabilizar a la economía mexicana que implicaba el establecimiento de medidas draconianas con el fin de lograr revertir los efectos más agudos de la crisis de rentabilidad que padecía el país, entre las que se encontraban la restricción salarial, la privatización de las empresas públicas, la apertura de la economía a las importaciones, la reducción del déficit fiscal del Gobierno Federal y la desaparición gradual de los subsidios al consumo popular.

A su vez el FMI impuso como condición a los bancos del exterior que tenían que continuar otorgando créditos a México, porque de lo contrario, el FMI no aprobaría sus propios créditos (Green, op.cit:95). Por ejemplo, Eugenia Correa (1991:81), destaca ese hecho de la siguiente manera: “A partir de la “crisis de deuda” de 1982, el FMI decidió condicionar sus créditos a que los bancos privados participaran en la provisión de fondos. Por su parte, el gobierno de los Estados Unidos pidió a éstos que continuaran prestando, y la propia Reserva Federal extendió nuevas líneas de crédito de corto plazo a fin de aliviar momentáneamente la situación”.

En el marco de una aguda escasez de créditos y de los enormes requerimientos financieros que demandaba la deuda exterior, **se inició la primera etapa de la reestructuración de la deuda externa del sector público, la cual se desarrolló formalmente del 13 de agosto de 1982 hasta el 8 de diciembre de ese año, aunque no fue sino hasta agosto de 1983 cuando se hizo el anuncio formal. Su finalidad fue resolver la llamada “crisis de liquidez” que se presentó en agosto de 1982 e involucraba el diferir las amortizaciones que vencían entre el 23 de agosto de 1982 y el 31 de diciembre de 1984 por un monto de 23 mil 150 millones de dólares (Gurría, 1993:42-43).**

Según los términos del acuerdo, todo saldo de la deuda sujeta a renegociación que venciera en el período señalado quedaría de la siguiente manera: el período de pago de los saldos vencidos sería de 8 años contados a partir del 11 de enero de 1983, pero con un período de gracia de 4 años y una tasa de interés de 1 7/8 porcentuales sobre la tasa libor o bien de 1 ¾ sobre la prime rate. Ello implicaba que la deuda involucrada en esta reestructuración empezaría a pagarse hasta enero de 1987. La propuesta de renegociación excluía cualquier tipo de vencimiento que no tuviera relación con el financiamiento bancario, fuese por ejemplo, papel comercial, bonos emitidos por el Gobierno Federal, créditos de

¹⁸ Rosario Green habla de cuatro etapas en la renegociación de la deuda exterior, y específicamente se refiere a la cuarta etapa en los capítulos V y VI de su libro ya citado en ocasión de la solicitud de rescate financiero que hizo México al FMI en 1986, cuando inicialmente pedía un nuevo préstamo por 6 mil millones de dólares y finalmente el monto negociado fue por 12 mil millones de dólares, que fueron otorgados por el FMI, el Banco Mundial, el BID, los bancos privados, así como por créditos de exportación oficiales y créditos agrícolas estadounidenses (Green, 1998:283). Gurría (1993) por su parte habla de las renegociaciones que realizó México y en total alude a cuatro.

proveedores, certificados de depósito y notas, así como los depósitos interbancarios de las sucursales en el exterior, de los bancos mexicanos.

Los pasivos anteriores quedaban excluidos, porque se pensaba que técnicamente era imposible que quedaran comprendidos dentro del monto de la deuda del sector público mexicano sujeto a renegociación (Green, 1998:96). Por lo tanto, la primera reestructuración involucraba a la banca comercial, que era la acreedora de los créditos de corto plazo que vencían en el período aludido con el gobierno mexicano. Este compromiso sería sellado con la firma de la carta de intención con el FMI en noviembre de 1982 y por consiguiente la obligación del Gobierno Federal de cumplir con cada una de las condiciones que imponía la banca transnacional por mediación de este organismo multilateral, entre ellas, la reducción del déficit del sector público, así como la apertura de la economía a las importaciones procedentes de los países industrializados.

En virtud de que el gobierno mexicano no podía lograr el acuerdo unánime de todos los bancos acreedores para renegociar el paquete sujeto a reestructuración, se creó un Comité Asesor de los Bancos que representaba a los más importantes de ellos que se redujo a 540 de un total de mil 400 acreedores¹⁹. Asimismo, solicitó otra prórroga adicional a la moratoria sobre pagos de capital, por otros 90 días más. También consiguió que los bancos privados internacionales aprobaran el otorgamiento de más recursos frescos por un monto de 5 mil millones de dólares, cuyo convenio se firmó el 3 de marzo de 1983. con este último, concluía el rescate de la economía mexicana que significó en los hechos un préstamo por 36 mil 500 millones de dólares, compuesto por 23 mil 150 millones que se diferían a 8 años con 4 de gracia; 4 mil 500 millones que otorgaría el FMI durante los tres siguientes años a la firma del acuerdo de Facilidad Ampliada; los mil 850 millones del Banco de Pagos Internacionales; 2 mil millones del gobierno de los Estados Unidos²⁰ y los 5 mil millones facilitados por la banca privada internacional para poner en marcha el programa de ajuste.

¹⁹ La idea de crear un Comité Asesor de Bancos para renegociar la reestructuración de la deuda externa de México, cobró forma durante las reuniones de los días 13, 14 y 15 de agosto de 1982 entre las autoridades mexicanas y las del Tesoro de los Estados Unidos y una semana después se constituyó dicho Comité en la reunión que se tuvo con los 115 bancos comerciales celebrada en Nueva York. Dicho Comité quedó integrado por 13 bancos. Para la renegociación de 1989 aumentó a 15. Su función fue la de servir de enlace entre nuestro país y sus más de 500 bancos acreedores más importantes de todo el mundo. Dicho Comité estaba integrado por el Bank of America, el Bank of Montreal, el Bank of Tokyo, el Bankers Trust, el Chase Manhattan Bank, el Chemical Bank, el Citibank, el Deutsche Bank, el Lloyds Bank International, el Manufacturers Hannover Trust, el Morgan Guaranty Trust, el Société Générale y el Swiss Bank. Para la reestructuración de 1989 se incorporaron el Midland Bank y The Sumitomo Bank (Gurría, 1993:33-34).

²⁰ Mil millones de dólares correspondían por el pago anticipado por concepto de ventas de petróleo y mil millones en líneas de crédito por la importación de productos básicos. Por el préstamo sobre la venta de petróleo, el gobierno Norteamericano acostumbrado a sacar ventajas de todo tipo, pretendía que el precio del crudo se fijara a un nivel más bajo del que prevalecía en el mercado para que el volumen de petróleo a entregar representara en realidad mil 200 millones de dólares, cosa que el gobierno mexicano no aceptó. Además, pretendía establecer una comisión excesiva por la operación (100 millones de dólares), aunque al final ésta se fijó en 50 millones. Por ese

Como un requisito indispensable para reestructurar la deuda externa pública del país, la banca privada transnacional exigió al gobierno mexicano que planteara un plan de solución de la deuda del sector privado, dado que también las empresas se encontraban en una situación de incumplimiento de pagos con los acreedores privados. La respuesta del gobierno mexicano consistió en crear un mecanismo que le brindara acceso a divisas a las empresas reduciendo el riesgo cambiario. Con ese propósito se creó el Fideicomiso de Cobertura Cambiaria, el FICORCA, como veremos más adelante.

Dado los graves problemas económicos que enfrentaba el país y el enorme servicio de su deuda externa que anulaba cualquier posibilidad de crecimiento económico; además de que la solución lograda en la primera etapa de reestructuración solamente permitía aplazar los vencimientos de 1982, 1983 y 1984, así como resolver algunas dificultades de corto plazo. Sin embargo, se requería otra negociación que abordara los vencimientos de más largo plazo para darle mayor respiro al país en materia de liquidez internacional.

La experiencia acumulada por los negociadores mexicanos durante los últimos meses del régimen de López Portillo en que se inscribió la etapa más crítica de la crisis deudora de 1982 y la continuidad de ese equipo negociador durante el gobierno de Miguel De la Madrid, permitió desplegar una política de más largo alcance en los objetivos que se perseguirían en la segunda etapa de reestructuración, de tal forma que ahora el problema de la deuda exterior se inscribía dentro de la estrategia basada en el Plan Nacional de Desarrollo, así como en el marco de los principios de la política exterior mexicana, pretendiendo preservar tanto el desarrollo económico nacional como la soberanía del país. Al mismo tiempo se empezó a reclamar con mayor énfasis el principio de corresponsabilidad entre los actores involucrados, como eran los deudores, acreedores, organismos multilaterales y los gobiernos de las entidades deudoras y acreedoras (Green, op. cit:101-102), lo cual representaba una estrategia política común de las naciones endeudadas de América Latina y el Caribe en el marco del Consenso de Cartagena²¹.

préstamo México tuvo que pagar en los hechos una tasa de interés implícita de cerca de 38 por ciento, que era más del doble de las tasas de interés de mercado de ese momento(Gurría, 1993:31).

²¹ El Consenso de Cartagena, tuvo como antecedente a la Conferencia Latinoamericana celebrada en Quito, Ecuador los días 12 y 13 de enero de 1984. De esta reunión surgió la Declaración de Quito y un plan de acción que recogía varias propuestas para atacar los principales problemas económicos de la región. En materia de deuda externa se planteó negociar con los acreedores la disminución de las tasas de interés y la extensión de los plazos de vencimiento de los pasivos, reducir los ingresos de la cuenta corriente de la balanza de pagos destinados al servicio de la deuda, así como asegurar el flujo de recursos para la región, renegociar la deuda junto con medidas comerciales para tener acceso a los mercados externos, así como intercambiar información sobre las condiciones obtenidas por cada nación en sus respectivas reestructuraciones de su deuda exterior. Asimismo, se planteó a los acreedores y sus gobiernos, así como a los organismos multilaterales asumir una actitud de corresponsabilidad en la reestructuración de la deuda externa. De esta reunión surgió la convocatoria para celebrar otra reunión los días 21 y 22 de junio de 1984 en Cartagena de Indias, Colombia. Allí acudieron los cancilleres y ministros

Por lo tanto, **la segunda etapa de renegociación** comenzó el 3 de enero de 1984 con la reestructuración de cerca de 48 mil millones de dólares que vencían entre 1985 y 1990, prolongándose los plazos de pago a 14 años con amortizaciones crecientes a partir de 1986 que implicaba que los pagos del principal de la deuda reestructurada irían de cero en 1985 y 250 millones de dólares en 1986 y las amortizaciones siguientes aumentarían paulatinamente conforme mejorara la capacidad de pago del país, frente a montos de 9 mil 758 y 9 mil 231 millones de dólares respectivamente, de no haberse logrado tal convenio (SHCP, 1988:140). El acuerdo con el Comité Asesor de Bancos se logró el 7 de septiembre de 1984.

Esta reestructuración se le denominó multianual o plurianual²² y sentó el precedente de romper con la práctica común de recalendarizar el saldo de la deuda a un plazo considerablemente más corto, y con el riesgo de quedar sujeto a un programa de ajuste supervisado por el FMI. El gobierno mexicano perseguía obtener recursos frescos en esta etapa, los cuales logró mediante la suscripción de un crédito por 3 mil 800 millones de dólares que se firmó el 6 de abril de 1984 para satisfacer los requerimientos de divisas de ese año, a un plazo de diez años incluyendo cinco y medio de gracia, con una tasa de interés de 1 ½ por ciento sobre la Libor o de 1 1/8 puntos sobre la Prime rate (Green, 1998:106).

Los 48 mil millones de dólares involucrados en la reestructuración estaba integrada de la siguiente forma: alrededor de 20 mil millones de dólares vencían originalmente entre 1985 y 1990 que no fueron reestructurados en 1982, así como 23 mil millones reestructurados en 1982 y 5 mil millones de dólares del crédito suscrito el 3 de marzo de 1982. El total de los 43 mil millones de los dos primeros componentes se negoció a un plazo de 14 años con amortizaciones crecientes, tal como ya se indicó. Del restante monto de 5 mil millones de dólares se pagarían mil 200 millones de dólares en 1985 (250 millones en enero y 950 en el último trimestre de ese año), el resto se liquidaría a un plazo de 10 años con cinco de gracia.

responsables de las finanzas de los principales países deudores de la región, surgiendo el documento denominado "Consenso de Cartagena" que recogió y amplió el plan de acción contenidas en el Plan de Acción de la Conferencia de Quito, que postulaba reducir y estabilizar las tasas de interés para los nuevos créditos y la deuda vigente, estudiar la conveniencia de posponer el pago de los intereses en caso de que se presentasen problemas agudos en la balanza de pagos, reprogramar las deudas de acuerdo con la capacidad real de pago de cada nación, reactivar y ampliar los flujos financieros a la región, y mejorar el acceso a los mercados mundiales. De forma consensuada, los participantes de esta conferencia, veían que el problema de la deuda tenía que ser visto en primer término como un problema político que implicaba que los gobiernos debían tomar parte en su resolución, así como exigir la corresponsabilidad de las partes involucradas, dado que la crisis de la deuda era en gran medida el resultado de los cambios drásticos en las condiciones en que originalmente se contrataron los créditos. Asimismo, se empezó a esgrimir el principio de equidad en los costos del reordenamiento de las economías (SHCP, 1988:161-162).

²² México fue el primer país en lograr un acuerdo de este tipo que logró diferir los plazos de las amortizaciones hasta 14 años bajo un esquema de pagos crecientes.

En materia de tasas de interés se acordó eliminar la Prime Rate como tasa de referencia y sustituirla por la tasa de certificados de depósito que es casi igual a la Libor. Con ello se pretendía aprovechar el nivel más bajo que había mostrado históricamente la Libor con respecto a la Prime Rate. También se obtuvo una reducción sustancial de las sobretasas, porque el diferencial aplicable a los 43 mil millones de dólares fue de 7/8 por ciento en los primeros dos años, 1 1/8 por ciento durante los siguientes cinco años y 1 ¼ por ciento en los últimos siete años.

Asimismo, se redujeron los márgenes aplicables a los 5 mil millones de dólares de recursos frescos obtenidos en marzo de 1983, quedando en 1 ½ por ciento sobre la Libor y 1 1/8 por ciento sobre la tasa que suplió a la Prime y se convino en no pagar comisión alguna por concepto de la operación²³ (Gurría, 1993:54-55).

Los bancos privados del exterior, también exigieron información detallada sobre la evolución de la economía mexicana durante el tiempo que abarcaran los plazos del principal renegociados. Esta situación se resolvió mediante el envío de la misma al FMI quien debía emitir una opinión a los bancos comerciales, sin que ello implicara su ingerencia en la elaboración de los programas económicos del país. También se convino a propuesta del gobierno mexicano de cambiar las monedas en que estaba denominada su deuda. Pues ante la incertidumbre que implicaba comprometerse a realizar los pagos únicamente en dólares a lo largo de un plazo de 14 años y dado que el 50 por ciento de la deuda se debía a bancos no estadounidenses, particularmente en monedas como los marcos, yenes, francos suizos, entre otras, por lo que se ofreció a estos bancos cambiar a sus propias divisas parte de los saldos de deuda que se tenía con ellos, con lo cual podrían reducir el riesgo cambiario, porque la reestructuración multianual implicaba alargar los plazos de amortización. El acuerdo tentativo entre México y esos bancos fue que de llegar a un arreglo definitivo, los acreedores no estadounidenses podrían cambiar hasta el 50 por ciento de sus tenencias de deuda mexicana a sus monedas nacionales en un período de hasta 42 meses. A partir de la fecha en que se firmaran los contratos, la conversión se haría en partes iguales, siendo el monto máximo de deuda bajo esta modalidad de conversión de 11 mil 559 millones de dólares.

Un hecho negativo para el desarrollo de la economía mexicana lo representó la transferencia neta de recursos al exterior que alcanzó en promedio anual entre 1982 y 1984 el 6.3 por ciento del PIB, con lo cual el país pasó de receptor neto a exportador neto de capitales, esto ejerció fuertes presiones recesivas sobre la economía nacional, ello a pesar de haber diferido los pagos del principal de su deuda exterior y de la disminución de las sobretasas. Otra expresión de los efectos recesivos de la economía fue la caída brutal de la formación bruta de capital, que fue en términos reales del 12.6 promedio anual en el curso de 1982-1984.

²³ Gurría (Ibid), señala que en el primer ejercicio de reestructuración las comisiones fluctuaron entre uno por ciento por una sola vez para la reestructuración de los 23 mil 150 millones de dólares y 5/8 por ciento por una sola vez para los créditos frescos de 1984.

A pesar de los esfuerzos del gobierno mexicano por corregir los desequilibrios de la economía e impulsar los cambios convenidos con el FMI y los acreedores privados, los factores exógenos imponían un freno al crecimiento, entre los que se encontraban la reducción de los precios internacionales del petróleo, que empezaron a declinar desde finales de 1984 y continuarían a lo largo de 1985, con la consiguiente agudización en 1986 y los términos de intercambio desfavorables con el exterior. A ello se sumaron los dos terremotos de 1985 que arrojó pérdidas materiales y humanas de consideración, por lo que el país se veía imposibilitado a cumplir con ciertos compromisos derivados del acuerdo suscrito con los acreedores privados.

Ante esta situación, a finales de septiembre de 1985 el gobierno mexicano acordó con el Comité Asesor de Bancos, diferir el pago de capital por 950 millones de dólares que debía efectuarse en los primeros días de octubre, correspondiente a la segunda parte de la amortización de mil 200 millones de dólares sobre el préstamo de 5 mil millones concertado el 3 de marzo de 1983. Posteriormente el gobierno mexicano envió un comunicado a la comunidad financiera internacional, en el que además de solicitar la revolvencia por seis meses de los 950 millones de dólares, se pedía con urgencia un nuevo préstamo por 4 mil millones de dólares para 1986, de los cuales se esperaba que los bancos comerciales aportaran 2 mil 500 millones (Gurría, 1993:63).

El programa de ajuste que emprendió el país durante el período 1983-1985 con la firma de los acuerdos de facilidad ampliada con el FMI en ocasión de las dos reestructuraciones de su deuda exterior, habían implicado la reducción significativa del gasto público, con énfasis en el gasto corriente, la aceleración de la apertura comercial en julio de 1985 con la sustitución de los permisos previos de importación por los aranceles, así como diversas acciones para incrementar los ingresos públicos.

Sin embargo, el descenso vertiginoso de los precios del petróleo que llegaron a estar en cerca de 10 dólares en promedio durante todo 1986 y el hecho de que la situación económica empeoraba cada vez más, ante la falta de recursos públicos, como resultado de la pérdida de ingresos por la caída de los precios de exportación del crudo, obligaron al gobierno del presidente De la Madrid a demandar a los acreedores internacionales a que asumieran la responsabilidad que les correspondía en la solución del problema de la deuda externa, ya que en el contexto económico descrito, era imposible que el país pudiera cumplir con sus compromisos financieros, ante la magnitud de la pérdida de los ingresos petroleros, del orden de 7 mil millones de dólares, que representaban el 6 por ciento del PIB de ese año. Las circunstancias descritas obligaron al gobierno mexicano a iniciar una nueva reestructuración de la deuda externa del sector público. Se iniciaba así la tercera etapa de ese proceso, que sería la más difícil y prolongada de las que había realizado el país con sus acreedores externos, debido a la reticencia de la banca privada transnacional de continuar prestando a las naciones altamente endeudadas recursos frescos, porque México inicialmente pidió 4 mil millones de dólares y posteriormente aumentó la solicitud a 6 mil

millones, lo que llegó a ser visto por los acreedores como una muestra de la escasa capacidad de maniobra de las autoridades financieras del país dado la insolvencia de la economía mexicana y de su deterioro constante. Al mismo tiempo, desde 1986 los bancos europeos empezaron a crear reservas de provisión, seguidos por los japoneses y posteriormente por los banqueros norteamericanos en 1987, con el fin de afrontar posibles pérdidas de los créditos que habían otorgado a las naciones deudoras. En ese contexto, tenían claro que la consigna era ya no prestar más dinero a los deudores, para evitar caer en insolvencia financiera que pusiera en peligro a toda la estructura del sistema financiero internacional.

Los pasos para arribar al tercer ejercicio de reestructuración se dieron desde febrero de 1986 en ocasión del mensaje que el presidente De la Madrid enviara a la nación en el cual demandaba a los acreedores asumir la responsabilidad que les correspondía en la solución del problema de la deuda y reconocía que era imposible que México absorbiera todo el peso de la pérdida de los ingresos petroleros ya señalados, por lo tanto, el país tenía que adecuar el pago del servicio de su deuda exterior a su capacidad real (Gurría, op.cit:69). El gobierno mexicano perseguía una reestructuración del principal con un perfil de amortizaciones mucho más amplio que el que se logró en 1984, así como la reducción del pago de intereses y dinero fresco, para solventar las exigencias financieras más próximas. La consigna que flotaba en el ambiente de las negociaciones partía del reconocimiento de que había que crecer para poder pagar.

Inmediatamente los negociadores mexicanos iniciaron los acercamientos con el secretario del Tesoro de los Estados Unidos, James Baker, con el presidente de la Reserva Federal, Paul Volcker, con el director gerente del FMI, Jacques de la Larosiére y con el presidente el Banco Mundial Tom Clausen, insistiendo en la necesidad de obtener concesiones de los acreedores que permitiera reducir los efectos que representaría para el país la caída de los ingresos petroleros. El propósito principal era definir un paquete financiero de emergencia y las bases de una nueva reestructuración de la deuda mexicana. El 11 de marzo de 1986 la Secretaría de Hacienda y Crédito Público envió un télex a los ministros de finanzas de Japón, Europa y Canadá, solicitando a sus gobiernos mayor flexibilidad en sus marcos legales respecto a la regulación bancaria, así como mayor participación ante el problema de la deuda externa, con el propósito de evitar confrontaciones en lo que sería la tercera reestructuración de la deuda externa de México.

Hacia fines de marzo de 1986 la banca comercial aceptó diferir otra vez por 6 meses el pago de los 950 millones de dólares que se debieron efectuar por concepto de amortización del principal en el mes abril de ese año, este pago ya había sido pospuesto a raíz de los terremotos del 19 y 20 de septiembre de 1985. Pese a las dificultades de la negociación con la banca internacional, el 16 de septiembre de 1986 se dio un acercamiento entre las autoridades financieras de

México y los miembros del Club de París²⁴, al haber logrado la reestructuración de más de una tercera parte de su deuda pública oficial. Aunque el monto de esa reestructuración fue pequeño, creó las condiciones para flexibilizar la postura de los banqueros privados y logró que el pago de mil 800 millones de dólares fuera reprogramado, permitiendo que México dejara de pagar el cien por ciento del capital y el 60 por ciento de los intereses durante un período de 5 a 8 años. El acuerdo fue suscrito con 13 naciones acreedoras entre las que se encontraban Austria, Bélgica, Canadá, Estados Unidos, Francia, Holanda, Italia, Japón, Reino Unido, República Federal Alemana, Suecia y Suiza (Green, 1998:269; Gurría, 1993:75).

Hacia finales de septiembre de 1986 se llegó a un acuerdo en principio con la banca comercial, que comprendía créditos nuevos por 6 mil millones de dólares y créditos contingentes por mil 700 millones de dólares, la reestructuración de vencimientos por 52 mil 250 millones de dólares, de los cuales el 83.6 por ciento se pactaron a un plazo de 20 años con siete de gracia, y se logró la reducción de la sobretasa de 1 1/8 puntos porcentuales en promedio a 13/16 por ciento sobre la Libor. El crédito por 6 mil millones de dólares fue pactado a un plazo de 12 años con cinco de gracia y a una tasa de Libor más 13/16 por ciento, los créditos de contingencia tendrían la misma tasa y un plazo de 8 años con 4 de gracia para mil 200 millones de dólares y de 12 años con 7 de gracia para el resto de los 500 millones de dólares. Entre lo novedoso de esta reestructuración estaba el hecho de que por primera vez desde el inicio de la crisis de la deuda externa de México se aplicara un margen promedio inferior a uno por ciento sobre todos los pasivos del país con la banca privada internacional (Gurría, 1993:79).

Además de que México lograba una renegociación de su deuda externa donde el FMI apoyaba por vez primera un proyecto económico de corte no recesivo, lo cual

²⁴ El Club de París es un foro informal que agrupa a los países acreedores miembros de la OCDE. Se reúne con un país deudor a fin de reorganizar programas de pagos de obligaciones concedidas o garantizadas por órganos de los gobiernos acreedores que la nación deudora no puede cumplir puntualmente. Sus reuniones son periódicas y se cuenta con la asistencia de las principales instituciones financieras internacionales. Los acreedores negocian con los países deudores uno por uno, como ha sido la tradición negociadora del endeudamiento internacional desde mediados del siglo XIX. Este Club, carece de un acuerdo constitutivo o de un régimen interno establecido. Se rige por un conjunto de procedimientos logrados mediante consenso entre sus miembros consagrados por la práctica y observados en esas negociaciones. Sin ser un verdadero organismo, el foro funciona sobre una base similar, cuya sede se encuentra en París, Francia y lo preside el Director del tesoro francés y su secretariado cuenta con los servicios del mismo tesoro. Su funcionamiento sigue un sistema procesal casi sin cambio, aunque haya matices en el trato entre países deudores grandes y chicos. Normalmente una reunión del Club se convoca a petición de un país deudor que ha reconocido que no tiene capacidad de pago de sus débitos con el exterior. Esta iniciativa resulta en la práctica de consultas previas con el FMI. El Origen del Club data de 1956 cuando se reunió por primera vez a solicitud de Argentina, que pretendía restablecer la normalidad en sus relaciones de comercio y pagos, que incluía la renegociación de créditos de proveedores. Aunque ya en 1955 se había creado un precedente del Club, en ocasión de una reunión semejante para abordar problemas de pagos de Brasil con ciertos acreedores de Europa. En esa ocasión se constituyó el foro informal que llegó a ser conocido como el Club de la Haya, el cual se desplazó a París el siguiente año por razones fortuitas (Landau, 1990:1060-1061).

permitía al gobierno mexicano un margen mayor de maniobra en términos de su política monetaria y fiscal.

Al mismo tiempo, se iniciaron las gestiones para reestructurar por lo menos 8 mil 700 millones de dólares de deuda privada con el exterior (bajo el esquema del Ficorca) en condiciones financieras similares a las que se habían logrado para el sector público. En este punto, los banqueros prefirieron hacer algunas concesiones con tal de recibir el pago inmediato de los adeudos, antes que aceptar que los plazos de vencimiento se fueran a 20 años como proponía el gobierno mexicano. En cuanto a las líneas interbancarias, se logró que los bancos acreedores se comprometieran a mantener hasta el 30 de junio de 1989 el saldo de 6 mil millones de dólares que mantenían en ese entonces las llamadas Sociedades Nacionales de Créditos, que no eran otra cosa que los bancos que habían sido expropiados por el gobierno en septiembre de 1982.

Otra forma mediante la cual muchas empresas mexicanas lograron la reducción de su deuda fue a través de adquirir divisas en el mercado libre con el propósito de liquidar anticipadamente sus pasivos externos, bajo el esquema de la compra de papel de deuda privada en el mercado secundario que era un mecanismo financiero que habían ideado los banqueros acreedores con tal de recuperar una parte de los créditos que habían otorgado a las empresas y gobiernos de las naciones altamente endeudadas. Este mercado secundario de deuda empezó a desarrollarse a partir de 1985 en ocasión de que los acuerdos de reestructuración de la deuda externa privada incluían los mecanismos de debt equity swaps.

El acuerdo definitivo con la banca privada internacional de esta **tercera reestructuración se firmó el 20 de marzo de 1987** en el que México optó por una aplicación del Plan Baker que se aproximaba a su diseño inicial²⁵, donde

²⁵ El Plan Baker fue impulsado por el entonces Secretario del Tesoro de los Estados Unidos, James Baker y fue dado a conocer a los presidentes de los principales bancos de su país el primero de octubre de 1985. La preocupación del Secretario del Tesoro giraba en torno a la necesidad de mantener la estabilidad del sistema bancario estadounidense y de la comunidad financiera internacional, porque los consideraba como cuestiones de seguridad nacional para los Estados Unidos. Su plan pretendía evitar una prolongada recesión en los principales países deudores, por los efectos negativos que provocaría en las exportaciones de los Estados Unidos hacia esas naciones. Posteriormente en ocasión de la XI Reunión Anual de Gobernadores del Banco Mundial y del FMI celebrada el 8 de octubre de ese año en Seúl, Corea, informó de un programa para el crecimiento sostenido que contemplaba tres elementos fundamentales que se reforzaban recíprocamente para resolver el problema de la deuda exterior. El primero de ellos tenía que ver con la adopción por parte de los deudores de políticas macroeconómicas y estructurales globales, con el respaldo de las instituciones financieras internacionales para promover el crecimiento, el ajuste de la balanza de pagos y para reducir la inflación. El segundo asignaba una misión importante al FMI junto con flujo creciente y más efectivo de préstamos para el cambio estructural que provendría de los bancos multilaterales de desarrollo, con el fin de alentar políticas de crecimiento en los países deudores, así como de libre mercado. El tercero hacía referencia a la urgencia de otorgar préstamos crecientes por parte de los bancos privados a favor de programas de ajuste estructural en las economías endeudadas. Este programa estaba destinado al alivio de los problemas de deuda de quince países en desarrollo, entre los que se encontraban los siguientes: Brasil, México, Argentina, Venezuela, Filipinas, Chile, Yugoslavia, Nigeria, Marruecos,

obtuvo recursos por 12 mil millones de dólares, que se distribuyeron en términos de su financiamiento por las siguientes entidades: el FMI aportaría mil 400 millones de dólares, el Banco Mundial mil 900 millones, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) 400 millones de dólares, los bancos privados 6 mil millones, créditos de exportación oficiales mil 500 millones de dólares y créditos agrícolas estadounidenses por 800 millones de dólares (Green, 1998:282-283).

Pese a la importancia que revistió el tercer ejercicio de reestructuración de la deuda exterior del sector público de México, los problemas de la economía mexicana eran de tal magnitud que habían creado ya un gran descontento entre la población mexicana. Por ejemplo, la tasa media de crecimiento del PIB había sido de sólo 0.2 por ciento entre 1982 y 1988. La inflación promedio anual alcanzó el 91.1 por ciento, la pérdida del poder adquisitivo de los salarios reales había rebasado el 50 por ciento, conjuntado con un aumento considerable del desempleo y el subempleo (Gurría, 1993:107) y la incapacidad del aparato productivo de absorber a más de un millón de mexicanos que se incorporaban anualmente al mercado laboral.

Como el peso del servicio de la deuda exterior continuaba siendo alto, lo cual se traducía en una limitación muy seria para el crecimiento de la economía y el descontento de la población iba en aumento, el gobierno entrante de Carlos Salinas de Gortari se planteó como compromiso en su toma de posesión el primero de diciembre de 1988 reducir la transferencia neta de recursos al exterior hasta lograr que representara no más del 2 por ciento del producto interno bruto como promedio anual entre 1989 y 1994, con el propósito de liberar recursos para la inversión productiva por parte del gobierno federal. Se pretendía volver a crecer y esto pasaba por reducir el servicio de la abultada deuda externa pública de México que para fines de diciembre de 1988 rebasaba el monto bruto de 81 mil millones de dólares (ver cuadro 4), de los cuales 57 mil 786 millones estaban contratados con la banca privada internacional y serían la base de la negociación de **ese cuarto ejercicio de reestructuración**.

Por esa razón, el régimen del presidente Salinas de Gortari se propuso en materia de deuda exterior: a) abatir el monto neto de los recursos transferidos al exterior; b) lograr con los acreedores de México un arreglo de su deuda exterior de carácter multianual, tal como lo había hecho ya en el tercer ejercicio de reestructuración, con el fin de evitar negociaciones recurrentes; c) asimismo, pretendía disminuir el valor histórico de su deuda externa y d) disminuir el saldo de la deuda pública externa como proporción del PIB. En este contexto histórico, es que se iniciaron las negociaciones para el cuarto ejercicio de reestructuración de la deuda externa del sector público de México.

La cuarta etapa de reestructuración tendría como propósito fundamental disminuir la transferencia neta de recursos al exterior, mediante la reducción

Perú, Colombia, Ecuador, Costa de Marfil, Uruguay y Bolivia, cuya deuda externa total ascendía a más de 437 mil 400 millones de dólares hacia finales de 1985.

significativa del saldo de la deuda y de su servicio, hasta ubicarla en aproximadamente 2 por ciento del PIB como promedio anual entre 1989 y 1994, ya que la prolongada depresión económica que había vivido el país había anulado literalmente el crecimiento económico y puesto en peligro la viabilidad de las reformas estructurales que se requerían consolidar; por ello, la reestructuración de la deuda externa se había vuelto un imperativo para el régimen del presidente Salinas de Gortari; además, el grave deterioro de la situación social del país, producto de las repercusiones negativas que se habían incubado en la fase de crisis y depresión de la economía, amenazaban con desbordar la capacidad de respuesta del Estado mexicano y esto se volvía un acicate más para disminuir las transferencias de recursos al exterior, ya que los recursos liberados servirían para la inversión productiva con el fin de recuperar el crecimiento. No debemos olvidar que la severidad de la crisis estructural de la economía mexicana había sido de tal magnitud en el transcurso de 1982-1988, que el PIB prácticamente no creció, mientras que la inflación se disparó a niveles exageradamente altos, que rebasaba el 90 por ciento como promedio anual en ese lapso, en conjunción con la caída drástica de los salarios reales, que superaban más del 50 por ciento en ese período. Por lo tanto, para poder crecer, había que superar el problema del sobreendeudamiento externo.

Esta reestructuración tendría una diferencia radical con los anteriores ejercicios de reestructura que hicieron énfasis en la solución transitoria del problema de la deuda a través de recalendarizar los pagos del principal, así como la contratación de nuevos créditos, con lo cual se maniobraba con el tiempo, aunque los problemas de liquidez de la economía mexicana seguían vigentes. Ahora lo que se perseguía era llegar a un acuerdo con los acreedores, que considerara el crecimiento económico como la variable clave del proceso de reestructuración.

Dada la gravedad de la crisis económica que enfrentaba el país y la combinación de los sucesos ocurridos en Venezuela en febrero de 1989 que produjo la muerte de 300 personas, por las manifestaciones sociales en 5 de sus principales ciudades ante el descontento de la población por el aumento de los precios del transporte, obligó al FMI y a los gobiernos acreedores a cambiar su percepción sobre el problema del sobreendeudamiento exterior y que la única solución de fondo consistía en renegociar la deuda a partir de reducciones significativas del principal, acompañada de reducción de las tasas de interés y dinero fresco.

Con tal propósito se lanzó el Plan Brady para solucionar el problema del sobreendeudamiento externo, que poco después adicionó el compromiso de destinar 29 mil millones de dólares²⁶ de recursos públicos para apoyar las operaciones de reducción del monto de la deuda y de su servicio (Devlin y Lustig,

²⁶ 24 mil millones de dólares serían aportados por el FMI y el Banco Mundial, mientras que el gobierno de Japón aportaría 5 mil millones de dólares. Cerca de 12 mil millones de dólares de los 24 mil millones que aportarían las instituciones multilaterales se podrían usar para apoyar operaciones de recompra de deuda o garantizar el principal de la deuda redocumentada, los 12 mil millones restantes serían para garantizar intereses (Devlin y Lustig: Ibid)

1990: 296). Este Plan fue dado a conocer por el secretario del Tesoro de los Estados Unidos Nicholas Brady el 10 de marzo de 1989 ante la Brookings Institution y la Conferencia del Comité de Bretton Woods sobre la Deuda del Tercer Mundo.

Este Plan representaba un avance muy importante en relación al Plan Baker, porque reconocía el sobreendeudamiento de las naciones en vías de desarrollo y planteaba que la única manera de solucionar el problema, dado el contexto de estancamiento de esas economías y del mundo en general, era mediante las reducciones del servicio o la reducción del principal, mientras que el Plan Baker alentaba a la banca comercial que otorgase mayores recursos a los países endeudados, pero en la práctica éstos no podían otorgarse, porque la creación de reservas contra los malos préstamos y la reducción de la exposición de los bancos comerciales, en relación a los créditos de países con problemas de pagos, anulaba tal propósito.

Además, el Plan Brady reconocía que era necesario impulsar un mayor crecimiento en los países deudores y sostener los procesos de reestructuración de sus aparatos productivos, para dejar atrás el sobreendeudamiento en el que habían caído. Exigía que estos países alentaran todo tipo de estímulos a la inversión extranjera, la repatriación de capitales y el fortalecimiento del ahorro interno. Comprometía a los gobiernos de los bancos acreedores, así como a los propios bancos a prestar apoyo financiero más oportuno y eficaz, que debería incluir operaciones de reducción del saldo y el servicio de la deuda, así como aportación de recursos frescos. Al Banco Mundial y el FMI les pedía apoyo financiero para apoyar el ajuste económico de los países deudores, así como para llevar a cabo las operaciones de reducción de deuda con la banca comercial. Asimismo, a los gobiernos acreedores se les creaba la exigencia de continuar con la reestructuración de la deuda proveniente de los créditos bilaterales, mantener las líneas de crédito a la importación y reducir los impedimentos de tipo regulatorio-contable y/o fiscal para favorecer las reducciones del saldo y de la tasa de interés. En síntesis, la solución del problema del endeudamiento se encuadraba en un nuevo marco institucional, que obligaba a los bancos a ser corresponsables de un problema mayúsculo, del que también habían contribuido a crear.

Mientras los banqueros privados analizaban la propuesta mexicana, el 10 de abril de 1989 se firmó la carta de intención sobre política económica con el FMI que era una exigencia para que el organismo respaldara la renegociación de México con la gran banca privada internacional. Por primera vez en su historia, el FMI apoyaba un programa económico que ponía énfasis en el crecimiento económico, en oposición a su postura tradicional de promover y alentar programas de contracción de la demanda agregada, acompañada de fuertes devaluaciones, etc.

El apoyo al programa económico de México por parte del FMI sería de 4 mil 135 millones de dólares, que serían otorgados a lo largo de tres años, con la posibilidad de que se prolongara a cuatro años, sujeto a la decisión de lo que

decidiera el país. Una tercera parte de estos recursos se podrían usar a operaciones de reducción de deuda con la banca comercial. Este convenio con el Fondo Monetario Internacional se firmó el 26 de mayo de 1989.

La banca comercial era la principal acreedora del país, por lo cual se iniciaron con ella de manera formal las negociaciones el 19 de abril de 1989. El total del saldo acumulado de la deuda externa pública con la banca comercial se estimaba en 52 mil 600 millones de dólares, que sería la base de la reestructuración. Este monto se redujo en el transcurso de 1989 por diversas operaciones hasta situarla en cerca de 48 mil millones de dólares, por las siguientes circunstancias: a) cancelaciones de deuda externa mediante la venta de empresas desincorporadas a favor de algunas instituciones oficiales, b) conversión de deuda por capital (swaps) que se habían autorizado antes de noviembre de 1987 pero se hicieron efectivas hasta 1989, c) amortizaciones netas del sector público durante 1989. Asimismo, por el efecto de variaciones del tipo de cambio del dólar con respecto a otras monedas, el equivalente en dólares de la deuda pública contratada en estas últimas se redujo (Gurría, 1993:130-131).

México continuó negociando con otros organismos financieros internacionales con el fin de obtener apoyo crediticio del Banco Mundial, gobierno de Japón, BID y reestructurar otros adeudos con el Club de París. Por otra parte, el gobierno mexicano ya había logrado del Banco Mundial la concesión de créditos por un monto de mil 960 millones de dólares que serían desembolsados en 1989 y un promedio de 2 mil millones anuales durante el período 1990-1992, de los cuales una parte se usaría para proyectos en los sectores financiero, industrial, comercial y paraestatal, en tanto que otra se dedicaría a apoyar las operaciones de reducción de deuda con la banca comercial. Este acuerdo se firmó el 16 de junio de 1989 (Gurría, 1993: 134).

Con el Club de París se acordó renovar las líneas de crédito bilaterales que son créditos para la exportación e importación. Esto ocurrió durante los días 29 y 30 de mayo de 1989. México debía al citado Club cerca de 10 mil millones de dólares que le representaban pagos anuales de intereses por casi 800 millones de dólares. Además, se firmó un convenio mediante el cual se reestructuraban los pagos del principal e intereses por la cantidad de 2 mil 600 millones de dólares que vencían entre junio de 1989 y mayo de 1992. Asimismo, se confirmó que el país tendría acceso a recursos de por lo menos 2 mil millones de dólares anuales para financiar importaciones de los países que pertenecían al Club de París. El acuerdo también involucraba los siguientes aspectos:

a) Se reestructuraba el pago del principal e intereses por 2 mil 600 millones de dólares a 10 años con seis de gracia sujetado al calendario de vencimientos originales, donde el 100 por ciento de capital y 100 por ciento de intereses que vencían entre el primero de junio de 1989 y el 31 de marzo de 1990. Se logró que el primer pago se prolongara hasta el 30 de abril de 1996. 2) 100 por ciento de capital y 90 por ciento de intereses con vencimientos originales entre el primero de abril de 1990 y el 31 de marzo de 1991. En este caso se logró que el primer pago

se hiciera el 30 de abril de 1997. El 10 por ciento del resto de los intereses se liquidarían de acuerdo con el calendario original. 3) El 100 por ciento de capital y 80 por ciento de los intereses con vencimientos originales entre el primero de abril de 1991 y el 31 de mayo de 1992, se logró que se aplazara su pago el 30 de abril de 1998. El otro 20 por ciento restante de los intereses se pagaría de acuerdo a lo convenido inicialmente.

b). Se lograba una cobertura de crédito por cerca de 2 mil millones de dólares por año para el financiamiento de las importaciones que realizara el país con las naciones que agrupaba el Club de París en los siguientes seis años.

c). El gobierno japonés se comprometió por medio del EXIMBANK, Banco de Exportaciones e Importaciones, se diera apoyo financiero a México en los siguientes tres años por un total de 5 mil millones de dólares, de los cuales 2 mil 50 millones se destinarían a apoyar la formación del paquete de garantías para las operaciones de reducción de deuda con la banca comercial. Este acuerdo fue anunciado por el propio presidente Salinas el 30 de mayo de 1989. (Gurría, 1993: 135-137).

Conforme pasaba el tiempo, las negociaciones se estancaban, sin embargo, en la etapa final de las mismas se realizaron en el mes de junio de 1989, dos hechos, señala Gurría, que contribuyeron a reforzar la capacidad negociadora del gobierno mexicano. El primero fue la extensión de la firma del Programa Económico de Crecimiento con Estabilidad (PECE) el 18 de junio de 1989, el otro era la emisión de un bono por 100 millones de dólares que realizó el BANCOMEXT el 16 de junio de 1989 el cual se tenía pensado utilizar posteriormente en la compra de deuda a descuento en el mercado secundario. Ese era un hecho sin precedentes puesto que abría de nueva cuenta los mercados voluntarios de capitales al país y creaba una división de opiniones entre los acreedores. Asimismo, la firma de un convenio con España mediante el cual disminuyó aproximadamente 50 por ciento el saldo de la deuda que por 156 millones de dólares se mantenía con la nación ibérica, contribuyó a presionar a los acreedores. Este hecho representó una clara evidencia de que los acuerdos bilaterales de reducción del saldo de la deuda externa representaban una solución viable. También se suscribió un acta de bases para un tratado de cooperación y amistad mutua que comprometía 4 mil millones de dólares en créditos y proyectos de inversión conjunta. Con estos convenios se formalizó la primera operación de reducción de deuda externa mexicana en esta etapa final del proceso (Gurría, 1993:144).

El 23 de julio de 1989, el subsecretario de Hacienda de Asuntos Financieros Internacionales, José Ángel Gurría informó al presidente Salinas del acuerdo en principio. Las características finales del acuerdo fueron las siguientes:

1. Reducción del monto del principal mediante el intercambio de deuda por bonos nuevos a 30 años con un descuento de 35% (Bonos de Descuento) los cuales pagarían intereses a una tasa Libor + 13/16. Ello implicaba que

el país podría reducir durante los 30 años de vida de los bonos, 35 por ciento del monto de la deuda externa respecto al monto original.

2. Reducción de la tasa de interés mediante el intercambio de deuda vieja por bonos nuevos (Bonos a la Par) a 30 años con el mismo valor original pero con una tasa de interés fija de 6.25% anual.
3. préstamo de nuevos recursos (dinero nuevo) por un monto igual al 25% del valor nominal de la deuda no asignada a alguna de las dos primeras opciones, distribuidos a lo largo de los siguientes cuatro años de la siguiente forma: 7% en 1989 y 6 por ciento anual de 1990 a 1992; la tasa de interés que devengaría ese dinero sería de Libor + 13/16, con un plazo de amortización de 15 años con siete de gracia.

Los bancos podían escoger una opción o una combinación de ellas, dependiendo básicamente de su posición financiera, de las disposiciones legales y fiscales de cada país y del riesgo sobre México que consideraran para el futuro. En las dos primeras opciones se convino ampliar el plazo de las amortizaciones originales a 30 años con un solo pago al final de ese lapso (año 2019). La amortización del principal estaría garantizada en su totalidad con la adquisición, por parte de México, de bonos cupón cero del Tesoro de los Estados Unidos y de otros países, con vencimiento a 30 años. Además, México depositaría una cantidad para garantizar el pago de 18 meses de intereses de los nuevos bonos.

El acuerdo también incluía:

a) La puesta en operación de un programa de intercambio de deuda por capital (SWAPS) por 3 mil 500 millones de dólares a lo largo de tres años y medio, que quedaron restringidos al financiamiento de proyectos de infraestructura y a la adquisición de hasta el 50 por ciento del valor de los activos de algunas empresas públicas sujetas a desincorporación, esto con la finalidad de evitar cualquier posible impacto negativo derivado del intercambio.

b) Se incorporó una cláusula de contingencia en el caso de que el precio del petróleo disminuyera. Esta cláusula estipulaba que si el precio del petróleo descendía por debajo de 10 dólares por barril (a precios de 1989) un grupo de bancos comerciales, el Banco Mundial y el FMI aportarían recursos por alrededor de mil millones de dólares para compensar esta caída.

c) También se incluyó una cláusula de recaptura, que establecía que si a partir de 1996 el precio de exportación del petróleo mexicano rebasaba los 14 dólares reales de 1989 por barril, siempre y cuando los ingresos totales por exportación de crudo fuesen superiores en términos reales a los obtenidos en 1989. Se precisó que México aumentaría el rendimiento de los bonos de reducción de deuda y su servicio en un monto que no exceda el 30 por ciento del ingreso adicional por exportación de crudo en términos reales. Asimismo, se estipuló que los bancos podrían aplicar una tasa de interés de hasta 3 por ciento por arriba de la fijada en

6.25 por ciento, después de julio de 1996 si se daba el caso de que el precio del crudo, ajustado por inflación, rebasara los 14 dólares por barril.

d) Se acordó que habría flexibilidad legal para que México pudiera efectuar recompras directas de los bonos de reducción y llevar a cabo intercambios de deuda por deuda, cuando así lo decidiera el gobierno mexicano.

Los bancos acreedores definirían su postura hacia cualquiera de las tres opciones. La Hoja de Términos y Condiciones fue dada a conocer por el gobierno de México y el Comité Asesor de Bancos el 15 de septiembre de 1989, en ella se detallaba a los bancos privados las tres opciones básicas incluidas en el Acuerdo en Principio firmado el 23 de julio de ese año. El 4 de febrero de 1990 se procedió a la firma de los convenios definitivos en el Palacio Nacional de la ciudad de México. Por otra parte, el 28 de marzo de 1990 se efectuó el canje de deuda antigua por los nuevos instrumentos en la ciudad de Nueva York.

La opción que eligieron los bancos sobre los 48 mil 231 millones de dólares a reestructurarse quedó así:

1. 42.6 por ciento del monto comprometido, equivalente a 20 mil 546.4 millones de dólares se cajeó por bonos de descuento,.
2. 46.5 por ciento, es decir, 22 mil 427.4 millones de dólares eligió la opción de canjear por Bonos a la Par.
3. 10.9 por ciento, esto es, 5 mil 257.2 millones de dólares tomó la opción de prestar dinero nuevo.

El Banco Mundial aportó 2 mil 10 millones de dólares, el FMI, mil 689 millones, y del gobierno de Japón, 2 mil 50 millones de dólares, para conformar las garantías que establecía el acuerdo, que junto con la aportación que hizo el gobierno mexicano por mil 374 millones de dólares, hicieron un total de 7 mil 122 millones de dólares. A los bancos no les gustó la idea de conceder al país una carta de crédito "puente" por mil 90 millones de dólares para compensar el paquete de garantías, ya que una parte de los recursos comprometidos por el gobierno de Japón y los organismos multilaterales no se desembolsaron de inmediato.

Los beneficios formales del acuerdo se hicieron una vez que se realizó el intercambio de la deuda vieja por los nuevos instrumentos, pues el saldo de la deuda pública externa se redujo en 7 mil 200 millones de dólares, como resultado del intercambio por bonos de descuento. Sin embargo, los beneficios reales quedaron parcialmente anulados por una serie de circunstancias que pasaremos a plantear en el último punto de este capítulo, cuando abordemos los resultados del proceso de desendeudamiento que siguió el país en el curso de estas reestructuraciones, porque la magnitud de la deuda pública externa siguió consumiendo una gran cantidad de recursos para el pago del servicio, al tiempo

que la deuda externa total empezó a crecer como resultado del endeudamiento externo de las empresas privadas (ver cuadro 6).

Cuadro 6. Deuda externa del Sector Público y deuda externa total de México 1982-1998.
Saldo bruto al 31 de diciembre de cada año.
Millones de dólares.

Años.	Deuda del sector Público	Privada no bancaria	Privada bancaria	Deuda externa Banco de México	Total
1982	58874.2	20535.0	9603.2	437.6	89450.0
1983	62556.2	17079.0	11018.4	1254.7	91908.3
1984	69377.9	16914.0	10684.1	2367.1	99243.1
1985	72080.1	16050.0	9644.8	2942.9	100717.8
1986	75350.9	13971.0	7933.0	4027.6	101282.5
1987	81406.8	11317.0	6333.0	5119.0	104175.5
1988	81003.2	6719.0	7276.0	4786.1	101784.3
1989	76059.0	6368.0	7760.0	6460.2	96647.2
1990	77770.3	7833.0	12168.0	6508.3	104279.6
1991	79987.8	11998.0	17777.0	6759.0	116521.8
1992	75755.2	17093.0	18728.0	5957.4	117533.6
1993	78747.4	24405.0	23769.0	4795.4	131716.8
1994	85435.8	27842.0	25061.0	3860.2	142199.0
1995	100933.7	30749.0	20884.0	17278.6	169845.3
1996	98284.5	33453.0	19209.5	13278.7	164226.7
1997	88321.2	38749.0	17514.7	9087.5	153672.4
1998	92294.5	44751.0	15770.0	8379.9	161195.4

Fuente: elaboración propia con base en datos de SHCP.

Por lo que respecta a la superación del problema de la abultada deuda externa de las empresas privadas, que se disparó de forma exponencial entre 1977 y 1982, al pasar de 5 mil 408.9 millones de dólares a 20 mil 535 millones de dólares en el último año señalado, el Gobierno Federal desarrolló una estrategia de reducción mediante la creación del Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios, el FICORCA.

Este mecanismo legal fue previsto en el artículo cuarto transitorio del Decreto de Control de Cambios publicado en el Diario Oficial de la Federación el 13 de diciembre de 1982 que facultaba el establecimiento de un programa de cobertura de riesgos cambiarios a favor de las entidades de la Administración Pública Federal y de las empresas establecidas en el país, que tuvieran a su cargo adeudos en moneda extranjera pagaderos fuera de la República Mexicana que hubiesen sido contratados antes del 20 de diciembre de 1982. Posteriormente este programa fue creado por acuerdo presidencial el 11 de marzo de 1983 a través de la Secretaría de Programación y Presupuesto, siendo el fiduciario el Banco de México²⁷. Luego fue conocido popularmente como el FICORCA, empezando a operar a principios de mayo de 1983.

²⁷ H. Cámara de Diputados. Comisiones Unidas de Programación y Presupuesto y Cuenta Pública de Hacienda y Crédito Público. Audiencias públicas en materia de deuda externa, 1988, pág.78, así como Diario Oficial de la Federación del 11 de marzo de 1983. .

El objetivo principal de este programa, era lograr mejores posibilidades de pago (frente a los vencimientos de la deuda) previstas para la economía del país en general, y en particular para las empresas que tenían deuda contratada a mediano y largo plazos. El diseño de estos contratos, contempló plazos de vencimientos de 6,7 u 8 años de gracia dependiendo del tipo de cobertura de contrato. Por otra parte, se diseñaron contratos especiales para algunas empresas, que debido a su situación financiera necesitaron reestructurar su deuda a plazos de vencimiento de 10, 12 y a veces hasta 14 años. En este contexto, cuanto más prolongados eran los períodos negociados, mayores eran las ventajas de recurrir al FICORCA, debido a que éste se dividió en 4 sistemas:

En el primer sistema, los compradores adquirirían divisas del FICORCA a un precio establecido, hasta por la cantidad necesaria para hacer frente a sus principales adeudos a su cargo, y cuyas operaciones se fijarían mensualmente, basadas en los plazos para el pago que el deudor tenía convenido con su acreedor, una vez realizado el pago durante el tiempo previsto, el FICORCA entregaría las divisas a los acreedores de los prestatarios con el exterior.

El segundo sistema, con características semejantes al anterior, adicionalmente incluía el otorgamiento al comprador de un crédito del FICORCA en moneda nacional para que de esta manera se facilitara su entrada al programa. Ello con la finalidad de que las empresas privadas dispusieran de mayores recursos en las primeras etapas.

Dentro del tercer sistema, el comprador adquiriría del FICORCA, las divisas al tipo de cambio controlado vigente el día 5 del mes inmediato posterior al que se efectuara la operación. Con dichas divisas, el comprador otorgaría al mismo fideicomiso un préstamo en dólares y a largo plazo, por un importe equivalente al de la moneda extranjera obtenida al interior de éste y pagable en el exterior. Dicho préstamo era por un plazo de 8 años, con un período de gracia de 4 años para el pago del principal, donde los intereses a favor del FICORCA serían calculados en base a la tasa Libor para operaciones en dólares a tres meses.

El cuarto sistema, con características semejantes al tercero, se le sumaron los créditos en moneda nacional por parte del FICORCA, los cuales se le otorgaban a los compradores, con la finalidad de facilitar su entrada al programa. Tales créditos, también generarían intereses.

En términos generales, podemos decir que los resultados del FICORCA fueron favorables, porque las empresas a través de este programa, no asumieron el riesgo comercial de sus pasivos privados con el exterior; también lograron reestructurar sus débitos de acuerdo con la capacidad de pago de ellas. Obteniendo beneficios vía subsidios por mediación del mecanismo cambiario.

La participación del Gobierno Federal fue decisiva para que se logaran los objetivos del programa, ya que éste vendía a las empresas los dólares suficientes para pagar a tiempo el servicio de su deuda y ofrecía protección frente a las

variaciones futuras en el tipo de cambio, por lo tanto, el FICORCA como Institución Pública pudo obtener del Gobierno Federal el financiamiento necesario para cubrir sus obligaciones, también tuvo acceso en iguales condiciones que el resto de las entidades del sector público al mercado de dólares controlados.

En términos generales, se puede concluir que la estrategia de renegociación de la deuda exterior de México y el establecimiento del FICORCA para salvar al gran capital mexicano no estuvo exenta de confrontaciones abiertas y de contradicciones encubiertas. Los acreedores internacionales impusieron su línea de negociación desde un principio. Por todos los medios subordinaron al país a la lógica de continuar pagando el costo financiero de la deuda en un contexto en que prevalecían tasas de interés prohibitivas en la economía mundial.

Para ello, utilizaron al FMI y a los gobiernos centrales como verdadera encarnación del poder internacional, oponiéndolos a los deudores y aislándolos para obligarlos a negociar bajo el esquema de uno por uno y así obtener grandes ventajas en condiciones en que se requerían enormes masas de dinero líquido para superar las crisis interiores.

Conforme transcurría el tiempo y la agudeza de la crisis abarcaba a todos los sectores sociales, las contradicciones internas no se hicieron esperar y la resistencia de los trabajadores apareció en todas las naciones endeudadas, que rechazaban las imposiciones de los organismos internacionales y de los gobiernos centrales, quienes obligaban a los países a deshacerse de sus patrimonios públicos, mediante la venta de sus empresas paraestatales, que en lugar de llevar a un escenario de progreso a esas economías, las postraba en el estancamiento económico e impulsaba el desempleo y la lucha entre las clases sociales.

Desde el punto de vista de las estrategias que intentaban superar las crisis en las naciones endeudadas, sus repercusiones orillaban más a la pobreza de la población y esto creaba un descontento popular generalizado contra el Estado y sus instituciones, obligando a esas entidades a utilizar la fuerza y la represión para contener el desbordamiento social. Pero al mismo tiempo, los Estados utilizaban estrategias y mecanismos que descargaban más el peso de la crisis sobre las espaldas de los trabajadores y transferían más riquezas a favor del gran capital, como la contención salarial para impulsar la recuperación de la tasa de rentabilidad y mecanismos como el FICORCA en México, que a la postre hipotecaban el futuro económico del país.

En estas circunstancias, debe quedar claro que una crisis histórica como la que se vivió en los años ochenta, deja como legado una riqueza intelectual que no debe echarse en saco roto: en cada fase depresiva que muestre el agotamiento de una etapa histórica de desarrollo, las contradicciones materiales y sociales toman una dimensión insospechada, pero al mismo tiempo, el ámbito financiero muestra una agudeza inusitada que expresa la magnitud de la crisis productiva y al mismo tiempo se convierte en un factor adicional que potencia esa crisis y que reinsertarse a un nuevo ciclo de expansión de la acumulación capitalista, requiere de una profunda transformación tecnológica, productiva y estatal, porque es la

única garantía para superar la crisis y engancharse a un nuevo ciclo de endeudamiento, conforme se verá en el capítulo 3 y 4.

2.3 La reforma estructural y la privatización: sus requerimientos de endeudamiento público.

La superación de la crisis estructural detonada a principios de 1982 sólo podría lograrse mediante el establecimiento de un conjunto de medidas reestructuradoras. Vamos a repasar algunos elementos centrales del proceso reestructurador para situar dos fenómenos financieros de primer orden en nuestro análisis: a) las reestructuraciones de la deuda externa que constituye un proceso de reciclaje del endeudamiento y b) la explosión de la deuda pública interna. Solo a partir de la ubicación y caracterización de esos dos procesos, podremos centrarnos a analizar el desendeudamiento que detona con el plan Brady.

El primer paso concreto en ese terreno lo constituyó la reestructuración iniciada en 1983 por el gobierno de Miguel de la Madrid y continuada posteriormente por el régimen salinista que implicaba una reorientación del papel del Estado y la apertura al mercado mundial. Esta reestructuración era una exigencia histórica determinada por la situación misma de la crisis interna y las fuerzas que a nivel mundial empujaban hacia una nueva fase de desarrollo, que tenía como eje a la revolución tecnológica y a nuevas formas de organización laboral, tal como se planteó en el primer capítulo.

El rumbo que tomó la reestructuración de la economía mexicana quedó determinado por la reorientación del Estado en torno a tres ejes: en primer término, se respaldó la modernización del capital privado y su competitividad internacional a través de una serie de acciones entre las que se encontraban:

- a) las políticas de promoción de las exportaciones²⁸ lo que implicaba exponer a la industria a la competencia internacional, así como el reconocimiento explícito de convertir al sector manufacturero en sector clave de la modernización mediante la planeación de su desarrollo, cuyas directrices quedaron planteadas en el Plan Nacional de Desarrollo, el Programa Nacional para el Financiamiento de la Industria y el Comercio Exterior (PRONAFICE) y la Ley de Comercio Exterior en 1986, que incluían metas específicas para las políticas industrial y comercial, conjuntado con el

²⁸ Esta promoción se impulsó mediante el establecimiento de los programas de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIES), el Programa de Importaciones Temporales para Producir Artículos de Exportación (PITEX) que fue creado en 1985 y regulado mediante decreto de mayo de 1991, el Programa de Derechos de Importación de Mercancías para Exportación (DIMEX) con el propósito de promover las exportaciones, el Programa para las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) que establece los procedimientos burocráticos para un rápido reembolso del impuesto al valor agregado.

establecimiento de un programa a mediano y largo plazo para desarrollar bienes de capital (Dussel Peters, 1997:151-152). Lo anterior se apuntaló mediante una política de subvaluación cambiaria aplicada por el presidente Miguel de la Madrid desde el primer trimestre de su gestión que en promedio alcanzó casi el 70 por ciento de depreciación del peso frente al dólar (Vargas Sánchez, 1989), cuyo propósito era apuntalar las exportaciones y a la vez crear un mecanismo no tarifario a las importaciones, ya que entre las metas del ajuste económico se encontraba disminuir el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos y ahorrar divisas para el pago del servicio de la deuda exterior.

- b) se persiguió preservar un campo mucho más limitado de intervención directa en áreas estratégicas y de regulación económica general. La reducción del campo de acción del Estado se consiguió por medio del proceso privatizador que se inició con la venta de las entidades paraestatales al inicio del gobierno de Miguel de la Madrid, de tal forma que al terminar 1994 el gobierno mexicano ya sólo tenía en su poder a 219 entidades paraestatales (Ayala Espino, 2001:713), entre ellas, las de mayor importancia como PEMEX y la CFE en comparación con las 1155 entidades paraestatales que poseía en 1982, y finalmente, se pretendía lograr el abaratamiento y racionalización del aparato del Estado mediante la reducción del gasto corriente, que implicaba el despido masivo de burócratas en un contexto de creciente desempleo.

El propósito de la apertura era someter a la industria mexicana a los estándares de competitividad internacional. Pero ello exigía romper con toda la estructura proteccionista que se había aplicado en el marco de la política sustitutiva de importaciones. Para lograr ese objetivo el Gobierno Federal realizó un proceso gradual de liberalización del comercio exterior que abarcó el período 1982-1987, en el que se racionalizó el sistema de protección sustituyendo los permisos previos de importación por los aranceles; de 1988 en adelante vino la liberalización acelerada, privilegiando las exportaciones como base del desarrollo de la economía mexicana.

El Ingreso de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en agosto de 1986 era parte de ese proceso de liberalización del comercio exterior, lo que permitió el tránsito de una economía sumamente regulada a una economía orientada al mercado mundial. En este segundo período de liberalización, el Gobierno Federal continuó con el proceso de racionalización de la protección, al tiempo que intensificó la desgravación arancelaria. En diciembre de 1987 fijó un arancel máximo de 20 por ciento, eliminó el requisito de permiso de importación a 334 fracciones y se impuso el mismo a otras 25 y hacia el final de ese año ya solo quedaban 329 fracciones sujetas a control (Chávez Ramírez, 1996:75).

Para poder cumplir con las exigencias que creaba la reestructuración de la economía nacional, el Estado mexicano requirió de múltiples esfuerzos y de cuantiosos recursos financieros que no siempre era fácil conseguirlos, por el

contexto de la aguda crisis de los años ochenta que combinaba el estancamiento económico con la inflación galopante y el cierre del mercado voluntario internacional de capitales que ocurrió desde el segundo semestre de 1982, tal como ya se planteó en el segundo apartado de este capítulo. Para ilustrar el estancamiento económico durante el período 1983-1988 y la agudeza de la inflación, el cuadro 7 muestra las tendencias que adquirieron el crecimiento del PIB y el nivel de inflación en esos años.

Cuadro 7. Crecimiento real del PIB y promedio inflacionario en México 1983-1994. Porcentajes.

Años	Crecimiento real del PIB	Inflación diciembre a diciembre
1982	-0.5	98.8
1983	-4.2	80.8
1984	3.6	59.2
1985	2.6	63.7
1986	-3.8	105.7
1987	1.4	159.2
1988	1.3	51.7
1989	3.3	19.7
1990	5.1	29.9
1991	3.6	18.8
1992	2.6	11.9
1993	1.9	8.0
1994	4.4	7.1

Fuente: Banco de México, Indicadores Económicos, varios años e Informes Anuales, varios años.

Los requerimientos financieros del Gobierno Federal se iban dando en función de los procesos que determinaban el curso de la reestructuración y del combate a la crisis estructural. Por ello, resulta importante dividir la política de reestructuración en dos etapas, tal como lo hace Rivera Rios (1992:158), quien señala que la primera se ubica entre 1983 y 1987 en la que el Estado pretendió superar los efectos más agudos de la crisis y la vulnerabilidad de la economía. La segunda comprende la modernización de la economía que implicaba insertar a México al nuevo ciclo industrial abierto desde mediados de los ochenta en los países centrales, pero que exigía un acuerdo previo entre los dueños del gran capital y el Estado. Esto último fue posible a través del Pacto de Solidaridad Económica en diciembre de 1987.

Para superar los efectos más agudos de la crisis económica el gobierno del presidente Miguel de la Madrid puso en marcha desde el inicio de su gestión el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) que trataba de articular el manejo de la crisis con la transformación del aparato productivo. Entre sus metas figuraba abatir la inflación, crear las condiciones para revertir la inestabilidad cambiaria, hacer frente a la escasez de divisas, proteger el empleo y la planta productiva, crear las condiciones para la recuperación del aparato productivo (Aspe Armella,1993:22-27) y romper con los desequilibrios estructurales que eran herencia de la sustitución de importaciones. Este programa se establecía en un contexto de aguda escasez de divisas para hacer frente al servicio de la deuda externa que en 1982 había sido de 13 mil 135 millones de dólares y para los siguientes tres años superó la cifra de los 11 mil millones de dólares, tal como se ilustró en el cuadro 5.

Los resultados macroeconómicos que se obtuvieron durante la puesta en marcha del PIRE, cuya vigencia abarcó el período 1983-1985 no se correspondieron con las metas que el Gobierno Federal se había fijado, porque mientras en 1983 se propuso una inflación del 55 por ciento, al finalizar el año fue de 80.8 por ciento. En términos del crecimiento real del PIB la meta fue de cero por ciento y al final se obtuvo un resultado negativo de 4.5 por ciento.

Un aspecto que nos interesa resaltar es el relativo a los requerimientos de préstamos del sector público como proporción del producto interno bruto, pues la meta en 1983 fue de 8.5 por ciento, al final el resultado fue de 8.6. Para 1984 se propuso un monto de 5.5 por ciento, pero el propósito no se logró porque el resultado fue de 8.5 por ciento; para 1985 se pretendió una meta del 3.5 por ciento pero la dimensión de las necesidades de liquidez del Gobierno Federal lo elevó a 9.6 por ciento.

Dadas esas necesidades y en un contexto en que los bancos extranjeros ya no querían prestar dinero al sector público de México surge una pregunta ¿cómo le hizo el Gobierno Federal para satisfacer las necesidades de liquidez y de divisas que requería el funcionamiento del sector público y de la economía en general? La respuesta a esta pregunta tiene varias aristas. La primera está relacionada con la dinámica propia de las reestructuraciones de la deuda externa. Como se recordará, en la primera reestructuración se involucraba diferir las amortizaciones que vencían entre el 23 de agosto de 1982 y el 31 de diciembre de 1984 por un monto de 23 mil 150 millones de dólares, al mismo tiempo se logró que los bancos privados internacionales aprobaran el otorgamiento de más recursos frescos por un monto de 5 mil millones de dólares, tal como quedó asentado en el convenio firmado el 3 de marzo de 1983.

El rescate de la economía mexicana a partir de esa primera reestructuración significó en los hechos un préstamo por 36 mil 500 millones de dólares que estaba constituido por los 23 mil 150 millones deferidos a 8 años con 4 de gracia; 4 mil 500 millones que otorgó el FMI durante los tres siguientes años a la firma del acuerdo de Facilidad Ampliada, mil 850 millones del Banco de Pagos

Internacionales; 2 mil millones del gobierno de los Estados Unidos (mil millones por el pago anticipado de la venta de petróleo y los otros mil millones en líneas de crédito por la importación de productos básicos), así como 5 mil millones de dólares facilitados por la banca privada internacional para poner en marcha el programa de ajuste, en este caso el PIRE.

La segunda reestructuración fue acordada con el Comité Asesor de Bancos el 7 de septiembre de 1984 e involucraba cerca de 48 mil millones de dólares que vencían entre 1985 y 1990. Asimismo, se logró la obtención de dinero fresco de parte de los acreedores privados mediante la suscripción de un crédito por 3 mil 800 millones de dólares que se firmó el 6 de abril de 1984 para satisfacer los requerimientos de divisas de ese año, a un plazo de diez años incluyendo cinco y medio de gracia, con una tasa de interés de 1 ½ por ciento sobre la Libor o de 1 1/8 puntos sobre la Prime Rate, tal como se señaló en el segundo apartado de este capítulo.

Sin embargo, es importante plantear que los nuevos recursos frescos que se recibían se canalizaban al pago del servicio de la deuda externa del sector público mexicano en el curso de esos años, por lo que sus efectos en el aparato productivo no tenían ninguna repercusión. Esto se combinó con la caída drástica de los precios del petróleo que originó una pérdida de 7 mil millones de dólares y el elevamiento del servicio de la deuda exterior en 1986, por lo que el Gobierno Federal puso en marcha otro programa de estabilización que se llamó Programa de Aliento y Crecimiento (PAC) que se firmó el 22 de junio de ese año y tuvo vigencia entre 1986 y 1987.

Los objetivos de ese nuevo programa era recobrar la tasa de crecimiento moderada, el control de la inflación y proteger a la planta productiva. Recién había terminado la segunda renegociación, cuando el Gobierno Federal hizo público su interés por más recursos frescos, porque la reestructuración económica requería dinero y esos recursos no los tenía.

Para ello, envió un comunicado a la comunidad financiera internacional, en el que solicitaba la revolvencia por seis meses de 950 millones de dólares que había acordado con el Comité Asesor de Bancos diferir por el pago del capital que debía efectuarse en los primeros días de octubre de 1985, correspondiente a la segunda parte de la amortización de mil 200 millones de dólares sobre el préstamo de 5 mil millones concertado el 3 de marzo de 1983. Además, se pedía con urgencia un nuevo préstamo por 4mil millones de dólares para 1986, con la esperanza de que los bancos comerciales aportaran más de la mitad. Estos recursos se llegaron a conseguir en el marco de la tercera reestructuración, en una cantidad mayor a la solicitada inicialmente, aunque debe recordarse que fue la negociación más difícil de todas las que había realizado el país hasta ese entonces. En esa ocasión se llegó en septiembre de 1986 a un acuerdo en principio con la banca comercial que comprendía la reestructuración de 52 mil 250 millones de dólares y la obtención de créditos nuevos por 6 mil millones de dólares que fue pactado a un plazo de 12 años con cinco de gracia y una tasa Libor más 13/16 por ciento y

créditos contingentes por mil 700 millones de dólares, los cuales tendrían la misma tasa y un plazo de 8 años con 4 de gracia para mil 200 millones de dólares y de 12 años con 7 de gracia para el resto de los 500 millones de dólares. ¿Cuál fue el destino de los nuevos recursos?, exactamente que los anteriores, al pago del servicio de la deuda externa.

En la cuarta reestructuración que se acordó el 23 de julio de 1989, sobre 48 mil 231 millones de dólares de deuda elegible, se obtuvieron recursos frescos por mil 314.3 millones de dólares, porque el 10.9 por ciento de esa deuda se comprometió bajo el esquema de prestar más dinero durante cuatro años (5 mil 257.2) sobre cuyo monto se aplicó el 25 por ciento de la deuda original a su favor (o sea, mil 314.2 millones de dólares) e iniciándose dicha operación en julio de 1989 para concluir en 1992. El monto de los recursos frescos se distribuirían a lo largo de esos cuatro años, por lo tanto, cada año, los banqueros se comprometían a aportar 328.55 millones de dólares (Télez Trejo y Vargas Mendoza, 1990:25).

La segunda arista, vinculada a la forma en la que el Gobierno Federal accedió a los recursos para hacer frente a la modernización del aparato productivo, así como para modernizar y sostener el enorme aparato estatal que existía en diciembre de 1982 estaba en recurrir a la contratación de deuda interna. Ese aparato, estaba compuesto por 1,155 entidades paraestatales, de las cuales, 102 eran organismos descentralizados, 744 de propiedad mayoritaria, 231 fideicomisos y 78 de propiedad minoritaria (Rogozinski, 1997:111). Sostener este aparato requería dinero del presupuesto público que sólo se obtenía mediante el endeudamiento (Salinas de Gortari, 2000:406).

Este será un hecho de gran trascendencia en la ulterior evolución de la economía mexicana y en el estallido del crack bursátil de 1987, pues como se recordará, una vez que se cerró el mercado voluntario de capitales del exterior en los siguientes siete meses de 1982, el Gobierno Federal, junto con los organismos de control directo presupuestal tuvieron que recurrir al mercado de capitales interno para acceder a los recursos financieros.

Para convertir a este mercado en el medio para acceder a los recursos, el régimen de Miguel de la Madrid tuvo que negociar con los propietarios de los grupos de capital financiero que fueron expropiados durante la nacionalización de la banca en septiembre de 1982. Una forma de hacerlo fue devolverles el 34 por ciento de las acciones de la banca, así como darles preferencia para adquirir las acciones de 339 empresas no bancarias que también fueron nacionalizadas, ya que formaban parte de la propiedad de los bancos expropiados. También se les permitió la creación de nuevas casas de bolsa para beneficiar a los particulares, que en este caso, serían ellos. Esta decisión quedó formalizada con las modificaciones a la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito de 1984 y a la Ley del Mercado de Valores que se dio a conocer el 8 de febrero de 1985.

La compleja negociación entre el Estado y la oligarquía financiera estaba determinada por la convergencia de circunstancias que se anudaban recíprocamente. Por un lado, el Gobierno Federal necesitaba recursos, por otro, los dueños del gran capital lo tenían en grandes cantidades en forma líquida, porque la crisis de sobreproducción y sobreacumulación de capital de ese entonces había creado una plétora de capital dinero que no era invertido productivamente. Por lo tanto, el mecanismo financiero era el adecuado. Gran parte de ese dinero lo tenían depositado en bancos del exterior y el Morgan Guaranty Trust lo calculaba a fines de 1985 en cerca de 85 mil millones de dólares (Caputo, 1987:248).

Una vez que las diferencias fueron salvadas con esta fracción del gran capital, el mercado de valores se convirtió en la fuente de financiamiento más importante para el Gobierno Federal y la cobertura que el Estado mexicano le daba a este mercado no tenía parangón en la historia de México. Para ilustrar la magnitud de recursos que obtuvo el Gobierno Federal, el cuadro 8 muestra el saldo de la deuda interna en el curso de 1980-1990.

Cuadro 8. Saldo al final de cada año de la deuda interna bruta del Sector Público de México 1980-1990.
(Millones de dólares)

Años	
1980	37884.86
1981	53933.82
1982	40669.93
1983	35950.76
1984	39597.17
1985	40859.87
1986	38546.86
1987	44452.69
1988	48942.70
1989	57037.41
1990	59052.66

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Cuenta Pública de la Hacienda Federal, 1980-1990.

La expansión del mercado de valores de México coincidió a nivel internacional con el crecimiento exponencial de los principales mercados de valores en el mundo, entre ellos, la bolsa de valores de Nueva York (Wall Street), que era el resultado de la enorme plétora de capital dinero que había creado la crisis de sobreproducción y sobreacumulación de capital después de la segunda mitad de los años sesenta, tal como se planteó en el punto 2.1 de este capítulo.

Los excedentes monetarios fueron intermediados primero por la gran banca privada internacional, lo que llevó al endeudamiento de muchos países en vías de desarrollo. Una vez que estalló la crisis de la deuda internacional en 1982, los excedentes monetarios no absorbidos por la producción, se canalizaron a los principales mercados de valores, entre ellos, los de las economías emergentes. La expansión del crédito, empujó a esos mercados a un crecimiento sin precedentes desde agosto de 1982, cuando Wall Street empezó a despuntar al alza,

incorporándose a ese proceso las demás bolsas de valores del mundo, hasta la caída conjunta de las cotizaciones el 19 de octubre de 1987.

La crisis bursátil mundial significaba la culminación del largo proceso de expansión del crédito que venía operando desde la segunda mitad de los sesenta del siglo xx en la economía internacional, tal como se planteó en el primer punto. Esa expansión operaba al lado de otros factores que la retroalimentaban, entre ellos, el creciente proceso de internacionalización de la economía mundial que había logrado crear un mercado global y de funcionamiento continuo de las operaciones bancarias y bursátiles en el mundo capitalista, así como del uso de la moneda como mecanismo anticíclico. Una vez que se desencadenó la crisis bursátil en el mercado de valores de los Estados Unidos por efecto del elevamiento de la tasa de interés desde agosto de 1987 por parte de la FED, sobre documentos del tesoro y certificados bancarios de depósitos, como respuesta al temor de una inflación en el mercado de bonos a largo plazo, Wall Street fue arrastrada por la estampida de los inversionistas a una crisis sin precedentes que se sincronizó de forma instantánea con el resto del mundo (Gutiérrez, 1987)²⁹, entre ellos, México, lo que se convirtió en un freno al crecimiento económico del país.

Por esa razón, la cobertura que había dado el Gobierno Federal al mercado de valores de nuestra nación, al haber apuntalado su expansión, se convirtió en causa y efecto de la profundización del crack bursátil de 1987, que sería el escenario para que el gran capital financiero midiera fuerzas con el Estado³⁰. Pues como se sabe, uno de los elementos que más pesaron en la caída del crack bursátil del 19 de octubre de ese año en el mercado de valores de nuestro país, fue la incapacidad del Gobierno Federal por articular una respuesta rápida al derrumbe del precio de las acciones. El punto de conflicto lo representaba la orientación que los propietarios de las casas de bolsa querían dar al mercado de valores. Ellos pretendían reforzar el mercado de renta variable, el Gobierno Federal postulaba el reforzamiento del mercado de renta fija. Mientras la pugna no se definía, el mercado siguió cayendo (Vargas Mendoza, 1988:14)³¹, aunque el 13

²⁹ A diferencia del crack de 1929, el de 1987 fue más bien de carácter puramente bursátil, pues no fue seguida por una recesión de proporción equivalente. Sin embargo, la caída espectacular del precio de las acciones puso en jaque al sistema financiero internacional por varias semanas. Por ejemplo, Wall Street perdió en un solo día 22.6 por ciento, México 26 por ciento, Tokio 15 por ciento (el martes 20), Londres 22 por ciento en dos días, Hong Kong y Nueva Zelanda tuvieron que cerrar temporalmente sus mercados. Las pérdidas globales fueron calculadas en aproximadamente 2 billones de dólares, de los cuales, la mitad correspondió a Estados Unidos.

³⁰ Esas fuerzas empezaron a medirse desde fines de 1982, como lo apunta Rivera Rios (1992:117) cuando las tasas de los CETES las fijaba el mercado, mientras que la Secretaría de Hacienda establecía el monto a subastar. "El mercado de títulos de deuda, a su vez, distaba de ser libre, ya que no podía escapar de la influencia de las casas de Bolsa (que actuaban por cuenta propia o de terceros), lo que se traducía en la necesidad de elevar, aunque fuera con un retraso, las tasas de interés de por sí altas, por los niveles de inflación prevalecientes".

³¹ En el caso de los Estados Unidos y otros países, los gobiernos iniciaron rápidamente una política expansiva del crédito. Concretamente los Estados Unidos elevaron el M1 de 3 mil 700 millones de dólares a 754 mil 400 millones entre octubre y el 19 de noviembre de 1987. Las tasas de interés

de noviembre se lanzó un plan de rescate que nunca se hizo público, consistente en comprometer a las 26 casas de bolsa de invertir 400 mil millones de pesos en la recompra de las acciones de sus fondos de inversión común o de renta variable y mantenerlas congeladas hasta septiembre de 1989. A partir del 11 de diciembre de 1987 Nafinsa invertiría 500 mil millones de pesos en la compra de acciones para compensar la excesiva oferta inversionista, además, Bancomer, Serfín y Banamex invertirían otros 200 mil millones en la compra de acciones, junto con los 300 mil millones que ya habían realizado para el mismo efecto (Zúñiga, 1988: 104-105). En tanto se discutía la implementación del rescate, los bolseros, como se les denominó, continuaron especulando unos en contra de otros. Por otra parte, la gravedad de la crisis obligó al gobierno a devaluar la moneda el 18 de diciembre de 1987.

El desenlace de la pugna terminó el 15 de diciembre de 1987 con la firma del Pacto de Solidaridad Económica³² en el que el Estado reconocía que para consolidar la reestructuración de la economía mexicana y hacer viable ese proceso, se requería del apoyo de los propietarios de los grupos de capital financiero. Pero eso implicaba otorgarles mayores espacios, entre ellos, acelerar la desincorporación de las empresas paraestatales consideradas no prioritarias, profundizar la apertura comercial, y mayor racionalización del gasto público. Todo ello a cambio de apoyar el plan antiinflacionario del Gobierno Federal, porque el combate a la inflación se convirtió en el caballito de batalla de los regímenes neoliberales en gran parte del mundo, incluido México.

Este pacto no sólo configuraba una nueva relación entre el gran capital y el Estado, sino también representaba una forma global de abordar la reestructuración de la economía mexicana, al confluir simultáneamente el interés de los empresarios de aprovechar las ventajas que se derivaban de la mayor integración al mercado mundial y de la apertura de nuevos espacios de negocios mediante las privatizaciones, así como la posibilidad que tenían ahora de influir decisivamente en la orientación de las decisiones fundamentales del país.

La expresión de los resultados de ese pacto puede medirse comparativamente con el comportamiento de algunas variables macroeconómicas antes y después del acuerdo. Entre 1983 y 1985 el comportamiento de la economía fue irregular, con una caída del PIB del 4.2 por ciento en 1983 y un ligero crecimiento del 3.6 y 2.6 por ciento en 1984 y 1985 respectivamente, para tener una caída del 3.8 por ciento en 1986. A partir de 1987, año del crack bursátil hubo un crecimiento del 1.4 por ciento y para el fin del régimen, el crecimiento fue apenas del 1.3 por ciento. Es importante señalar que si bien ese crack bursátil mundial no se tradujo en un crack económico para el conjunto de los países, para México sí implicó un

fueron reducidas en Alemania, Holanda, Bélgica, los Estados Unidos, Etc. (Excélsior, 19 de noviembre de 1987, sección Financiera).

³² Para elaborar ese programa, el Gobierno Federal tenía como modelo precedente el caso de Bolivia e Israel donde habían sido exitosos, así como las experiencias desastrosas de Brasil y Argentina (Aspe, 1993:28).

derrumbe no sólo de la estrategia del PAC, sino que obligó al gobierno al retorno de una política más restrictiva del crédito, vinculada al combate a la inflación.

Por su parte, el proceso inflacionario no cedía, pues en 1983 los precios se elevaron en 80.8 puntos porcentuales con respecto a diciembre del año anterior y su incremento más agudo se observó en los años de 1986 y 1987 cuando se situaron en 107.7 y 159.2 por ciento, respectivamente (ver nuevamente cuadro 7). Desde 1989 hasta la finalización del régimen de Salinas de Gortari, ya en el marco de los pactos, se observó un crecimiento moderado del PIB y un control efectivo de la inflación que se tradujo en un aumento relativo del poder de compra de los salarios, pero también en un creciente déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos, tal como veremos en el tercer capítulo.

La crisis productiva de la economía mexicana durante el gobierno de Miguel de la Madrid fue uno de los factores que alentaron el vertiginoso crecimiento del mercado de valores en México y en la principal fuente de financiamiento del Gobierno Federal y de las empresas de control directo presupuestal. Pero al mismo tiempo se alentó el desarrollo del capital especulativo³³, que fue caracterizada por diversos analistas como una economía financiera de alta volatilidad o bien como una orgía financiera alentada por el Estado y el gran capital que se traducía en la constitución de una “economía casino” que beneficiaba a unos cuantos, particularmente a los propietarios de los grandes grupos financieros, que incluso traían su dinero del exterior para jugar a la bolsa.

Para dar una idea de la magnitud que tomó el mercado de valores en esa época, la captación de recursos para invertirse en acciones es un buen indicador. Por ejemplo, en 1982 era de 47 mil millones de pesos, en 1986 se elevó a 2 billones 529 mil millones de pesos. Pero este incremento fue modesto si se compara con el observado en los primeros 8 meses de 1987 cuando ascendió a 22 billones 329 millones de pesos (Zúñiga, op.cit: 67). Obviamente que esos datos están valuados en viejos pesos, pero si transformamos esas cantidades en dólares al tipo de cambio de esa época, para expresar el poder de compra de ese dinero en moneda extranjera, los resultados serían asombrosos. En términos de los participantes en ese mercado, en 1983 había 84 mil 476 inversionistas, para 1986 sumaban 186 mil 23 y para agosto de 1987 su número se había elevado a 373 mil 827, aunque los funcionarios de la Bolsa Mexicana de Valores estimaban en 500 mil participantes antes del crack (Zúñiga, 1988:35).

Los beneficios tangibles de esa expansión financiera a cuenta del erario federal tuvo como contrapartida el desembolso de todos los recursos que se obtuvieron por la privatización de las empresas públicas y los bancos en el régimen de Salinas, equivalente a la suma de 23 mil millones de dólares para reducir el monto

³³ Por ejemplo Basave (1996:178), ilustra en una nota de pie de página cómo le hacen operativamente esos especuladores, quienes adquieren capital de riesgo (acciones) en el mercado de valores a mediano o largo plazo o con fines especulativos de corto plazo (entrando y saliendo constantemente del mercado y cambiando de títulos de una empresa a otra).

de la deuda interna, para situarla en 6 por ciento como proporción del PIB en 1994 cuando en 1988 representaba el 19 por ciento (Salinas, 2000:416-417), porque ésta adquirió dimensiones estratosféricas en los últimos años del régimen de Miguel de la Madrid, tal como se ilustra en el cuadro 8. Por ejemplo Gurría (op.cit:80), señala que en esa época había una aguda escasez de financiamiento interno para la inversión privada, porque el sector público absorbía la mayor parte de estos recursos a través de un elevado encaje legal, para canalizarlos en gran parte al pago de los intereses de la deuda pública, que representó el 45 por ciento del gasto del sector público en 1986 y casi 20 por ciento del producto interno bruto en 1987.

Con los recursos obtenidos por los intereses de la deuda interna y las ganancias especulativas que arruinaron a cientos de miles de pequeños ahorradores, los propietarios de los grupos de capital financiero, no solo liquidaron parte de sus deudas contratadas en dólares en los años setenta y ochenta del siglo XX, sino que de allí salieron los recursos para comprar maquinaria y equipo de alta tecnología, que les permitió modernizar sus empresas e insertarse con mayor celeridad al mercado mundial y también para profundizar el proceso de centralización de capitales mediante la compra de empresas (Basave, 1996:183-190). En síntesis, México había pasado por un ciclo de endeudamiento tanto externo como interno, que se convirtió en el mecanismo que absorbió el exceso de liquidez que generó la crisis de sobreproducción y sobreacumulación de capital de los años setenta y ochenta del siglo pasado. Por lo tanto, el problema que se le presentaba a la economía mexicana a fines de los ochenta de ese siglo, no sólo implicaba desendeudarse para acceder a un nuevo ciclo histórico de acumulación, sino también lograr que el capital dinerario excedente fuese a parar a la producción.

2.4. El ciclo de desendeudamiento externo del sector público en los años ochenta del siglo XX y su impacto en la apertura de la nueva fase de crecimiento de la economía mexicana.

En esta parte del trabajo trataremos de plantear la forma en que se comporta el crédito en la fase de expansión económica, que es la parte del ciclo en la que tanto las empresas, personas y gobiernos tienden a endeudarse e incluso a sobreendeudarse, para posteriormente tratar de explicar qué ocurre en la parte depresiva del mismo y el intento de los agentes económicos por romper con el lastre del sobreendeudamiento y las posibilidades reales que tienen para superar la crisis de pagos y anular sus repercusiones en la nueva fase de crecimiento. Nuestra exposición se dividirá en dos partes, en la primera, plantharemos la argumentación teórica. En la segunda, se aplicará al caso de México para explicar el proceso de desendeudamiento.

A. Introducción teórica e histórica. Partiremos por formular los planteamientos que hacen Marx y otros autores en torno al papel del crédito en la reproducción del

sistema capitalista. Marx sostiene que con el desarrollo de la circulación mercantil simple se forma la función del dinero como medio de pago, y con ella una relación de acreedor y deudor entre los productores y los comerciantes de mercancías. Con el desarrollo del comercio y del sistema capitalista de producción que sólo produce con miras a la circulación, se amplía, generaliza y perfecciona esta base natural del sistema crediticio (Marx, 1979:511-512).

En este contexto, el dinero solo funciona bajo este esquema como medio de pago, esto es, la mercancía se vende no a cambio de dinero, sino de una promesa escrita de pagar en una fecha determinada (las letras de cambio). Estas letras circulan como medios de pago hasta sus días de vencimiento y pago y representan al dinero comercial propiamente dicho y sirven además, como medios de circulación independientemente del dinero contante y sonante.

Asimismo, explica que al tiempo que los fondos de reserva de los hombres de negocios son depositados en custodia en las manos de los comerciantes de dinero (cosa que florece en la edad media, cuando los “comerciantes banqueros”, aceptaban depósitos de sus socios y utilizaban el dinero para financiar su propio comercio o hacer préstamos a otros)³⁴, que realizan operaciones técnicas del cobro y pago del dinero, de los pagos internacionales, así como del comercio de lingotes; integrado a este negocio dinerario, también se desarrolla otro elemento del sistema de crédito, la administración del capital que devenga interés o capital dinerario en manos de los comerciantes en dinero (Marx, 1979:514).

En el marco del sistema capitalista, el desarrollo del crédito comercial mediado por la función del dinero como medio de pago y del crédito en su forma de capital de préstamo, se produce una descomunal expansión de la escala de la producción y de las empresas que serían imposibles para capitales individuales (Marx, 1979:562).

En otras palabras, el crédito acelera el desarrollo material de las fuerzas productivas y el establecimiento del mercado mundial, que constituye la misión histórica del modo de producción capitalista. Este crédito bajo la forma de capital de préstamo sólo puede convertirse en capital cuando compra la fuerza de trabajo, ya que ésta tiene la capacidad de producir más valor del que ella misma recibe como salario. Por lo tanto, la condición histórica para que el crédito bajo la forma de capital de préstamo asuma su función de capital es cuando el trabajo asalariado existe como relación social de producción, porque sirve de base para organizar el proceso de producción entre el capitalista y el obrero que es explotado. La contrapartida de esa expansión mediante el uso del crédito es siempre el endeudamiento de las empresas, de las personas y de los Estados nacionales.

³⁴ Esta cuestión es documentada ampliamente por Parker, Geoffrey (1981:417), “El resurgimiento de las finanzas modernas en Europa (1500-1730)”, en Cipolla, Carlo M. Historia Económica de Europa (1), Historia Económica de Europa. La edad media, Ariel, Barcelona, España.

Queda claro, que el crédito se puede utilizar para acelerar la producción y el consumo simultáneamente. Asimismo, la necesidad de recursos que plantean las corrientes de capital fijo y circulante es resuelta mediante el uso del crédito. Al mismo tiempo, se convierte en un poderoso instrumento para facilitar la centralización de capitales y sirve de impulso para la transformación de la empresa familiar en la gran empresa accionaria.

La fase de expansión se caracteriza por la ampliación del ritmo del crecimiento económico, lo que permite el elevamiento de la inversión de capital en maquinaria y equipo, materias primas, Etc., aunque en contrapartida disminuye en términos relativos la inversión que se realiza en la compra de la fuerza de trabajo en comparación a la invertida en maquinaria y equipo y otros elementos materiales de la producción. Al mismo tiempo, se reduce el desempleo como resultado del aumento de la inversión y eso crea la tendencia hacia el incremento coyuntural de los salarios, pero también de un creciente desarrollo desigual y desproporcionado entre las ramas de la economía. La conjunción de estos procesos termina por afectar la rentabilidad del capital como resultado de la profundización del conjunto de las contradicciones de la producción, pero esta tendencia hacia la superproducción y la caída de la rentabilidad no se manifiesta abiertamente en un principio, por el uso del crédito, ya que éste estira al máximo estas contradicciones y pospone el estallido de la crisis, mediante la generación de poderes de compra artificiales, al mismo tiempo, retrasa el momento de los pagos, mientras ahonda los desequilibrios, al acelerar ilimitadamente las ventas y generalizar el endeudamiento (Dabat, 1984:4).

En la fase de la crisis, el crédito desaparece prácticamente de la circulación y se crea una tendencia a la demanda excepcional de medios de pago (dinero líquido) para hacer frente a las obligaciones que contrajeron las empresas, personas y Estados nacionales y esto provoca que la tasa de interés se eleve como resultado de la presión que la demanda de liquidez ejerce sobre el mercado de dinero (Harvey, 1990:304-306).

En palabras de Aglietta (1979: 290-291) la ampliación de la producción sobre la base del crédito opera de forma normal hasta que estalla la crisis. En este punto del ciclo es cuando se observa que los anticipos sobre la producción con base en el uso del crédito se ven enfrentados a los límites de absorción del mercado. Es decir, el crédito se va extendiendo, al mismo tiempo que aumenta la extensión de la producción, pero pospone el estallido de la crisis al empujar a la producción más allá de sus propias posibilidades de crecimiento.

Visto en otros términos, significa que actúa como impulsor de la crisis, esto es, de las rupturas en la continuidad del proceso de acumulación de capital porque empuja a la producción más allá de sus límites, en un doble sentido: en uno, media las diversas fases del proceso de acumulación, asegurando las relaciones monetarias entre los capitalistas, en otro, acelera el desarrollo de las fuerzas productivas al canalizar los medios de financiamiento necesarios a la modernización del aparato productivo, pero supone una extensión del proceso de

acumulación sin barreras ni fin. Solo cuando estalla la crisis del capital, es cuando se imponen límites a la acumulación de capital basada en el sistema de crédito, pero al mismo tiempo, éste actúa como factor que profundiza la crisis al disociar la producción de valor de su realización en el mercado (Gutiérrez, 1990:158).

Pero también se observa que cuando estalla esa crisis de sobreproducción de capital, sobreviene una baja de la tasa de ganancia que no logra ser compensada por su masa. Este descenso se expresa como un mecanismo de reacción y en consecuencia en una presión que provoca el descenso de la acumulación capitalista, hasta llegar a un punto en que se genera un excedente de capital que ya no encuentra condiciones para valorizarse en el ámbito productivo y esto genera una masa de capital ocioso que ya no se coloca en la producción (López Díaz, 1993:93-133).

Este capital excedentario es lanzado en grandes cantidades a la esfera financiera, donde busca una colocación rentable a partir de su conversión en instrumentos financieros vinculado con la deuda de las empresas, gobiernos o personas, así como también en instrumentos de riesgo, como son las acciones de las empresas o bien a través del tráfico del dinero, es decir, en el mercado de divisas para especular con los diferenciales de precios de las monedas. En el caso particular del Estado, éste tiene que recurrir al financiamiento para poder cumplir con su papel de agente promotor del desarrollo económico, así como para cumplir con todas las atribuciones que se derivan de su función articuladora del régimen de producción capitalista.

Según Aglietta (1979:capítulo 6) la plétora de capital dinero se produce en el momento en que los costos son muy elevados, producto de la acumulación de las contradicciones en el proceso de acumulación, los productores no pueden hacer frente a las deudas que contrajeron en la fase de crecimiento. Su demanda de crédito aumenta mientras los ingresos por ventas disminuyen. Como los negocios están articulados a través de los intercambios, el proceso se extiende al resto de los productores. Por su parte, los bancos se encuentran ante la presión de mayor demanda por créditos, al tiempo que ya no ven refluir el dinero que prestaron. Como cada uno tiene exigencias de liquidez, las demandas de pagos surgen por todos los frentes. La cadena de las deudas se rompe en varios puntos. Ahora los productores no pueden cumplir con sus obligaciones. La crisis financiera estalla y el crédito desaparece prácticamente. Además, este autor señala que la forma en que la clase dirigente reacciona a las primeras manifestaciones de las crisis, es influir sobre las corrientes monetarias (léase, variables monetarias) con el propósito de intentar amortiguar las tensiones en la producción, pero lo único que consiguen es potenciar las contradicciones de la propia crisis.

El proceso de endeudamiento se invierte cuando termina la fase ascendente del ciclo, en este punto, sobreviene la destrucción de valor, la quiebra de empresas, desvalorización de activos fijos e inventarios y también el repudio de deudas, o sea, la renegociación de esas deudas a pérdida del valor de los instrumentos de crédito público y privado. Este proceso se tiene que cumplir con una duración

variada, dependiendo de las condiciones de cada país, para que el exceso de crédito se asimile o se destruya. Este proceso de destrucción de capital dinero se denomina ciclo de desendeudamiento.

Lo característico de ese ciclo de desendeudamiento es que coincide con la recesión y la depresión de la actividad económica. Pero se opera al lado de otros fenómenos como son la centralización de capital, donde los capitales chicos son absorbidos por los grandes, o bien se produce la fusión de grandes capitales. En esta fase también se produce la recompra de acciones de las empresas para evitar que dada la baratura de las mismas termine en manos de otros capitalistas, que intentarán influir en la política interna de esas empresas. Esta fase se da cuando ya el crédito en exceso se asimila por el sistema económico, entonces ya queda abierta la posibilidad de otro ciclo.

Lo expuesto se aplica tanto al ciclo denominado corto (Juglar de 8 a 11 años) como al llamado ciclo largo. Esta propuesta teórica puede aplicarse en dos sentidos: se aplica en un ciclo de coyuntura tipo Juglar en el cual se expande la acumulación y la deuda repunta o bien a un ciclo largo en el cual hay un ascenso entre 25 y 30 años, pero que puede modificarse para el caso de cada nación.

En ambos se presenta la exigencia de la acumulación capitalista para generar las condiciones productivas que lleven a una nueva etapa de expansión que empieza con la reanimación lenta de la economía. En esta fase de reanimación, a juicio de Harvey (Ibid) las empresas que sobreviven a la crisis generalmente se ven favorecidas con una fuerte posición de liquidez, por lo tanto, pueden liquidar sus obligaciones con dinero contante y sonante. Las bajas tasas de interés y los excedentes de fuerza de trabajo crean una situación óptima para la inversión en capital fijo con financiamiento de largo plazo. Si los agentes económicos lograron reducir los pasivos de la fase precedente, entonces estarán en condiciones de beneficiarse de forma amplia en la nueva fase del ciclo. Si este no fuera el caso, entonces arrastrarán serios obstáculos que se convertirán en limitaciones estructurales para la apertura del nuevo ciclo de crecimiento.

Sin embargo, el movimiento clásico del ciclo descrito por Marx puede ser alterado o modificado por la intervención estatal en la regulación del ciclo, pero esta intervención no altera la base capitalista de la economía que encuentra su expresión más alta en el mercado mundial, como tampoco elimina la tendencia contradictoria del desarrollo del capitalismo que lo lleva a la crisis, sólo puede modificar la forma de estallamiento de esa crisis, pero nunca eliminarla. La intervención estatal en la economía crea inicialmente la posibilidad de alterar de manera formal el ciclo económico; esta intervención la hace recurriendo a un conjunto de medidas monetarias, vinculadas a la ampliación o reducción de la oferta monetaria; a través de políticas financieras que tienen como propósito el control de la base monetaria, para influir en el control del crédito interno, así como en la tasa de interés y de políticas fiscales de ampliación o reducción de los ingresos y del gasto público y los impuestos.

Estas políticas pueden contener la fase de expansión del ciclo cuando el auge se convierte en “recalentamiento” (nombre asignado a la superproducción y a la superespeculación), para inducir una recesión limitada tanto en tiempo como en profundidad, o bien pueden adelantar la recuperación por medidas de reactivación que posibilitan períodos de auge excepcionalmente rápidos, apoyados en sucesivas renovaciones del capital fijo en períodos relativamente breves. La primera contrapartida del éxito de esta política anticíclica fue la inflación crónica en todo el mundo capitalista (Dabat, 1984: 9).

Esta intervención estatal también se acompaña de otro proceso, que tiene que ver con el impresionante desarrollo del crédito público, que permite independizar de manera significativa el poder de compra real de la sociedad y de su capacidad de producción, originando una enorme demanda improductiva (por ejemplo, los gastos militares, Etc.) y otorgando nuevo impulso a la demanda especulativa en los períodos de auge (Gamble y Walton, 1980:240-254). La intervención del Estado para suavizar el ciclo vendría a impedir, a su vez, que el remedio natural de una crisis aguda elimine por sí misma el endeudamiento anterior, y haga posible el restablecimiento de la circulación en condiciones mercantiles y capitalistas más sanas. Las necesidades de regulación del ciclo interno (proteccionismo comercial, tipos de cambio, tasas de interés, política comercial) constituyen nuevas barreras a la libre circulación internacional de mercancías y el capital y consiguientemente, a la generalización del movimiento cíclico, por esa razón, el carácter relativamente rítmico de los ciclos nacionales en relación al mundial tiene su base explicativa en esta regulación interna. Pero a su vez, una vez que esas barreras se van rompiendo, el ciclo tiende a sincronizarse por la acción de una mayor integración del mercado mundial, que constituye el otro aspecto de interferencia del ciclo económico.

Como se sabe, la intervención estatal en la economía comenzó a predominar en los países europeos durante la Primera Guerra Mundial, se extendió a los más importantes países capitalistas durante la década del treinta y como fenómeno internacional empieza a operar a partir del proceso de descolonización que siguió a la Segunda Guerra Mundial. En tanto que la reconstitución del mercado mundial se produce sólo a partir de la segunda posguerra³⁵, que es cuando se observa ya la progresiva subordinación de las economías nacionales a un único circuito de reproducción del capital mundial (Dabat: 1980:22), pues no debemos olvidar que durante el largo período de entreguerras (1914-1945), la economía mundial prácticamente se desintegró y el crédito internacional se paralizó también. Por lo tanto, una de las preocupaciones centrales de los gobiernos de las naciones desarrolladas fue reconstruir las bases institucionales para abrir una nueva etapa de crecimiento económico en el mundo y eso pasaba por crear las instituciones de regulación internacional que posibilitarán tal propósito. Con ese fin se crearon las

³⁵ Esta expansión del mercado mundial empieza en 1948, año en que concluye la reconversión de la economía de guerra de los Estados Unidos, y comienza la recuperación de Europa a partir del Plan Marshall

instituciones interestatales como el GATT, FMI, BIRF, OEEC (luego OCDE), en las que ulteriormente se apoyaría la liberalización y regulación de las transacciones³⁶. Al Fondo Monetario Internacional (FMI) se le asignó la función de ser el árbitro de las paridades monetarias y proveedor de liquidez internacional a los países miembros. “Para evitar medidas proteccionistas, los acuerdos de Bretton Woods estipulan que el interés general exige que los países deficitarios reciban créditos. Una de las originalidades de Bretton Woods era establecer de antemano, entre los países signatarios, un mecanismo multilateral de apertura de créditos recíprocos, gracias al cual, en caso de necesidad, cada uno podrá rápidamente prestar a todos. La obtención de estos créditos está ligada a la puesta en marcha por parte del país prestatario, del famoso programa de saneamiento” (Zerifian, 1978:133).

Por su parte, el Banco Mundial (BIRF por sus siglas en inglés), cumpliría la función de redistribuir el capital internacional hacia las zonas de menor desarrollo para alentar su integración al mercado mundial. En este contexto, el sistema capitalista no sólo tenía a su disposición la regulación del ciclo económico a través de las políticas nacionales, sino también mediante la regulación internacional que hacía ahora el FMI, quien debía ejercer una vigilancia sobre las decisiones nacionales relativas al tipo de cambio, en particular sobre las decisiones de devaluación, así como hacer funcionar un fondo colectivo que, dentro de ciertos límites, cada país podría usar en caso de necesidad y que podría alimentarse en base a las contribuciones de cada nación que fuese miembro del organismo.

Sin embargo, la verdadera redistribución del capital internacional solo fue posible cuando el movimiento internacional de capitales, títulos y medios de pago empezó a crecer aceleradamente desde la segunda mitad de la década de los sesenta a un ritmo verdaderamente fabuloso³⁷, por mediación del mercado del eurodólar,

³⁶ El intento de reconstrucción de las economías bajo el esquema dominante de la estructura de mercado se llevó a efecto a través de lo que se dio en denominar la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas celebrada en Bretton Woods (New Hampshire) del primero al 22 de julio de 1944, en la que participaron más de 700 delegados de 44 países. En esa ocasión por iniciativa expresa de los Estados Unidos, El Reino Unido, junto con otros países de jerarquía económica, se abocaron al intento de llegar a un arreglo de alcance mundial que se ha catalogado como la acción más importante del siglo XX en materia de política monetaria internacional; consistente en la voluntad de casi todos los países de orientación capitalista de regular el sistema monetario internacional a través de un organismo multilateral que sería el responsable de tal propósito, cuyos acuerdos fueron votados el 18 de julio de 1945 por el Congreso de los Estados Unidos y luego por el Parlamento Británico, entrando en vigor a partir de diciembre de ese mismo año (Kenneth, 1987:103).

³⁷ este movimiento de capitales era prácticamente nulo en la inmediata posguerra, y recién a partir de 1955 comenzó a crecer más rápidamente que el comercio exterior) se multiplicó desde la segunda mitad de la década de los sesenta como lo muestran las siguientes cifras de incremento entre 1958-1973: las inversiones privadas directas pasaron de 6 mil millones de dólares a 30 mil millones de dólares por año, inversiones de “cartera” (bonos a largo plazo) de mil 500 millones de dólares a 15 mil millones de dólares, ventas de acciones a tenedores extranjeros de 3 mil millones de dólares a 22 mil millones de dólares, donaciones y créditos de organismos multilaterales y Estados capitalistas de 2 mil millones de dólares a 13 mil 500 millones de dólares (Dabat, 1980:8).

como ya lo vimos. Ello como resultado de la crisis de sobreproducción de capital que empezó a azotar a las economías desarrolladas desde fines de los sesenta, con los Estados Unidos a la cabeza.

El papel del mercado mundial como espacio económico que posibilitó la disposición de enormes masas de recursos financieros, así como el papel del Estado como regulador del ciclo económico, se combinaron para llevar a muchas naciones en vías de desarrollo a una vorágine de endeudamiento internacional, que a la postre las afectó gravemente y les creó la exigencia de desendeudarse a un costo económico y social que se expresó en un estancamiento productivo por casi una década y en el creciente empobrecimiento de sus habitantes.

B. El caso mexicano. Sobre la base de la exposición anterior, nuestra tarea consiste ahora en mostrar las tendencias que siguió el proceso de endeudamiento internacional de la economía mexicana en el ciclo de expansión del crédito abierto desde los años sesenta hasta principios de los años ochenta. Asimismo, ilustrar la tendencia al desendeudamiento externo que empieza hacia fines de 1982 y concluye parcialmente con la reestructuración de la deuda en el marco del Plan Brady en 1989, para luego dar inicio al desendeudamiento interno durante el gobierno de Salinas de Gortari.

Tal como ya vimos en el primer apartado de este capítulo, México empezó a utilizar desde los años sesenta recurrentemente el endeudamiento externo como respuesta a las exigencias que le imponía la dinámica del aparato productivo. Entonces, se puede constatar que México se va endeudando en un período que corresponde a condiciones mundiales de largo plazo que tienden a culminar a principios de los años ochenta. Esas condiciones eran el resultado del largo período de expansión que arranca después de la Segunda Guerra Mundial, en la que el capital tiende a internacionalizarse y a extenderse hacia las zonas periféricas, para posteriormente manifestarse desde la segunda mitad de los años sesenta en el agotamiento de la acumulación en los países industriales, como era el caso de los Estados Unidos, Francia e Inglaterra, que mostraron los primeros síntomas de crisis de sobreproducción de capital desde fines de los años sesenta y principios de los setentas, con lo que se creaban las condiciones del descenso de la rentabilidad y de la plétora de capital dinero que terminaría drenando al mercado del eurodólar.

Por lo que respecta a México, en términos generales podemos ubicar dos fenómenos que obligaban al Gobierno Federal a contratar deuda externa. El primero de ellos estaba relacionado con la transferencia de subsidios al conjunto de los productores capitalistas en aras de consolidar la modernización del país a partir del desarrollo de la gran industria (acero, papel, productos químicos, petróleo, automotriz, electricidad, Etc.), así como de la continuidad de la política proteccionista que anulaba la competencia exterior particularmente a los productores de bienes finales de consumo (Dussel Peters, 1997:126).

El segundo, se refiere a la creación de empresas industriales productoras de bienes y servicios, propiedad del gobierno, así como entidades paraestatales en las que era propietario de la mayor parte de las acciones o bien su participación accionaria era minoritaria. Mantener este aparato estatal implicaba el desembolso de cuantiosos recursos que se contrataban mediante el mecanismo del endeudamiento exterior en los años sesenta y setenta. Estos dos procesos ya venían operando desde años atrás, pero en esas décadas ambos toman mayor importancia. Por lo tanto, se hace necesario hacer una periodización de las tendencias que tomó el endeudamiento externo en la economía mexicana, para poder caracterizar las repercusiones macroeconómicas del mismo.

Primeramente tenemos un primer período que va desde principios de los años sesenta y termina en 1970, en donde el endeudamiento externo es moderado tanto por su proporción respecto al PIB, como por el peso de su servicio en relación a las exportaciones (ver nuevamente cuadro 3), que conforme afirmación del entonces presidente, Adolfo López Mateos sirvió para promocionar el desarrollo del país, tal como se planteó en el primer apartado de este capítulo. Pero también sirvió como mecanismo de ajuste para atenuar los déficits públicos y los desequilibrios de la balanza de pagos a decir de Rosario Green (1998:15).

Este primer período coincide con la apertura del crédito internacional a las naciones en vías de desarrollo, teniendo como plataforma al euromercado. Por ejemplo, Perú entró al mercado internacional de capitales privados en 1964, luego de 33 años de una carencia absoluta de acceso a ese mercado, porque tenía que cubrir una muy pequeña brecha externa abierta desde los años cincuenta (Ugarteche, 1988:189). Brasil, considerado como el país más endeudado de América Latina y el Caribe, también inició la historia de acumulación de pasivos en esa década, derivada de las crecientes importaciones que hacía de bienes de capital, así como de bienes intermedios, dicha deuda fue acelerada producto del incremento del precio del petróleo en 1973, ya que importaba cerca del 80 por ciento de ese recurso (Dias Carneiro, 1988:159). Pero también hacia finales de este período, se empiezan a manifestar en México las contradicciones que se habían acumulado en la economía mexicana como resultado de la modernización capitalista emprendida en esa época y el país entraba en una crisis política en 1968, que se iría profundizando en los años ochenta hasta tomar la forma de crisis del modelo proteccionista y del nacionalismo económico (López Díaz, 1989).

El resto de las naciones en vías de desarrollo que concurrieron a la contratación de deuda exterior, lo hicieron también en esa década, años más, años menos, pero todas se insertaron a ese ciclo de endeudamiento internacional, excepto la India que deliberadamente eligió otro camino, porque acceder a los créditos del exterior podría haber subordinado su política exterior y de seguridad nacional hacia alguna potencia, que se hubiera contrapuesto a su decisión de desarrollar armamento pesado y nuclear para disuadir a su vecino rival, como es el caso de Bangladesh.

Un segundo período de endeudamiento se ubica entre 1971 y 1982, que se caracteriza por ser de endeudamiento acelerado. El tiempo de duración de la expansión crediticia habría sido para el caso de México de 18 años tomando como base el año de 1964. La abundancia del crédito en la economía mundial permitió que naciones como la nuestra y de otras partes del mundo aprovecharan el financiamiento externo a bajas tasas de interés, que incluso fueron negativas en términos reales entre 1974 y 1978 (Banco Mundial, 1980). El cuadro 9 ilustra el comportamiento de la deuda externa de varias naciones de América Latina en el período de endeudamiento acelerado.

Cuadro 9. Saldo bruto acumulado de la deuda externa total de varias naciones de América Latina (millones de dólares). 1970-1999.

Años	Argentina	Brasil	México	Venezuela	Colombia	Chile	Perú	Ecuador
1970	5171	5132	5966	954	580	2568		
1980	27157	71046	57378	29344	6941	12081	9595	4167
1982	43634	92990	86019	32153	10306	17315		
1985	50946	106148	96867	35334	14245	20384	13721	8111
1986	52450	113735	100881	34340	15362	21144		
1987	58460	123854	109460	34680	17008	17008		
1988	58738	115727	100781	34845	16995	19593		
1989	65027	111379	95446	32478	16878	18032		
1990	61928	116379	97357	33273	17241	19132	22856	12222
1991	63707	115417	101737	34372	17369	17902		
1992	62766	135949	116501	38447	17277	18964	21409	12795
1993	72209	145726	130524	40836	18908	19665	27489	13631
1994	85656	148295	139818	41179	21855	21768	30392	14589
1995	98547	159256	165600	38484	24928	22026	33515	13934
1996	109756	179935	157200	34222	29513	22978	33805	14586
1997	124696	199998	149000	31212	32036	26701	28508	15099
1998	140489	241644	161300	29526	35696	31691	29477	16400
1999	144657	241468	167500	30619	35972	34167	27955	16282

Fuente: elaboración propia con base a datos de World Bank, World Debt Tables, 1993 y CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 2000. Nota, la deuda de 1970 sólo se refiere a la pública de largo plazo, garantizada y no garantizada.

La selección de países que se muestra en el cuadro tiene la característica de ser los mayores deudores de América Latina y el Caribe y juntos concentran más del 92 por ciento de la deuda total de la región que era en 1999 de 759 mil 85 millones de dólares, conforme datos de la CEPAL, cuya fuente se cita en el cuadro anterior. Estas naciones fueron las que mayores dificultades tuvieron para enfrentar sus crisis de pagos en nuestra región. Por esa razón, es muy importante contextualizar el ciclo de desendeudamiento por el que tuvieron que pasar en los años ochenta.

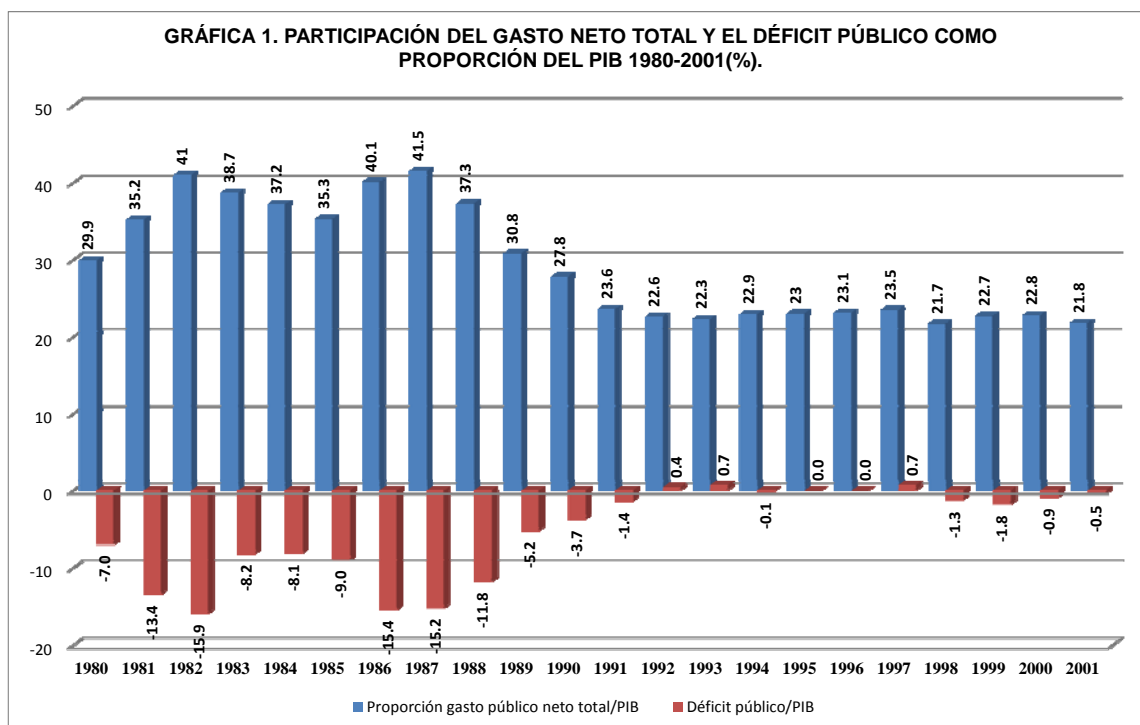
Como se sabe, las renegociaciones de la deuda de los países altamente endeudados se realizaron en un contexto de endurecimiento del crédito y de la negativa de los bancos privados a prestar más recursos a esas naciones. Estados Unidos elevó la tasa de interés en noviembre de 1978, decisión que fue emulada por otras naciones industrializadas desde 1980. La contrapartida de ese elevamiento fue el estallamiento de la crisis en las restantes naciones del mundo, pero sobre todo, con mayores repercusiones en los países que se habían endeudado en los años setenta y principios de los ochenta, entre ellos, los más endeudados de América Latina que se ilustra en el cuadro 9, así como Filipinas e

Indonesia, que utilizaron esos recursos para ampliar la demanda agregada por medio del gasto público, con lo cual lograron atenuar los efectos de la crisis de 1974-1975 y posponer los cambios estructurales que ya eran una exigencia en sus aparatos productivos, pero a costa de potenciar las contradicciones presentes en sus economías, alentando con ello el fenómeno inflacionario y los gastos improductivos del Estado.

El proceso de reestructuración impuesto en los países centrales obligó a las naciones en vías de desarrollo a emprender cambios estructurales que eran una exigencia impuesta también por las crisis interiores. El cambio de orientación de la política económica en los años ochenta del siglo XX se enfocó fundamentalmente a restringir el uso del crédito y a paralizar prácticamente la movilidad de recursos hacia otras regiones del mundo. Pero también a impulsar las políticas de estabilización y de cambio estructural³⁸ impuestas por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial como condición para acceder a las reestructuraciones de la deuda externa y a nuevos créditos que sólo sirvieron para amortizar la deuda vieja. Por lo tanto, la respuesta que daba el Estado a la crisis estructural de la economía mexicana se conjuntaba con el intento de iniciar el ciclo de desendeudamiento, que era una necesidad objetiva para restablecer las condiciones del crecimiento económico, porque la crisis de la deuda se había convertido en un serio obstáculo a la modernización de la economía, pero también como un proyecto estatal impuesto por los rigores de la crisis económica y social.

Por esa razón, el combate a la inflación y la reducción del déficit público se convirtieron en el centro de la atención de las políticas económicas de la época, ya que a juicio de los organismos multilaterales, el combate a la inflación empezaba por una restricción a la demanda agregada y eso implicaba reducir el gasto público y el déficit público. La gráfica 1 muestra las tendencias que asumieron ambas variables en el marco del proceso de desendeudamiento de la economía mexicana, abierto desde finales de 1982.

³⁸ La política de estabilización está definida como de carácter monetario y se enfoca contra la inflación y el déficit de la balanza de pagos en cuenta corriente. También se enfoca al establecimiento de topes cuantitativos a la expansión del crédito, sobre todo del sector público, así como de las entidades públicas. En tanto que la política de cambio estructural se enfoca a promover la transición de una economía regulada por el Estado a una economía regulada por el mercado (Ramírez Chávez, op.cit:30)



Fuente: Presidencia de la República Proyecto de Presupuesto de egresos de la Federación 2002.

Ya vimos en el apartado 2.3 que el costo de mantener un aparato de intervención tal como el que se desarrolló en México fue tan alto, que sólo pudo sostenerse con el apoyo de fuertes recursos provenientes del endeudamiento externo e interno³⁹, así como de los ingresos derivados de la exportación petrolera. Pero la contrapartida de esa intervención lo representaron los altos déficits fiscales. Por ello, durante el gobierno de Miguel de la Madrid la preocupación principal fue el saneamiento de las finanzas públicas, mediante la drástica reducción del gasto público y los primeros intentos de racionalización administrativa.

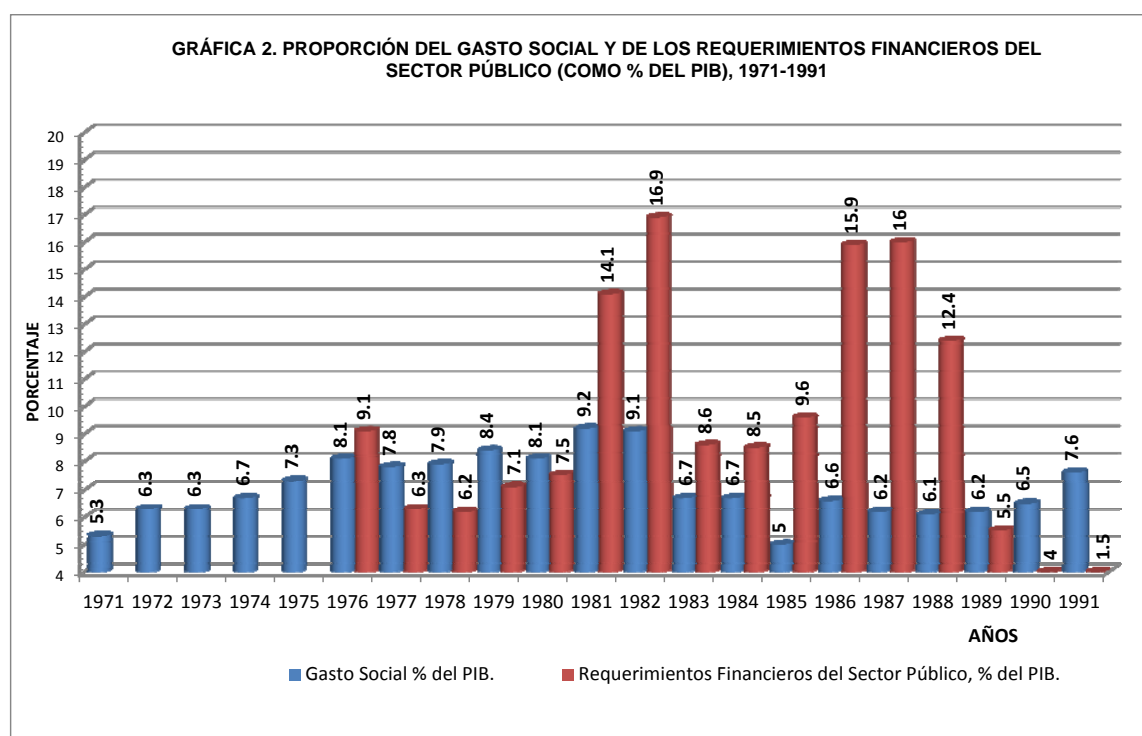
Por lo tanto, cambiar la estrategia practicada por los regímenes desarrollistas-populistas fue una de las actividades prioritarias que tomó el gobierno de esa época. Esta estrategia empezó a mostrar sus frutos más trascendentes a partir de 1992, que fue cuando se lograron superávits públicos⁴⁰, así como la tendencia a la reducción significativa en el gasto público como proporción del PIB que se inició desde 1983 (ver gráfica 2).

³⁹ Por ejemplo, durante 1958 el balance económico del Gobierno Federal fue de 0.94 por ciento como proporción del PIB, para 1970 alcanzó el porcentaje de 0.5 por ciento (Cárdenas, 1994: Cuadro A 25; Izquierdo: 1995: 87), pero al finalizar el gobierno de Echeverría la cifra rebasó el 7 por ciento de forma deficitaria y con De la Madrid alcanzó el porcentaje superior al 15 por ciento (ver cuadro 9).

⁴⁰ El déficit público o también conocido como balance económico o déficit económico hace referencia al resultado positivo (superávit) o negativo (déficit), de la confrontación entre los ingresos y los egresos del Gobierno Federal y de las entidades paraestatales de control presupuestario directo e indirecto. Este balance también se divide en presupuestario y extrapresupuestario. Donde el primero es el saldo de comparar los ingresos y egresos del Gobierno Federal más los de las entidades paraestatales de control presupuestario directo.

La reducción del gasto neto total operaba por diversos mecanismos, entre los que se encontraban la reducción del gasto social, la disminución de los requerimientos de préstamos del Gobierno Federal y la racionalización administrativa que llevaba el sello de despido de burócratas, ahorro de materiales, ahorro de energía utilizada en oficinas públicas, ahorro de costos de telefonía, entre otros.

El impacto de la reducción presupuestaria se tradujo en una disminución relativa del gasto social como proporción del PIB, así como una disminución de los requerimientos financieros del sector público, tal como se ilustra en el cuadro 11.



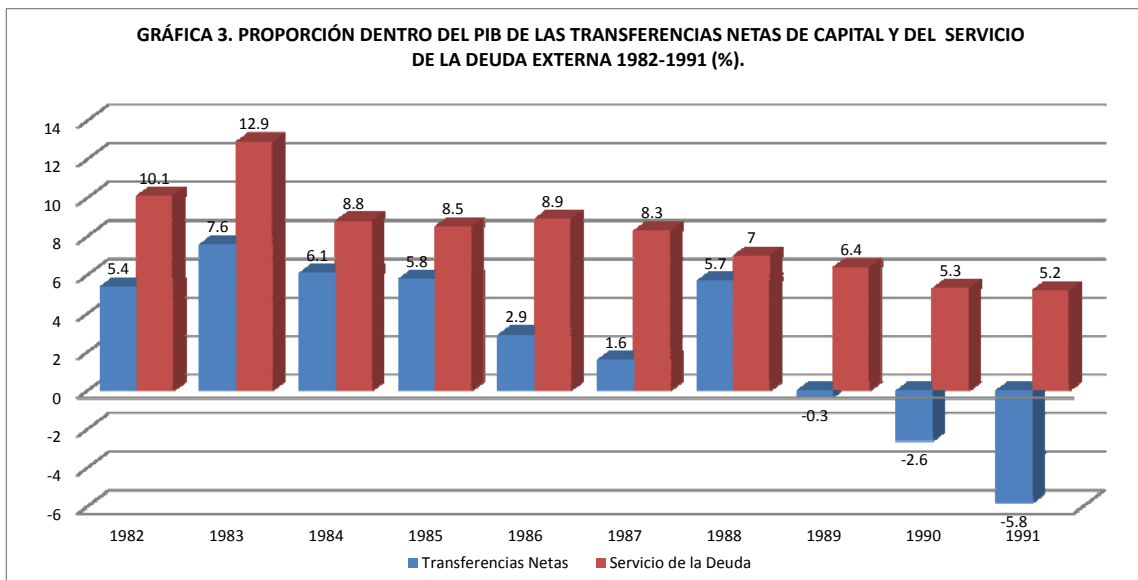
Fuente: tomado de Aspe Armella, Pedro (op.cit: 23,36,106 y 115).

La gráfica 2 nos muestra que en los años más difíciles de la crisis económica del país, entre 1983 y 1989, el gasto social descendió con respecto al nivel observado a principios de los años ochenta, porque en 1982 representó 9.2 por ciento como proporción del PIB, mientras que para 1989, osciló en 6.2 por ciento. La contrapartida de ese descenso se tradujo en un aumento considerable de la pobreza y en particular de la pobreza extrema (Boltvinik y Hernández Laos, 1999), que se asoció con una caída vertiginosa de los salarios reales en el conjunto de la economía, así como del aumento del desempleo abierto y del empleo informal; por su parte, los requerimientos de préstamos del sector público tuvieron un ascenso vertiginoso al pasar de 7.5 que tenía en 1980 a 14.1 en 1981, para situarse en 16.9 por ciento en 1982. Habiendo un leve descenso entre 1983 y 1985. Pero en 1986 se elevó a 15.9 por ciento, al siguiente año representó el 16 por ciento y para 1989 empezó a descender para situarse en 5.5 por ciento como proporción del PIB. El aumento de los requerimientos financieros del sector público se

relacionaba con el aumento en el costo financiero de la deuda interna y externa, por lo que el Gobierno Federal tenía que recurrir al endeudamiento en el mercado de valores mediante la contratación de deuda interna, porque el mercado externo voluntario de capitales permaneció cerrado para México, desde el segundo semestre de 1982 hasta 1989.

Desendeudar a la economía mexicana, era una urgencia para la clase dirigente del país, porque las transferencias netas⁴¹ de capital hacia el exterior aumentaban como proporción del PIB entre 1982 y 1985, sin embargo a partir de 1989 nuestro país se volvió un exportador neto de capitales, lo que significaba que el monto de nuevos recursos procedentes del exterior, era inferior al pago del servicio de la deuda, que por cierto representaba en 1982 el 10.1 con relación al PIB, pero hacia finales de la década empezó a descender, no porque descendiera el monto absoluto de ésta, ya que desde 1982 el servicio fue creciente, tal como se mostró en el cuadro 5, sino porque la magnitud del PIB empezó a aumentar y eso hizo que el monto absoluto de ese servicio no se elevara y por el contrario se observara una caída en términos relativos. La conversión de México en exportador neto de capitales era un indicador del proceso de desendeudamiento que empezó a tener a partir de 1989 en adelante (ver gráfica 3), pero en modo alguno indicaba que el país dejaba el lastre de la deuda exterior, porque el servicio de la misma empezó a ser creciente en términos absolutos desde 1992 cuando representó más de 26 mil millones de dólares, y para 1997 rebasaba los 39 mil millones (ver nuevamente cuadro 5), cifra a todas luces, superior al valor en 2002 de toda la economía cubana.

⁴¹ La transferencia neta de recursos es definida por el Banco Mundial, en su Word Debt Tables, como la diferencia entre los desembolsos anuales de capital y el pago del servicio de la deuda (intereses más amortizaciones del principal). Si los desembolsos son superiores al pago del servicio, se dice que hay una transferencia neta positiva, por lo tanto, el país es un importador neto de capitales, pero si la situación es a la inversa, entonces se habla de una transferencia neta negativa, es decir, que salieron más recursos por el servicio, que los que entraron por concepto de nuevos préstamos en ese año, lo que implica que la nación se vuelve un exportador neto de capitales hacia el extranjero.



Fuente: Presidencia de la República. Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación, 2002.

Otro indicador que muestra la tendencia del desendeudamiento externo de la economía mexicana lo representa la relación entre esa deuda y el producto interno bruto, como se muestra en el cuadro 10. Ahí podemos observar que en el lapso comprendido entre 1982 y 1990, el peso de la deuda externa total dentro del producto interno bruto era muy alto, sobresaliendo 1982 y 1983, que fueron dos años fatídicos para el crecimiento del país. Este indicador nos muestra que el peso de la deuda externa total y la del sector público empezó a descender después de 1991, hasta representar arriba del 25 por ciento del PIB en el caso de la deuda externa pública y el 37 por ciento en el caso de la del sector público para ese año, para continuar descendiendo progresivamente en forma reciente.

Cuadro 10. Proporción de la deuda externa total y la del sector público dentro del PIB. 1980-1998 (porcentajes)

Años	PIB millones de dólares corrientes	Deuda externa total/PIB %	Deuda externa Sector Público/PIB %
1980	194941.12	26.20	17.34
1981	250326.80	31.85	21.15
1982	111823.80	80.88	52.64
1983	118952.42	77.26	52.58
1984	159144.66	62.36	43.60
1985	152740.24	65.94	47.20
1986	124148.07	81.58	60.70
1987	137509.42	75.75	59.20
1988	181825.66	55.97	44.54
1989	221012.75	43.72	34.41
1990	258504.43	40.33	30.08
1991	314687.62	37.02	25.41
1992	361216.53	32.50	20.97
1993	403273.20	32.66	19.52
1994	420788.00	33.80	20.30
1995	286184.60	59.34	35.26
1996	332356.10	49.41	29.57
1997	400883.20	38.33	22.03
1998	421052.90	38.28	21.91

Fuente: elaboración propia con base a datos de Banco de México, Informe anual, 1993 y 1999, así como el cuadro 4 insertado en el apartado 2.1.

Sin embargo, debe quedar claro que el esfuerzo por desendeudar a la economía mexicana fue un proceso que se inició en 1982 cuando estalló la crisis de la deuda exterior que esbozamos en el apartado 2.2, pero al mismo tiempo, se tomó al mercado interno de capitales como alternativa de financiamiento para el Sector Público de México. El comportamiento de la deuda interna se describe conforme el siguiente cuadro.

Cuadro 11. Deuda interna del sector público de México y su costo financiero. 1980-2001.

Años	Deuda interna del sector público en millones de pesos	Costo financiero de la deuda interna del sector público en millones de pesos	Deuda interna del sector público en millones de dólares	Costo financiero de la deuda interna del sector público en millones de dólares
1980	868.7	103.0	37934.4	4497.8
1981	1320.3	167.4	53889.7	6832.6
1982	3563.5	418.7	65626.1	7710.8
1983	5403.4	1664.7	45028.3	13872.5
1984	7333.0	2180.4	43700.8	12994.0
1985	12891.7	3969.8	50279.6	15482.8
1986	24588.1	10297.7	40447.6	16939.7
1987	62492.0	31660.2	45634.5	23119.7
1988	112058.4	56701.7	49310.6	24951.2
1989	141645.4	52431.0	57539.6	21298.6
1990	168793.6	53198.1	60013.3	18914.2
1991	165783.9	33902.5	54933.5	11233.8
1992	143190.9	29833.7	46272.7	9640.8
1993	143445.4	24297.0	46046.9	7799.4
1994	195415.8	21188.3	57899.2	6277.8
1995	180214.4	44639.3	28075.1	6954.2
1996	211162.0	49163.2	27786.6	6469.3
1997	295209.1	45828.1	37280.9	5787.4
1998	401224.8	61463.7	43918.3	6727.8
1999	527258.4	76886.4	55149.6	8042.0
2000	691721.5	67905.4	73154.6	7181.5
2001	777740.0	81704.2	83247.5	8745.4

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados y de la SHCP, Cuenta de la Hacienda Pública Federal 1980-2001. Para la conversión a dólares se utiliza el tipo de cambio promedio anual.

El cuadro 11 nos muestra que la deuda interna del sector público empezó a crecer de forma acelerada desde principios de 1980, porque en el período precedente no había tenido la importancia que tomó en los años ochenta. La afirmación del presidente Salinas de que su gobierno se dedicó a reducir la deuda interna mediante el uso de los recursos de las privatizaciones, pareciera ser cierto sólo para dos años, concretamente entre 1992 y 1993, porque a partir de ese entonces, la deuda interna se convirtió en una fuente muy importante de captación de recursos por parte del Gobierno Federal y de las empresas de control directo presupuestal como PEMEX. Eso implica que el desendeudamiento que realizó México fue un esfuerzo parcial, enfocado sólo a su deuda exterior, donde en cierto sentido se logró reducir la deuda del sector público como proporción del PIB a través de una política prudente que estaba determinada por la recurrencia de las crisis financieras que habían estallado en la economía mundial y que creaba temor entre la llamada “tecno-burocracia” mexicana de ser sorprendidos con una deuda abultada como en el pasado, en caso de una nueva crisis como la que estalló en 1994-1995.

Esto nos lleva a plantear que la nueva fase de desarrollo y de reinserción de México al nuevo ciclo de endeudamiento internacional abierto a partir de 1990 se da sobre condiciones sumamente frágiles, porque la superación de la crisis de la deuda sólo fue parcial, por lo tanto, el país arrastra un lastre que se convierte en un obstáculo para lograr que la economía crezca a niveles que sean capaces de

absorber a la población que demanda anualmente empleos, así como superar sus rezagos estructurales.

CAPÍTULO 3. REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA Y NUEVO CICLO INDUSTRIAL. CAPITAL ESPECULATIVO Y ENDEUDAMIENTO INTERNACIONAL: AÑOS NOVENTA.

3.1. Los flujos de capital y la revolución tecnológica; el ciclo especulativo y los valores tecnológicos.

Conforme lo planteado por los diversos autores que sustentan el marco teórico de esta investigación, los cambios estructurales operados en la base productiva del capitalismo, esencialmente la revolución informática, sustenta la apertura de una nueva onda larga ascendente a partir de comienzos de los años noventa del siglo XX (Pérez, 2002). En ese sentido, podemos hablar en el plano estructural y de dinámica de una nueva etapa histórica de desarrollo del capitalismo industrial (Harvey, 1990; Dabat y Rivera, 2004:75-76).

El ciclo de vida tecnológico, indica Pérez (2002:110-114), es el factor de fondo que determina los procesos de expansión crediticia y endeudamiento internacional. Esa es la hipótesis que se sustenta aquí como marco para explicar los procesos en México. Empezaremos por ubicar la actual revolución tecnológica para luego explicar los ciclos crediticios a partir de ella, sin desconocer los factores de autonomía.

3.1.1. La incidencia de la actual revolución tecnológica

El factor detonante de esta revolución tecnológica radica en la aparición, en 1971 en Santa Clara, California del microchip o microprocesador, que marcó el nacimiento de la era de la información y las telecomunicaciones (Pérez, 2004:11). Con ello quedan sentadas las bases de la era informática. Pero lo que dio a este cambio una dimensión cualitativamente nueva en los ámbitos económico y social es la progresiva constitución del patrón que llamaremos electrónico - informático (Dabat y Rivera, 2004), que a su vez repercute en la esfera comercial y financiera de las economías.

Este complejo constituye el nuevo núcleo articulador de la producción social y de la acumulación capitalista, tal como lo plantean Freeman (1995) y Pérez (Op.Cit) y es el foco de radicación y apropiación de las rentas tecnológicas. La integración del capital productivo con el financiero es muy intensa en las primeras etapas de propagación de la revolución tecnológica, pero tiende a dar lugar a una sucesión de auges y bancarrotas especulativas, que abordaremos más adelante.

La revolución de la informática y su articulación al nuevo método de producción de plusvalor basado en el toyotismo o modelo japonés de manufactura flexible¹ es el cimiento de la llamada nueva economía y más propiamente de la sociedad de la información y de la producción intensiva en conocimientos (Phlion, 2003). Ese hecho marcará el fin del patrón de acumulación capitalista fordista-keynesiano, que fue dominante desde los años cuarenta del siglo pasado hasta fines de los años setenta.

La renovación de la base técnica de la producción mediante la aplicación del microprocesador y demás dispositivos semiconductores a un número creciente e ilimitado de usos computacionales y productivos como el equipo de control numérico y los sistemas CAD-CAM en la producción manufacturera, o en el sistema financiero, en conjunción con la transformación de la empresa, está dando lugar a la economía de redes, que es otra forma a partir de la cual se caracteriza la etapa actual (surgimiento de Internet, Etc.).

Sin embargo, lo que nos interesa en lo fundamental es plantear cómo repercute la revolución tecnológica en el sistema financiero, el boom de las telecomunicaciones y de las acciones tecnológicas, las crisis financieras de la segunda mitad de los años noventa del siglo XX en naciones como Turquía, México, Asia Oriental, Brasil, Rusia y Argentina, la reorientación de los flujos de capital internacional en la segunda mitad de los noventa y las nuevas condiciones de acceso al crédito ligadas al nuevo ciclo tecnológico.

3.1.2. Las crisis financieras que acompañan la propagación de la revolución tecnológica.

El agotamiento del patrón industrial fordista a fines de 1960 y principios de 1970 dejó una secuela de plétora de capital que condujo al sobreendeudamiento del tercer mundo. Otro efecto menos discutido fue el financiamiento de las industrias del patrón emergente, pero no como proceso ordenado, sino a través de la succión de enormes masas de capital especulativo. Ese es el patrón que prevalece, llevando a las bolsas de valores del mundo a alturas insospechadas; en ese camino, se fueron produciendo crisis parciales, que abarcaron a grupos de países. Esas crisis preservaron la estabilidad del sistema global ya que actuaron como válvulas para liberar la presión creada por la actividad especulativa. En consecuencia, en medio de la turbulencia continuó la expansión de la economía mundial, hecho que sólo se explica por el despliegue de la revolución tecnológica.

¹ El toyotismo como forma de organización de la administración del trabajo nació en la fábrica de automóviles Toyota en 1948, introducida por el ingeniero japonés Totsuka Hideo cuyo propósito fue reconfigurar la línea de montaje del fordismo a través de convertir al trabajador en polivalente, suplantando al obrero individual por equipos de trabajo que se desplazan en la producción realizando tareas heterogéneas a lo largo de una o varias acciones; asimismo, trata de unificar a la producción con el mercado mediante el uso de las modernas tecnologías de la información, donde los distribuidores saben a tiempo cuánto se necesita de los bienes que produce, con lo que ahorra costos de almacenamiento de los inventarios de la empresa.

En sí, la nueva tecnología potencia la actividad financiera y bursátil en el mundo al digitalizar las operaciones. El uso de la computadora modificó de raíz el funcionamiento del sistema financiero en su totalidad, surgiendo con ello, las transferencias electrónicas que resultan más económicas y reduce el riesgo personal al evitar el desplazamiento físico de los clientes. Asimismo, permite que se centralice la información y las operaciones de todo tipo, impulsa la rapidez en la comunicación por el uso del internet, lo que desplaza el papel del correo tradicional y permite además, responder con mayor rapidez a posibles errores operativos, así como el almacenamiento más fácil de la información, y sin dejar de lado, el papel de los cajeros automáticos, lo cual sólo fue posible con la integración de la computadora a la telefonía que dio origen a Internet, al tiempo que, este último aspecto, fue un poderoso factor para el desarrollo de la globalización financiera al quedar unido el sistema financiero mundial mediante las operaciones instantáneas y de manera continua las 24 horas del día.

Los procesos desplegados por las nuevas tecnologías se expresan de múltiples formas, pero en el campo financiero fue la base del boom de las telecomunicaciones y de las acciones tecnológicas durante los años noventa (ver siguiente cuadro).

Cuadro 12. Comportamiento del índice del Dow Jones y del Nasdaq 1979-2005 (porcentaje relativo al cierre de cada año)

Mes/día/año	Dow Jones	Variación % anual	Nasdaq	Variación % anual
12/28/1979	838.0	-	171.4	-
12/31/1980	963.0	14.9	257.6	50.2
12/31/1981	875.0	-9.1	230.6	-10.4
12/31/1982	1046.0	19.5	272.3	18.0
12/30/1983	1258.0	20.2	323.7	18.8
12/31/1984	1211.0	-3.7	254.8	-21.2
12/31/1985	1546.0	27.6	324.8	27.4
12/31/1986	1895.0	22.6	355.3	9.3
12/30/1987	1950.0	2.9	318.9	-10.2
12/29/1988	2182.0	11.8	371.1	16.3
12/28/1989	2732.0	25.2	440.0	18.5
12/28/1990	2629.0	-3.7	400.9	-8.8
12/31/1991	3169.0	20.5	617.1	53.9
12/31/1992	3301.0	4.1	710.4	15.1
12/31/1993	3754.1	13.7	791.0	11.4
12/30/1994	3834.4	2.1	737.1	-6.8
12/29/1995	5108.8	33.2	1052.1	42.7
12/31/1996	6448.3	26.2	1291.0	22.7
12/31/1997	7908.3	22.6	1570.4	21.6
12/31/1998	9181.4	16.1	2192.6	39.6
12/31/1999	11497.1	25.2	4069.3	85.5
12/29/2000	10786.9	-6.1	2470.5	-39.3
12/31/2001	10021.5	-7.0	1950.4	-21.1
12/31/2002	8341.6	-16.7	1335.5	-31.5
12/31/2003	10453.9	25.3	2003.4	50.0
12/31/2004	10783.0	3.1	2175.4	8.5
02/07/2005	10715.8	-0.6	2082.0	-4.2

Fuente: NYSE.

Cómo se puede ver en el cuadro anterior, el índice Nasdaq fue el que tuvo mejor desempeño en los Estados Unidos entre los años 1995 y 1999, cuando dio un gran salto en el nivel de capitalización de las acciones enlistadas en ese mercado al pasar de 1570.35 puntos en 1997 a 4069.31 puntos en 1999, lo que representó una ganancia de 159.1 por ciento en tan sólo tres años, al tiempo que su desempeño anualizado no fue diferente. Por su parte, el índice Dow Jones sólo arrojó utilidades de 45.3 por ciento en ese mismo período, lo cual muestra que la ganancia de las inversiones en tecnologías de punta fue el negocio más redituable

en la coyuntura del primer ciclo corto de la era de la información, mientras que en algunas economías emergentes, estallaban severas crisis financieras, que provocaban la estampida de los inversionistas de esos mercados, como pasaremos a ver.

3.1.3. Las secuelas de la expansión crediticia mundial

En el marco de la globalización económica y financiera, las crisis de sobreproducción de capital se expresaron agudamente como crisis financieras en las economías emergentes de Turquía, México, el sudeste de Asia, Rusia, Brasil y Argentina. ¿Qué fue lo que pasó en cada una de esas economías para que sus crisis tomaran la dimensión que desplegaron y se manifestaran aparentemente como crisis financieras, cuándo en el fondo eran crisis ligadas directamente con la producción?

La crisis de la economía turca de principios de 1993 puede ser considerada como el ensayo de lo que vendrían a ser las posteriores crisis que estallaron en diversos países como veremos enseguida. Esta crisis como se sabe, fue detonada por la crisis política provocada por el triunfo electoral del Partido del Bienestar (islámico) en las principales ciudades turcas, tuvo su recurrencia en el año 2000. Las características que se observaron de esta crisis es que Turquía fue favorecida con la entrada de importantes flujos de capitales, tanto de inversión directa como de cartera previamente. Sin embargo, cuando se crearon las condiciones de sobreproducción de capital en esta economía, los flujos de inversión de cartera salieron en forma de estampida, lo que orilló a los analistas académicos y políticos a considerar que había sido fabricada por el capital especulativo internacional, porque la manifestación de esta crisis tomó un carácter financiero de grandes dimensiones al interior de la economía, conjugada con alto endeudamiento, tanto de las empresas como del gobierno y las familias, así como la devaluación de la lira turca.

Por su parte, la crisis mexicana de diciembre de 1994-1995 tomó una dimensión regional que trastocó los mercados de las economías emergentes de América Latina (efecto tequila), al grado de ser considerada como la primera gran crisis financiera del siglo XX. Sin embargo, este carácter financiero derivado del nivel de endeudamiento que tomaron en particular las empresas, las personas y el gobierno, como veremos en el capítulo 5, fue una gran crisis de sobreproducción de capital, producto de la modernización productiva que había realizado el país desde 1983 y que se aceleró en 1989 con la modernización que emprendieron los grandes grupos económico-financieros del país que se conjuntó con la reforma económica del Estado (privatizaciones) y la apertura económica y financiera al mercado mundial, coronada con la firma del TLC con los Estados Unidos y Canadá. De tal forma que varios años de modernización y ampliación de las inversiones del aparato productivo, terminaron por ahogar a la economía en su conjunto al haberla llevado a un callejón sin salida, en donde los cambios

económicos fueron muy acelerados y transformaron radicalmente la fisonomía del país. Pero no se dieron cambios políticos que se correspondieran con el nuevo nivel de industrialización que alcanzó México (Rivera Rios, 1996) y hoy se han vuelto una traba para impulsar de forma sostenida el crecimiento de la economía mexicana, conforme veremos en el capítulo 5.

Posteriormente estalló la crisis de las economías del sudeste de Asia en 1997-1998 que impactó a naciones como Tailandia, que es considerada como el epicentro de ella (Guillén, 2004) y se extendió a naciones como Corea del Sur, Hong Kong, Malasia, Singapur, Filipinas e Indonesia que tenían condiciones similares a la economía tailandesa. Esta crisis es considerada como la segunda gran crisis en el marco de la globalización económica y financiera ya que impactó a gran número de economías de similar desarrollo industrial de América Latina y otras partes del mundo. En estas economías se expandió el crédito bancario al sector privado, como característica esencial de una crisis de sobreproducción de capital, alcanzando 38 por ciento del PIB en Tailandia, 30 por ciento en Filipinas, 22 por ciento en Malasia, 10 por ciento en Corea del Sur y 9 por ciento en Indonesia. Además, la deuda externa, principalmente privada, a corto plazo, denominada en dólares y no protegida, alcanzó en 1997 la cifra del 218 por ciento del PIB en Indonesia, 74 por ciento en Tailandia, 62 por ciento en Malasia y 51 por ciento en Corea del Sur, tasas mucho más altas a las alcanzadas por Argentina, Brasil o México en 1982, cuando estalló la crisis de la deuda internacional (Bustelo, 1999:5).

Por lo que respecta a Rusia, la transición del antiguo régimen burocrático-estatista a una economía de mercado capitalista, generó una serie de contradicciones que conjugaban las que habían surgido del antiguo régimen y las que derivaban como resultado de las reformas impuestas desde enero de 1992 por el primer gobierno de Rusia que reemplazó al de la desaparecida Unión Soviética. Este conjunto de contradicciones se manifestaban mediante la caída drástica de la inversión y de la producción, la vulnerabilidad de las instituciones económicas, la débil inserción al mercado mundial, la emergencia de mercados financieros fuertemente especulativos y el descontrol oficial sobre el crédito interno del banco central (Palazuelos, 2004:177-178).

La respuesta del nuevo gobierno y de los organismos internacionales fue poner en marcha en la primavera de 1995 un programa económico que recogía los elementos fundamentales del Consenso de Washington. Estos elementos consistían en la privatización de las grandes empresas estatales, la liberación interna y externa de la economía, la reducción del déficit presupuestario, así como el control de la base monetaria, particularmente del crédito interno neto del banco central con el propósito de controlar la inflación y lograr la estabilidad monetaria. Para ello contó con el apoyo financiero del FMI mediante la adopción del Programa de Estabilización que implicó la concesión de un crédito por 6 mil 200 millones de dólares y continuado por otros hasta llegar a 20 mil millones de dólares durante tres años de puesta en práctica del citado programa.

Estos recursos eran para cubrir una parte del déficit público y para sostener la cotización del rublo dentro de la banda correspondiente a cada semestre. Sin embargo, esta estrategia no resistió la magnitud de las contradicciones de la economía rusa, toda vez que la persistente crisis fiscal del gobierno lo obligó a realizar cuantiosas emisiones de deuda interior, hasta representar a finales de 1997 el 15.5 por ciento del PIB, cuando en 1994 eran apenas el 1 por ciento del mismo (Palazuelos, 2004:181).

Adicionalmente, el gobierno ruso decidió en enero de 1997 que esos títulos pudiesen ser adquiridos por los no residentes, con la consecuente entrada de capitales extranjeros, que al final de ese año ya poseían cerca de 20 mil millones de dólares de esa deuda. Esto se combinó con la creciente especulación en el mercado de valores de Moscú, en el que participaban pocas empresas que vivían básicamente de la especulación accionaria, sin que ello se correspondiese con la ampliación de la estructura productiva, puesto que la economía continuaba estancada. Al mismo tiempo, la deuda pública aumentaba considerablemente al representar el 2.5 por ciento del PIB, cuando en 1994 apenas era del 0.5 por ciento, lo que volvía dependiente a la economía de la entrada de capitales del exterior, así como el establecimiento de altas tasas de interés domésticas, para asegurar la permanencia de esos capitales.

Esta situación se volvió insostenible y en el verano de 1998 estalló la aguda crisis de sobreproducción de capital que era el resultado de la modernización y la transición al capitalismo en esa economía, así como de fragilidad y vulnerabilidad de su aparato productivo que no había logrado consolidar las reformas de mercado iniciadas desde 1992. En este contexto, esa crisis tomó dimensiones financieras que impactaban a las economías emergentes del resto del mundo. Sin embargo, como la economía rusa no tenía la dimensión productiva ni la potencialidad que se requería para que tomara un carácter planetario, como ocurrió con la crisis recesiva de los Estados Unidos durante 2001-2002, entonces su impacto se redujo al mundo de las economías emergentes.

La crisis de la economía brasileña de 1999-2001 vino a configurar un nuevo ataque especulativo en el ámbito financiero, que hacía confirmar plenamente la tesis de quienes plantean que el ciclo financiero se había vuelto dominante al lado de las otras formas del capital. El detonante de esa crisis lo representó la decisión del gobierno de Cardoso de reducir las contribuciones federales a los estados y de exigir a éstos mayor equilibrio en sus cuentas.

La resistencia a esta medida la inició el 6 de enero de 1999 el ex Presidente de esa nación de 1992 a 1994, Itamar Franco a la sazón gobernador del Estado de Minas Gerais, la segunda entidad más grande del país. Éste declaró la moratoria por noventa días del pago de los compromisos de deuda, como consecuencia de la decisión del gobierno federal de disminuir las contribuciones a ese Estado, alentando con ello la desconfianza de los inversionistas nacionales y extranjeros por el temor de que esto se extendiera a las restantes entidades. Sin embargo, el golpe definitivo lo dio el gobernador de Río Grande Do Sul el 11 de enero de 1999

al declarar que no podría cumplir con el pago de su deuda por 47 mil 500 millones de dólares, lo que terminó por atemorizar a los inversores. Éstos decidieron retirar sus capitales de esa economía y la devaluación del real² se hizo inminente y terminó por perder 8.9 por ciento de su poder adquisitivo frente al dólar en enero de 1999, ya que las reservas internacionales se habían agotado prácticamente al haber descendido en 30 mil millones de dólares y el sistema de flotación del real se inició el día 15 de ese mes.

Esa crisis no sólo evidenció las dificultades del aparato productivo, sino también la crisis del régimen de casi ocho años de gobierno de Fernando Enrique Cardozo, quien implementó las recetas del Consenso de Washington, con resultados finales desastrosos. Como resultado de estas medidas la nación sudamericana terminó sobre-endeudada con el exterior con más de 207 mil millones de dólares, de los cuales 90 mil millones correspondían al gobierno central y una deuda interna de más de 260 mil millones de dólares, por las que había que pagar elevados intereses y amortizaciones crecientes. Además de que se profundizó su déficit presupuestario, que llegó a representar el 8 por ciento del PIB en 1999 y una caída de su producción en ese año del 1 por ciento.

La característica de la crisis brasileña fue que no sólo impactaba a países de América Latina, sino que también repercutió sobre aquellas naciones con las que tenía una relación de inversión o comercio muy acentuado. Por ejemplo, la bolsa española fue penalizada por la crisis de los mercados en Brasil, ya que el banco Santander y Telefónica Española, con fuertes intereses en la economía sudamericana bajaron los precios de sus acciones al haberse agravado esa crisis. En un solo día perdieron sus acciones 10.74 y 8.37 por ciento respectivamente el martes 30 de julio de 2002. Además, después de la crisis rusa de 1998, hubo una fuga de capitales en la economía brasileña por 35 mil millones de dólares en menos de cuatro meses.

Por otra parte, la crisis argentina de 2001-2002, evidenció en menor medida el impacto regional de una crisis financiera en el marco de la globalización. Si bien es cierto que ésta tuvo una profundidad y espectacularidad al interior de ese país, las repercusiones globales de ésta a nivel de América Latina ya no fueron de la dimensión de la ocurrida en México en 1994-1995 ni las que sucedieron en los países del sudeste asiático o la rusa o brasileña. Si bien alertó a los gobiernos y empresarios de América Latina y el Caribe, así como a otras economías, su impacto ya sólo se circunscribió prácticamente a los restantes países del área del MERCOSUR (Brasil, Uruguay y Paraguay). Esta crisis, fue el resultado de más de una década de apertura económica y de privatizaciones totales. Así, si alguna nación siguió al pie de la letra las recetas del FMI y las del Consenso de Washington, esa fue Argentina, al grado de haber sido considerada como modelo para otras naciones por parte de los dirigentes de los organismos financieros internacionales.

² El real se convirtió en la moneda oficial de Brasil a partir de 1995 cuando se estableció el programa antiinflacionario en esa economía.

La crisis argentina de 2001, ya no tuvo el efecto de propagación que caracterizó a la economía mexicana en 1994-1995 o la del sudeste asiático de 1997-1998. Ello se debió a que las condiciones productivas habían cambiado radicalmente en oposición a las que prevalecieron en la fase depresiva de los años setenta y ochenta en la economía mundial. Además, el contexto internacional se había modificado radicalmente en el ámbito productivo, toda vez que en el mundo se había consolidado una nueva fase de acumulación de capital encabezada por las nuevas tecnologías de la informática y el toyotismo.

La economía Argentina, como se sabe, vinculó a una paridad al peso argentino con el dólar, lo cual llevó al Congreso de ese país a aprobar la Ley de Convertibilidad de 1991 (Aguirre Covarrubias, 2005:206-207). Esta ley permitió la creación de una caja de conversión que posibilitaba al banco central de ese país imprimir sólo pesos respaldados por sus reservas en dólares.

Con esta estrategia monetaria, logró controlar la inflación galopante que precedió al establecimiento de esta medida. Al tiempo que también realizó una política privatizadora y de apertura económica y financiera al mercado mundial que la convirtió en poco tiempo en símbolo para los economistas neoliberales. Pero al mismo tiempo, el gobierno de Carlos Menem desarrolló una estrategia de endeudamiento creciente con el exterior, que terminó con una deuda pública externa por más de 148 mil millones de dólares. De tal forma que al estallar la crisis de diciembre de 2001, el pánico financiero fue la faceta que adoptó ésta, al salir enormes masas de capital hacia el exterior, en particular, alentada por los grandes consorcios extranjeros establecidos en esa nación.

Lo anterior, obligó al gobierno argentino del entrante Presidente Fernando de la Rúa a decretar una serie de restricciones bancarias, conocidas popularmente con el nombre de El corralito. Dichas restricciones establecieron que los argentinos sólo podían retirar 250 pesos o dólares por semana, lo que evidentemente provocó una reacción violenta de la clase media, que culminó con masivas protestas callejeras y la represión policiaca de éstas. Esta crisis, llevó al gobierno a declarar la moratoria de la deuda pública con la banca privada internacional por 88 mil millones de dólares desde diciembre de 2001, la que mantuvo en moratoria durante 38 meses. Ante esta situación, se llegó a un acuerdo con los acreedores privados del exterior a fines de febrero de 2005, sobre un esquema de pago y de descuento para lograr reducir su voluminoso monto.

El rasgo central de estas denominadas crisis financieras fue el abundante flujo de capital especulativo de cartera que se asoció a ellas. El rasgo especulativo estuvo representado por el capital accionario que no implicaba la participación del accionista en el consejo de administración de las empresas. Esta parte del capital de cartera fue el que adquirió rasgos notoriamente especulativos porque la otra parte de esta inversión de cartera representada por la compra de títulos de valores de deuda no tenía ese carácter. Estos últimos sirven para financiar a las empresas o gobiernos pero toman esa forma especulativa cuando tienen que abandonar la plaza financiera en cuestión, junto con la salida del capital accionario especulativo.

La pregunta que cabría formular es la siguiente: ¿por qué tomaron ese rasgo financiero-especulativo esos flujos de inversión de cartera en la década de los noventa?

La respuesta tiene que ver con la plétora de capital que produjo la crisis histórica de sobreacumulación de capital en el mundo de fines de los años sesenta del siglo XX, que se prolongó hasta los años ochenta de ese siglo. Esta plétora fue absorbida en una primera instancia por los países emergentes que recurrieron al endeudamiento internacional. También fue absorbida por la especulación con las acciones de las empresas enlistadas en los mercados de valores, la industria inmobiliaria y otros espacios de acrecentamiento de la riqueza por la vía especulativa. Al mismo tiempo, otra parte de ese capital era absorbido por la producción de riqueza material asociada a las ramas económicas que representan a las nuevas tecnologías (la industria microelectrónica, la informática, las redes mundiales de producción que se formaron en torno a estas nuevas tecnologías y las telecomunicaciones y los transportes). En general, dicho capital correspondía a las inversiones extranjeras directas asociadas en la transmisión de las nuevas tecnologías y a la explotación de recursos naturales en zonas de altas tasas de rentabilidad.

Otra parte se mantuvo en el ámbito financiero, particularmente la inversión de cartera, que permitió movilizar enormes flujos a través de fondos de inversión, fondos de pensiones, fondos mutuales y demás formas de liquidez que generó la economía financiera. Sin embargo, conforme el proceso productivo se consolidaba en torno a un nuevo núcleo productivo e industrial (nuevo ciclo industrial asociado a las nuevas tecnologías), se fue disipando esa burbuja especulativa. De tal forma que con la crisis coyuntural de la economía norteamericana de 2001-2002, quedó desarticulado parcialmente ese capital especulativo que pasó a ser absorbido en gran parte por las nuevas industrias de los servicios intensivos en conocimientos. Incluso, el precio de las acciones de las empresas que operan en los sectores de telecomunicaciones e internet, experimentaron grandes alzas a principios de 1999 y principios de 2000, entrando en una fase descendente hacia 2001 con la crisis de la economía Norteamericana que tomó el carácter de recesión internacional.

La propia economía norteamericana pasó a absorber parte de ese capital durante el mandato del presidente George W. Bush hijo, a través del creciente endeudamiento del Estado y la consecuente ampliación de su déficit fiscal. Estos recursos son utilizados por el gobierno para compensar los ingresos que deja de percibir por los incentivos fiscales que otorga a las empresas, ya que de esta manera impulsan la reestructuración de sus equipos productivos.

La crisis económica mundial de 2007 -2009, que comenzó desde mediados de 2007 en el mercado hipotecario³ de los Estados Unidos, fue el factor que

³ La crisis de hipotecas en Estados Unidos se gestó en los primeros meses de 2007, cuando los préstamos hipotecarios de alto riesgo conocidos como Subprime, fueron otorgados a personas con bajo o nulo historial crediticio o que incluso no presentaban un documento que avalara sus datos

prácticamente acabó con el proceso de acumulación financiera sustentado en las enormes transferencias de riqueza de unas manos a otras a través de diversos mecanismos financieros. De este modo, para algunos autores (Girón Chapoy; 2009:1) significó el fin del régimen de acumulación financiera que se abrió en los años sesenta del siglo pasado, toda vez que en este período se pasó de un sistema internacional regulado de los servicios monetarios y financieros a un sistema desregulado con operaciones fuera de balance en los bancos (particularmente con instrumentos derivados, así como la conversión de deudas en papeles que pasaban de un mercado a otro y terminaban cotizados en los

de ingresos. Este negocio fue llevado al límite. En 2005 el volumen de hipotecas cubría el 10 por ciento del mercado de ese país. La crisis comenzó en el primer trimestre de 2007 al aumentar la morosidad: casi 14 de cada 100 deudores no pudieron seguir pagando sus hipotecas. El aumento en las tasas de interés y el estancamiento del mercado inmobiliario provocaron que los clientes ya no pudieran con los pagos. En el primer trimestre los embargos crecieron 58 por ciento. Los bancos especializados en este tipo de créditos fueron los primeros en salir afectados por la crisis. En abril, New Century Financial se declaró en quiebra debido al creciente incumplimiento de sus clientes y a la presión de sus acreedores. Fue el mayor colapso de un prestamista hipotecario en Estados Unidos. Otras 30 firmas han solicitado la protección por bancarrota. Los fondos y bancos de inversión adquirieron títulos de las firmas Subprime, respaldados con las hipotecas de alto riesgo. Cuando caen las entidades Subprime, los fondos pierden valor y no hay posibilidades de reembolso. Dos fondos de Bear Sterns, uno de los mayores bancos de inversión, quebraron por la crisis hipotecaria con la consecuente caída de los mercados bursátiles. La Jornada, 14 de agosto de 2008, P. 20. En el caso de México, la Controladora Comercial mexicana fue la primera empresa en ser víctima de la crisis de los derivados, porque sufrió pérdidas por mil 400 millones de dólares al haber apostado a los futuros del peso frente al dólar. La cadena de tiendas había jugado a vender dólares más baratos y comprarlos al mismo tiempo más baratos, es decir, hacer dinero multiplicando el juego. Sin embargo, no contaba con que el tipo de cambio se depreció y ya no encontró en el mercado esos dólares baratos que ofreció a sus clientes, por lo que tuvo que comprarlos más caros y pagarlos a un precio menor. Ver Reforma, sección Negocios del 15 de octubre de 2008, P. 1. Las hipotecas se volvieron un mercado multimillonario con un peligroso efecto secundario: el sistema ponía una distancia enorme entre los prestatarios originales y los inversionistas comprometidos con sus préstamos. Nadie que dirigiera las firmas que comerciaban y sostenían los valores realmente ponía atención a si los prestatarios podían pagar o quién se vería comprometido en caso de incumplimiento de pago. El negocio era manejar el dinero de la gente a través de fondos de pensiones, planes de retiro. El negocio empezó con la venta de hipotecas colateralizadas (CMO en inglés), porque era una manera de liberarse de ese negocio por parte de las empresas financieras que financiaban deudas en hipotecas. Una vez tomada la hipoteca, se vendían como instrumentos bursátiles. La primera venta ocurrió en 1983 por el Firt Boston, que lo promovió a Freddie Mac, como una manera de que se liberara de mil millones de dólares en hipotecas. En 2006 se sentía ya que estos valores respaldados con hipotecas eran un polvo, por lo que se aconsejó a los bancos a deshacerse de éstos en sus balances generales. Ver Reforma, 13 de noviembre de 2008, P. 11 Sección Negocios. En el caso de la deuda externa de los años ochenta, se instó a los países a renegociar la deuda y se conocía quién debía, aquí no es así, porque las hipotecas estaban repartidas entre bancos y los más de 11 mil grupos de inversión, cada uno de los cuales puede tener no cientos, sino miles de inversionistas. Reforma, sección negocios, 10 de diciembre de 2007, P. 14.

mercados de valores como títulos accionarios). Por su parte, Dabat (2009:2), sostiene que esa crisis no fue “tanto el resultado de un proceso de sobreacumulación de capital en sectores productivos de punta, desencadenada en el plano financiero a partir de una crisis bursátil,⁴ sino más bien una crisis específicamente financiera gestada dentro de una coyuntura de crecimiento sostenido de la economía mundial, tanto de la producción y la inversión productiva como, en particular, de los sectores de punta del actual ciclo económico mundial.”

Por lo tanto, la plétora de capital que se produjo en la economía mundial durante cerca de tres décadas, así como la utilización de esta plétora para la especulación financiera en el marco del desarrollo de un sistema financiero internacional desregulado creó la aparente falta de correspondencia entre la esfera productiva y financiera. De este modo grandes sumas de dinero líquido fueron movilizadas por los inversionistas institucionales durante un largo período. Esto generó la apariencia de que se trataba del predominio del ciclo monetario-financiero del capital sobre la producción de riqueza material y que era más fácil para este capital lograr su acrecentamiento en la esfera financiera que generar nueva riqueza material.

En mi opinión, el capital industrial invertido en la producción sigue siendo el elemento decisivo en la creación de nueva riqueza material⁵ y con el desarrollo de la industria microelectrónica, la informática y las telecomunicaciones, este capital se ha abocado a la producción no sólo de bienes tangibles, sino también de bienes intensivos en conocimientos y otras formas de expresión del trabajo material moderno y que la gestión neoliberal de esta nueva base tecno-productiva choca abiertamente con ella (Ordóñez, 1996; Rivera Rios, 2009; Dabat, 2010), porque alienta la especulación financiera, en lugar de permitir la extensión de la revolución tecnológica al conjunto de las naciones y de las demás ramas productivas de las economías a través de establecer requisitos de desempeño a los sistemas financieros nacionales, para alentar la acumulación real (Vargas, 2011). En este contexto, queda claro que el nuevo sistema monetario - financiero

⁴ Este hecho, así como su relación clásica con la dinámica del sistema financiero y su relación con la producción, es formulado con mucha claridad por Carlota Pérez (2004).

⁵ La polémica en torno al papel del capital financiero-especulativo en las economías emergentes nos recuerda la polémica que sostuvieron Rosa Luxemburgo y los marxistas de su época en torno a los esquemas de reproducción y circulación del capital explicado por Marx. En aquella ocasión las conclusiones erróneas de Rosa Luxemburgo giraban en torno a plantear que para que el capitalismo se desarrollara necesitaba como condición fundamental de mercados externos. Estas tesis fueron rebatidas de forma abierta por Lenin contra los populistas rusos de fines del siglo XIX, aunque en los hechos, aludía de forma soterrada los planteamientos de Rosa Luxemburgo. Después vino la polémica de Berstein y Hilferding en relación al papel del capital financiero. En las condiciones de fines del siglo XX y en lo que va del siglo XXI, la disputa fundamental entre los marxistas contemporáneos es en torno a la explicación del capital financiero-especulativo al que asocian como una nueva etapa del capital financiero internacional y su predominio sobre otras formas del capital y de los que plantean la explicación del papel que desempeñó la plétora de capital generada durante la larga fase depresiva del capitalismo de los años setenta y ochenta y las dificultades que acarrea su absorción en la esfera productiva en los años noventa y principios del siglo XXI.

internacional basado en la desregulación que se comenzó a desarrollar desde la caída de Bretton Woods en diciembre de 1971 y se extendió al sistema financiero desde 1973 en Canadá y algunas naciones europeas como Alemania y Suiza y luego en Estados Unidos en 1974 (Eatwell y Taylor, 2005:15), pero que cobró auge a partir de principios de los años noventa del siglo pasado, puso como eje de su expansión al capital financiero-especulativo monopólico, que se sustenta sobre las bases de una economía casino, en el sentido de que su acrecentamiento ocurre por la transferencia de riqueza de unas manos a otras. De modo que el crecimiento de capital especulativo no genera nueva riqueza, tal como ocurre en el juego de apuestas, donde el perdedor transfiere riqueza al ganador (A UNLV International Gaming Institute, 1996).

En este caso, la especulación con divisas duras significó el traspaso de riqueza monetaria de quienes introducían los dólares u otras monedas duras a sus economías de origen. Mientras que quienes ganaban eran los compradores de esas divisas, en condiciones en que ya operaba la sobrevaluación cambiaria⁶ y al consumarse la devaluación, lograban multiplicar su riqueza monetaria en la moneda local. O bien, ganaban con la cobertura del tipo de cambio que era un instrumento financiero derivado. Porque si al comprar una moneda local en una fecha a un tipo de cambio determinado y al vencer el término del contrato, el tipo de cambio de esa moneda está por debajo de su equivalencia con respecto al dólar, entonces el banco paga la diferencia al especulador (empresa o persona). Mientras que si el tipo de cambio está por arriba de ese valor, la empresa le paga la diferencia al banco. Es decir, el juego consiste en vender dólares más baratos y comprarlos al mismo tiempo más baratos, o sea, hacer dinero multiplicando el juego.

El caso de la especulación accionaria representa el mismo patrón de traspaso de riqueza monetaria de unas manos a otras. Pues quienes compran las acciones en la fase de descenso de los precios, las revenden en la parte más álgida del ciclo expansivo, con lo cual logran sobre ganancias especulativas. Y quienes pierden son los compradores que lo hacen en el punto más alto y luego con la crisis, ven descender abruptamente el precio de cotización de esas acciones y con ello, la práctica desaparición de su riqueza monetaria, la cual ya se encuentra en las manos del vendedor inicial. Con la especulación de bienes raíces y obras de arte, ocurre el proceso de comprar barato para vender caro. Pero en términos generales, sigue el mismo patrón de transferencia de riqueza de unas manos a otras, aunque en menor escala que las dos anteriores.

Sin embargo, conviene precisar que en el pico más álgido de la expansión económica es cuando se produce la mayor fiebre por la especulación, tal como lo

⁶ Como parte de su estrategia especulativa, los especuladores venden la moneda local en el mercado de futuros, anticipando una devaluación de la misma, a precios que muestran una clara depreciación de ella. En los hechos, los especuladores toman posiciones a corto plazo de la moneda local que aún no poseen, con lo cual esa moneda se negocia con grandes descuentos en el mercado de futuros.

plantea Marx (1850:76). En efecto, en ese punto la sobreproducción o sobreacumulación de capital ha alcanzado ya su plenitud y lo que hace es simplemente servir de manera momentánea de canal de desagüe a ésta. Aunque con ello potencia el estallido de la crisis, la cual irrumpe en el campo de la especulación y más temprano que tarde se propaga a la producción, tal como ocurrió en la economía de los Estados Unidos durante la crisis de 2000-2001. Esta crisis tuvo un alcance mundial y sirvió como mecanismo de desvalorización no sólo del capital productivo ante la bancarrota de importantes empresas⁷, sino también fue el instrumento para desvalorizar enormes masas de capital accionario y de capital monetario excedente. Al mismo tiempo, se convirtió en un momento más de la absorción del capital monetario líquido acumulado durante la etapa precedente de crisis de los años setenta y ochenta del siglo pasado y de las sobre ganancias derivadas de la revolución tecnológica de los años noventa de ese siglo.

Por otra parte, fue un indicio de que los altos precios de las acciones en el mercado de valores aún reflejaban un exceso de liquidez mundial que permitía especular con ellas y elevar sus precios a niveles insospechados.

La hipótesis apunta al impacto especulativo que generan los flujos de capital de cartera en las economías donde se asientan. En este contexto, los paraísos fiscales no tenderán a desaparecer sino que su función consistirá en absorber los recursos dinerarios que genera la economía criminal del tráfico de drogas y de armas y de todas aquellas operaciones relacionadas con la corrupción y las

⁷ La crisis de la economía norteamericana de 2000-2001, tuvo un carácter recesivo, dado que logró en un tiempo relativamente corto, la recuperación de los mecanismos de crecimiento de la rentabilidad capitalista, sin embargo, a pesar del gran crecimiento que mostró el producto interno bruto, que fue del 5.1 por ciento durante el primer trimestre de 2002, el dinamismo de la recuperación no estuvo encabezado por las ramas puntas de la economía de ese país, como sería el caso de la industria microelectrónica, la informática y las telecomunicaciones que aún se encontraban estancadas hasta 2003 y cuya muestra más contundente lo representó la crisis de Worldcom, cuyas acciones pasaron de 54 dólares que valían en junio de 1999 a 0.83 centavos de dólar el 25 de junio de 2002. La misma suerte corrió el precio de las acciones de Qwest que al iniciarse las investigaciones en torno a posibles prácticas contables fraudulentas, se fueron abajo en más de 25 por ciento el 11 de julio de 2002 con el simple hecho de haberse dado a conocer la pesquisa por parte de la Comisión de Valores. Asimismo, las pérdidas financieras que tuvieron las tres empresas más importantes de telecomunicaciones de ese país, durante el tercer trimestre fiscal que concluyó el 30 de junio de 2002, dieron cuenta de las dificultades que enfrentaban las corporaciones que representan el basamento de la nueva economía, como serían los casos de AT&T que reportó pérdidas netas por 12 mil 742 millones de dólares frente a 191 millones en el segundo trimestre de 2001. El fabricante de telecomunicaciones Lucent Technologies dijo que tuvo pérdidas netas por 7 mil 910 millones de dólares y que recortaría 7 mil empleos más. A su vez el grupo diversificado Tyco International tuvo pérdidas por 2 mil 320 millones de dólares en el tercer trimestre que terminó el 30 de junio de 2002, tras asumir fuertes cargos asociados con su reestructuración y con la venta reciente de su rama financiera CIT Group⁷. Asimismo, se produjo un debilitamiento de la inversión en este sector de la economía de esa nación, que hasta principios de 2002, aún no mostraba claras señales de recuperación firme. Ver La Jornada, 24 de julio de 2002.

actividades ilícitas.⁸ Aunque la movilidad de la inversión de cartera seguirá orientada por el nivel de rentabilidad de las economías y por la coyuntura especulativa, conforme el desempeño mostrado hasta ahora, como veremos a continuación.

3.1.4. La reorientación de los flujos de inversión extranjera directa.

Mediada por crisis financieras, la modalidad de la especulación va cambiando de forma. Con la crisis rusa de 1998, los mercados emergentes sufrieron una fuerte contracción de capital de cartera (Calvo, 2004), después del fuerte aumento iniciado a partir de 1989, para ser reemplazado su dinamismo por la inversión extranjera directa luego de la crisis mexicana (Calvo, 2001:5). Por lo tanto, la crisis económica rusa, puede considerarse como el punto de inflexión de los flujos de capital especulativo hacia economías en vías de desarrollo.

Los flujos de inversión extranjera directa tuvieron mayor atracción en los países centrales, pues en 1997 representaron 297 mil 570 millones de dólares y para el año 2007 fueron de un billón 682 mil 250 millones de dólares, para descender en los siguientes dos años de crisis mundial. En los países emergentes y en vías de desarrollo pasaron de 173 mil 621 millones de dólares en 1997 a 761 mil 467 millones de dólares en 2008, para descender a 406 mil 467 millones de dólares en 2009 (ver cuadro 13). Al mismo tiempo, se ha dado un creciente proceso de fusiones y adquisiciones mediante inversiones extranjeras directas y formas de inversión de cartera, en los casos en que se transforma una parte de la deuda empresarial en acciones limitadas.

⁸ La organización civil internacional ATTAC define los paraísos fiscales como algunos países, islas o enclaves geográficos con regímenes jurídicos opacos, reglamentaciones fiscales muy laxas que ofrecen exenciones y beneficios muy atractivos para el capital financiero y para la actividad financiera en general; les ofrecen a extranjeros no residentes y a sociedades domiciliadas legalmente en el lugar, aunque solo sea con una dirección postal. Los paraísos fiscales o centros financieros se caracterizan por no poner impuestos a los movimientos y operaciones financieras, su hermética oscuridad respecto a esas operaciones, sus protagonistas y beneficiarios, y la persistente negativa a facilitar información aunque la pida una legión de jueces. Entre los miembros de la OCDE hay dos paraísos fiscales, Suiza y Luxemburgo. Un paraíso fiscal es un secreto bancario a prueba de bombas y la garantía de la mayor oscuridad administrativa posible. Esto los convierte en colaboradores necesarios para la inestabilidad del sistema financiero mundial, para el blanqueo de dinero ilícito del crimen organizado, para empobrecer más a los países del sur y para que los grupos terroristas dispongan de vías seguras del blanqueo y financiación.

Cuadro 13. Inversión extranjera directa invertida en las distintas regiones del mundo 1997-2009.

(Millones de dólares)										
Regiones/Años	1997	1998	1999	2000	2002	2003	2005	2007	2008	2009
Países industriales	297570	523460	920790	1363030	579423	481182	827015	1682250	1114640	710993
Emergentes y en vías de desarrollo	173621	174823	179921	164132	164887	167587	331157	684011	761467	406767
Medio Oriente y Norte de África	9123	9842	5591	5228	9439	13546	46743	87371	105362	55884
Asia	67081	61349	53475	49490	66809	62952	117346	215693	240334	142698
Europa	22384	23081	23049	23411	22332	34077	74894	240274	249051	99344
América Latina y el Caribe	67083	74641	89378	79792	56603	44812	74303	113117	133109	79467

Fuente: Elaboración propia en base a datos del FMI, Balance of Payments Yearbook, Nov. 2010, www2.imfstatistics.org/DOT/ acceso biblioteca CEPAL

Los flujos netos de capital privado hacia América Latina y otras regiones del mundo se quintuplicaron de 1990 a 1996 pero se desplomaron durante el curso de 2001-2003. Esto fue resultado de la recesión mundial iniciada en los Estados Unidos y que terminó abarcando a la economía internacional, con graves secuelas para algunas economías, entre ellas la de México, producto de los graves rezagos estructurales que arrastra desde hace décadas. Con la crisis mundial que se inició en 2007, los flujos de capital a las economías emergentes y en vías de desarrollo se redujeron notablemente, al pasar la inversión extranjera directa de 761 mil 467 millones de dólares en ese año a 406 mil 767 millones en 2009. Mientras que en América Latina, la inversión extranjera directa cayó 40.2 por ciento al totalizar 133 mil 310 millones de dólares en 2008 contra 79 mil 467 millones en 2009. Este tipo de capital totalizó a nivel mundial un billón 117 mil 760 millones de dólares en 2009, contra un billón 876 mil 110 millones de dólares en 2008, conforme la base de datos del FMI en su Balance of Payments Yearbook de noviembre de 2010. Brasil se mantuvo como el principal destino de la región al captar 25 mil 949 millones de dólares, contra 45 mil 58 millones de dólares del año anterior, una baja de 42.4 por ciento. México atrajo sólo 13 mil 978 millones de dólares, 42.4 por ciento menos con respecto a 2008 cuando fue de 24 mil 297 millones.

Sólo nos queda un último fenómeno a dilucidar, derivado de las transformaciones generadas por la revolución tecnológica en el marco de de la globalización financiera y las repercusiones que producirá sobre las economías emergentes y su capacidad de acceder al crédito exterior. En este sentido, la mayor integración financiera, producto como ya vimos, de los cambios tecnológicos, puede alentar a las empresas y los gobiernos a gastar más de lo previsto, dado que ha generado la instrumentación flexible del crédito. Pues como señalan Altvater y Mahnkopf (2002: 111), las innovaciones financieras como uno de los factores causales de la globalización financiera puede incrementar la flexibilidad de los prestamistas y los prestatarios, porque cada quien se allega del instrumento que se aproxima más a sus intereses particulares. El empresario o los gobiernos que carecen de liquidez los adquieren y los pueden manejar de manera flexible. De esta manera se liquidan relaciones de producción dispuestas a largo plazo.

El nivel de desarrollo alcanzado por la globalización financiera y la flexibilidad que han logrado hacer de los instrumentos financieros, el acceso a los mercados mundiales de capital facilita el endeudamiento a menudo excesivo y a corto plazo, por parte de las empresas y los gobiernos que forman parte de la dinámica

globalizadora. La acumulación de deudas a corto plazo en moneda extranjera contribuye a que estas naciones sean más vulnerables a perturbaciones externas o a los cambios de actitud de los inversionistas que actúan siempre en función de la rentabilidad de sus capitales.

En este contexto, la integración financiera puede beneficiar en gran medida a los países en vías de desarrollo, siempre y cuando no sean presas de la avaricia del crédito, porque de lo contrario, terminará siendo un mecanismo de estrangulamiento financiero. Ha quedado evidenciado que la globalización financiera no fomenta por sí misma el crecimiento económico. Eso depende de la forma en que las naciones se integran a ella y de su capacidad de respuesta productiva y del nivel de rentabilidad que pueden ofrecer al capital en general. Asimismo, el impacto macroeconómico que produce sobre las economías está en función del grado de autosuficiencia productiva de las naciones y del nivel de integración de sus mercados a los flujos de capital de cartera del exterior. Por lo tanto, los beneficios de la globalización financiera pueden ser asimilados por los países si sus mercados financieros están lo suficientemente desarrollados. Es decir, que cuenten con un núcleo tecnológico propio, de tal forma que no dependan de flujos especulativos del exterior, ni tampoco de flujos de endeudamiento internacional excesivos, que rebasen la capacidad de pago de esas naciones.

Sobre este último aspecto, conviene hacer una precisión interpretativa con relación a las afirmaciones de la mayoría de los analistas sobre el tema de la globalización financiera. En este sentido, ésta permite un mayor acceso a los flujos globales de capital de riesgo y al crédito y de que fluyan cada vez más con mayor facilidad hacia las economías. En primer lugar, como ya se explicó, el carácter del nuevo ciclo industrial no abarca a la totalidad del planeta, sino sólo a aquellas regiones y países que han logrado su reinserción internacional a partir de su encadenamiento a las redes mundiales de producción y de comercio en base a las nuevas industrias estratégicas de la microelectrónica y la informática. En segundo término, el acceso al crédito, a las inversiones de cartera e inversiones directas depende de que existan ciertas condiciones de rentabilidad capitalista que por la propia naturaleza de la revolución tecnológica en curso, sólo pueden ofrecerla las ramas punta de la acumulación capitalista que son las que encabezan a esa revolución de la tecnología. En tercer lugar, el acceso preferente al crédito también está determinado por preferencias políticas y la capacidad de pago de las naciones. En cuarto lugar, la vinculación a esos flujos de capital ya sea crediticios o en inversiones directas tiene que ver con la respuesta de los grandes grupos económico-financieros de las naciones a asimilar esos recursos. Esto último en función de sus proyectos productivos y de sus estrategias de reinserción internacional, tal como pasaremos a ver el caso de México. Por lo tanto, el efecto de la globalización financiera sobre estas cuestiones no es por sí misma en automático.

3.2. La economía mexicana y la reestructuración internacional: reinserción en medio de la crisis.

La nueva división internacional del trabajo es la expresión del nuevo patrón de reproducción capitalista centrado en la informática y el modelo japonés⁹, y está basada en la descentralización de la producción de los bienes y servicios entre los países desarrollados y emergentes mediante el esquema de la subcontratación.¹⁰ Éste no es otra cosa que la conformación de redes globales de producción, donde las empresas OEM (original equipment manufacturing) y las ODM (original design manufacturing) han tendido a concentrarse en actividades de diseño, comercialización y distribución de marcas, así como a separarse de las actividades manufactureras que ahora son desarrolladas por nuevos contratistas manufactureros. Éstos constituyen los contratistas de primer círculo, con predominio de empresas transnacionales que cuentan con proveedores de segundo círculo, regularmente grandes empresas nacionales, las que a su vez, cuentan con proveedores de tercer círculo, en mayor medida, empresas medianas y así consecutivamente a decir de Sergio Ordoñez (2004: 409). El mismo proceso da origen al desarrollo de nuevas empresas proveedoras de servicios a la producción, donde las empresas OEM-ODM y los contratistas manufactureros

⁹ En opinión de Sergio Ordoñez (Op. Cit.), el objetivo de la revolución tecnológica y el método japonés de organización laboral es la posibilidad de buscar la incorporación de conocimiento en la producción y el trabajo, y su valorización como forma de contrarrestar la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, puesto que la valorización del conocimiento implica contrarrestar el incremento en la composición técnica y orgánica del capital (siendo la primera la relación entre la magnitud del trabajo muerto y el trabajo vivo requerido para movilizar ese trabajo muerto, el segundo hace referencia a la misma relación en términos de valor), debido a que las fases de la cadena de valor más intensivas en conocimiento, como el diseño, requieren de una alta proporción de trabajo calificado y complejo, y por consiguiente de capital variable, así como de una baja proporción de capital constante.

¹⁰ Al hablar de las razones de la constitución de las redes productivas mundiales, Rivera Rios, (2004:323-324), señala que “la evolución de la empresa subcontratista es determinante para comprender la constitución actual de las redes productivas mundiales. De acuerdo con el modelo asiático, la evolución de la subcontratación se da como respuesta a dos tendencias: 1) el aumento de la capacidad tecnológica y de organización de los agentes productivos nacionales, y 2) el aumento de los salarios en el país huésped. Al aumentar la capacidad tecnológica y organizativa asumen de manera autónoma la fabricación bajo contrato de clientes extranjeros que proporcionan el diseño general y comercializan bajo sus propias marcas y canales; un paso concluyente en esta evolución se da con el arribo a la manufactura y diseño propio que implica la superación de la dependencia comercial con la empresa extranjera. Por su parte, el aumento de los salarios es un incentivo para desplazar la producción hacia una segunda línea de países con mayores reservas de mano de obra, en cuyo caso se constituirán redes en sucesión en las que cada país participa conforme a su nivel tecnológico y salarial. De acuerdo con Gereffi, los países en desarrollo desempeñarán distintos papeles en función de su capacidad para el progreso industrial, es decir, del dominio gradual de operaciones de mayor contenido tecnológico. Las economías dinámicas del noreste de Asia son los exponentes del grupo con mayor capacidad de progreso industrial, en tanto que los productores de otros países de Asia, América Latina y África, aún cuando ya se insertaron, se encuentran en los escaños más bajos de la escala productiva y tecnológica”.

tienden a subcontratar servicios de apoyo técnico y administrativo (Ordóñez, 2004:408-409).

Las industrias organizadas productivamente en redes industriales son numerosas, pero necesitan pertenecer a la categoría de ingeniería de partes como condición fundamental para formar redes de producción a escala nacional e internacional. Mientras que el resto de las industrias (las de flujo continuo) se enlazan productivamente a otras industrias mediante convenios de asistencia técnica que se llevan a cabo en función de la importancia que tiene la transferencia de tecnología de una empresa a otra. Dicha transferencia es determinada en lo fundamental por la necesidad que tienen las empresas extranjeras de contrarrestar el descenso de la rentabilidad capitalista mediante la venta de esas tecnologías a las empresas de las naciones emergentes.

Gary Gereffi (2004) habla de dos tipos de encadenamientos productivos o redes industriales globales: los dirigidos por el productor, donde las empresas líderes son grandes transnacionales que tienen el control de las fases de mayor valor agregado del proceso productivo, así como de la innovación tecnológica, lo que a su vez les permite coordinar las redes de la producción en industrias claves, como las de software, computación, automotriz, semiconductores, aviación, maquinaria pesada, entre otras. También están los encadenamientos dirigidos por el comprador, donde las empresas líderes son en lo fundamental, grandes minoristas, distribuidores y fabricantes de marcas registradas que coordinan la producción de bienes de consumo intensivos en mano de obra. Entre estas empresas se encuentran la fabricación de calzado, artículos del hogar, aparatos electrónicos, la confección de ropa y los bienes y servicios relacionados con la industria del entretenimiento. En este tipo de redes, los fabricantes de las naciones en vías de desarrollo siguen el formato de los fabricantes extranjeros, que subordinan el proceso productivo gracias al control monopólico que tienen sobre el diseño en bienes novedosos y su distribución en los mercados más importantes del mundo.

El establecimiento de estas redes industriales sólo ha sido posible gracias al desarrollo de la industria microelectrónica, que constituye la base material del nuevo patrón de desarrollo industrial en el mundo y su origen data de los años sesenta. En este periodo la industria microelectrónica tendió a internacionalizarse para dar lugar, años más tarde, a las redes globales de producción a través del esquema de subcontratación, como ya vimos.

Como señalan diversos autores, la industria microelectrónica al tener como insumo clave el ensamble de semiconductores, requiere de mano de obra barata, abundante, joven y con cierta calificación. Además, de una gran disposición y subordinación al trabajo como elementos claves de la intensificación del mismo con el propósito de elevar la productividad laboral. Estas condiciones laborales ya no se daban en los Estados Unidos, donde se asentó el origen de esta industria. Esto fue lo que obligó a las grandes compañías norteamericanas a trasladar sus procesos operativos hacia el resto del mundo desde principios de los años

sesenta, en particular, en los países en vías de desarrollo con abundancia de esta mano de obra.

Entre los países emergentes que mejor reunieron estas condiciones fueron, entre otros, Hong Kong, Corea del Sur, Taiwán y Singapur, porque tenían ciertas condiciones excepcionales que no se estaban dando en otras partes del mundo. Este fue el caso de la existencia de un Estado que no sólo creaba las condiciones generales para la reproducción capitalista, sino que estaba dando dirección intelectual, política y moral (en el sentido gramsciano) a un proyecto de nación encaminado a la modernidad de su aparato industrial. Esto permitía entre otros aspectos, el surgimiento de una relación dinámica entre los agentes productivos externos e internos (Rivera Rios, 2004: 322), al abrir a la competencia internacional a sus economías. Asimismo, se exigían ciertos requisitos relacionados con la transferencia y el aprendizaje tecnológicos, al tiempo que la homogeneidad social de su población, en cuanto al desarrollo de una cultura y creencias religiosas con fuerte énfasis en la disposición al trabajo, le garantizaban a los productores capitalistas internos y externos altos niveles de productividad laboral y en consecuencia una mayor apropiación de plusvalía relativa.

Mediante el esquema de subcontratación, que fue posible gracias a la revolución tecnológica en curso, las grandes empresas transnacionales, sobre todo norteamericanas, trasladaron la fabricación de ciertos bienes, como las relacionadas con el diseño. Éstos en lo fundamental se producen en los tiempos modernos mediante la descentralización de los procesos productivos a nivel mundial, como se hizo en Asia por estas empresas o mediante el esquema de encadenamientos productivos centralizados, donde sólo se trasladan los procesos operativos de actividades de bajo rango y se controlan las fases de la producción que generan mayor valor agregado. Siendo este esquema una forma de anular el traspaso de conocimiento tecnológico a las empresas de las economías donde se trasladan estas fases productivas.

México ha tenido que incorporarse a esta nueva división inter-industrial e inter-empresarial del trabajo que se está conformando en el mundo, aunque las oportunidades de aprovechamiento del aprendizaje tecnológico no se han logrado, como ocurrió con los tigres asiáticos. Eso se debe a que el Estado mexicano no establece en ninguna legislación la obligación de las empresas extranjeras de transferir tecnología, como sí lo hacen los países del Sudeste de Asia. Sin embargo, el bloque hegemónico que detenta el poder político en nuestra nación no le quedó otra alternativa que entrar a la nueva dinámica impuesta por el capitalismo mundial, tanto en el plano material como ideológico. Este último plano coincidió con el resurgimiento de la teoría económica neoclásica ortodoxa que reivindica el equilibrio de los mercados y la racionalidad económica, la cual se expresó en la reducción de la participación del Estado en la economía y el apuntalamiento de la gran empresa privada mediante el esquema de las privatizaciones, que se planteó en el segundo capítulo.

Esta corriente de pensamiento, como se recordará, había sufrido una estrepitosa derrota histórica con el derrumbe de la economía capitalista del período de entreguerras comprendido entre 1914 y 1945. A ella se sumó el resurgimiento del pensamiento político liberal del siglo XVIII, que postula el individualismo en oposición a la solidaridad de los individuos. Ambos encarnan lo que constituye el neoliberalismo, que es definido como un pensamiento económico, político, social y filosófico de Estado, el cual coincidió con la entrada de la globalización económica. De aquí se desprendió el concepto despectivo de globalización neoliberal capitalista, que en términos conceptuales y procesuales son dos cosas diferentes, pero que se amalgamaron en el contexto de los años ochenta hasta nuestros días.

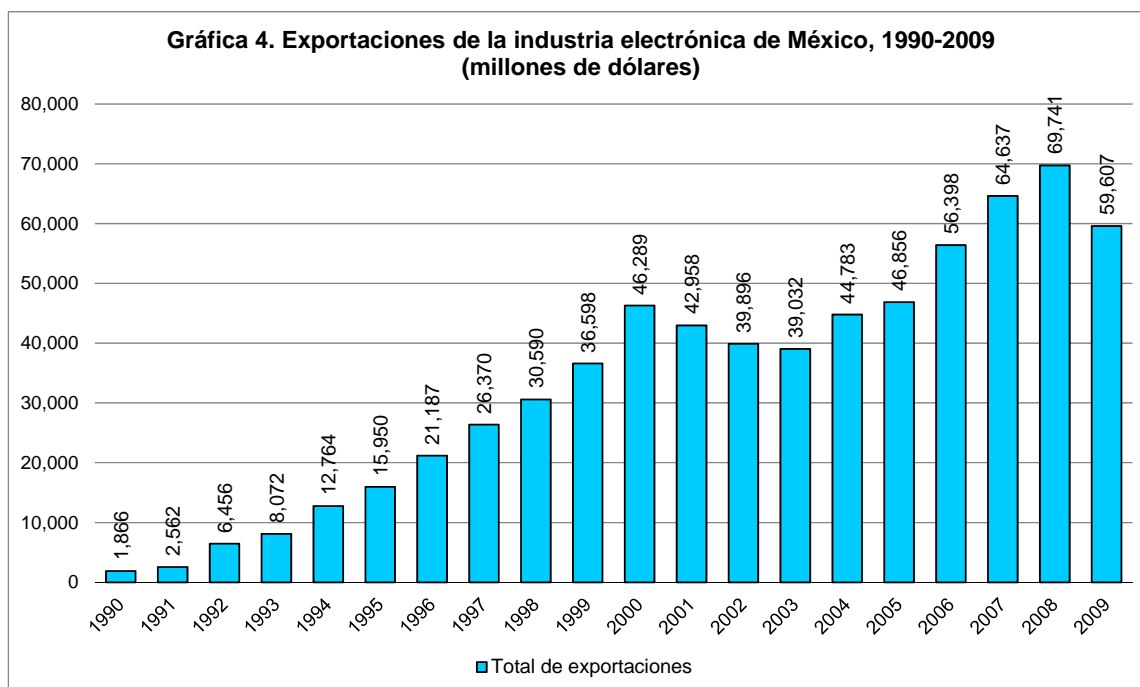
En el plano material, la nueva inserción internacional de México se expresó en una mayor capacidad exportadora, aunque de forma desigual entre las distintas ramas industriales que concurren al mercado mundial. Por ejemplo, las industrias que están orientadas a la economía internacional, son en lo fundamental, las intensivas en capital procesadoras de materias primas (hierro y acero, químicos, plásticos, cemento, vidrio, metalúrgica básica no ferrosa); así como las que están vinculadas a las redes mundiales de producción, como son la industria automotriz y de autopartes; la de equipos y aparatos electrónicos (industria electrónica) y la industria de la confección. La evolución de las exportaciones de algunas de estas industrias se puede ver en los siguientes cuadros y gráficas.

Cuadro 14. Exportaciones de la industria automotriz y de autopartes de México (capítulo 87). 1990–2009 (Millones de dólares)

Años	Exportaciones
1990	3,256.30
1991	4,624.30
1992	6,217.40
1993	7,050.70
1994	8,407.90
1995	12,222.70
1996	16,550.50
1997	17,815.00
1998	19,520.20
1999	23,442.10
2000	28,157.90
2001	27,918.50
2002	27,887.50
2003	27,284.80
2004	28,562.50
2005	32,092.40
2006	39,494.80
2007	41,898.70
2008	42,821.60
2009	33,755.70

Fuente: Para 1990-1992 ONU, International Trade Statistics Yearbook, Vol.1, 1992. Para 1993-2009, INEGI, <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIVR55035004100100#ARBOL>

Conforme a los datos que registra el INEGI en el capítulo 97 y que se muestran en el cuadro 14, la producción que sale al mercado mundial está representada en lo fundamental por automóviles de turismo y demás vehículos automotores. Aunque la tendencia desde 1990 hasta 2008 es marcadamente creciente, porque mientras en el primer año el valor exportado era 3 mil 256.3 millones de dólares en el último año el valor ascendió a 42 mil 821.6 millones de dólares, para descender en 2009 a 33 mil 755.7 millones de dólares como expresión de la crisis que padeció el mundo en ese año. El crecimiento de las exportaciones automotrices y de autopartes es producto de una serie de factores vinculados con la producción de plusvalor en la economía mexicana y de la inserción internacional de México al TLC y a las redes mundiales de producción que caracterizan a la industria automotriz y de autopartes. Sin embargo, el sector industrial que muestra mayor dinamismo en su inserción a la economía mundial es la producción electrónica, conforme se puede ver en la gráfica 4.



Fuente: Para 1990-1991 elaboración con base a datos de la ONU, International Trade Statistics Yearbook, 1992, Vol. 1 y para 1992-2009, Secretaría de Economía.

La industria electrónica se ha convertido en la base del dinamismo del sector manufacturero de México¹¹ y junto con el petróleo y las remesas de los migrantes son los tres rubros que más ingresos de divisas proporcionan a la economía mexicana. Sin embargo, tenemos dos tipos de industrias que se han estancado en sus exportaciones: las que hacen uso intensivo de conocimientos tecnológicos y la de servicios de ingeniería. Estas últimas dos industrias anteriormente estaban articuladas al complejo metalmecánico y habían logrado modestos avances en el marco de la sustitución de importaciones, como es el caso de la producción de maquinaria y equipo no eléctrico, así como la de aparatos electrodomésticos.

Asimismo, contamos con industrias que han sufrido la feroz competencia de los productos chinos y la de los tigres asiáticos y una escasa reconversión tecnológica, que las ha llevado al estancamiento pese a su carácter tradicional. Este es el caso de la textil y la del calzado, tal como se ilustra en el cuadro 15 y 16, donde se observa que al inicio del periodo hay una tendencia a crecer de las exportaciones de la industria de la confección, pero a partir de 2001 comienza el estancamiento y ya no se rebasa la cifra de 8 mil millones de dólares del conjunto de esa actividad, para luego descender en los siguientes años, tal y como lo muestra el mismo cuadro ya referido. Otro tanto acontece con la industria del

¹¹ Esta industria está asentada en la zona metropolitana de Guadalajara, Jalisco, que ha sido caracterizada como la zona de mayor desarrollo industrial en la producción de la industria electrónica y microelectrónica de nuestro país y comprende los municipios de Guadalajara, Tlaquepaque, Tonalá, Zapopan, El Salto y Tlajomulco de Zúñiga. Tiene una superficie territorial de 800 kilómetros cuadrados y una población de 4 millones de habitantes. Asimismo, alberga el 70 por ciento de la actividad industrial y 55 por ciento de la población de Jalisco (Palacios Lara, 2004:35).

calzado, como se puede ver en el cuadro 16, donde se observa el lento dinamismo de estas exportaciones, porque en un período relativamente largo no ha superado los mil millones de dólares. En 2006 superó apenas los 600 millones de dólares y la férrea competencia del calzado procedente de Italia y China, parecen ser los abocados a desaparecer a esta industria si no emprende acciones de reestructuración y reconversión tecnológica, así como crear su propia red productiva en el mercado interno.

Cuadro 15. Exportaciones de la industria de la confección de México, 1990 – 2009 (millones de dólares).

Años	Total de exportaciones
1990	105.50
1991	730.90
1992	1,247.90
1993	1,433.40
1994	1,919.60
1995	2,921.70
1996	4,092.00
1997	6,142.90
1998	7,307.30
1999	8,593.80
2000	9,452.30
2001	8,674.60
2002	8,607.20
2003	8,127.70
2004	8,292.70
2005	7,518.00
2006	6,534.00
2007	5,851.00
2008	5,190.00
2009	4,574.00

Fuente: Elaboración con base a datos de la Secretaría de Economía, SIAVI 2005.

Para 2005-2009, Cámara Nacional de la Industria del Vestido, Memoria Estadística

2009. Nota. Agrupa los capítulos 61, 62 y 63.

**Cuadro. 16. Exportaciones de la industria del calzado en México
1993 – 2009 (Millones de dólares)**

Años	Total de exportaciones
1993	252.60
1994	211.00
1995	252.50
1996	355.20
1997	476.00
1998	444.80
1999	426.90
2000	405.20
2001	356.70
2002	520.40
2003	637.10
2004	580.00
2005	603.00
2006	644.10
2007	605.50
2008	691.40
2009	579.80

Fuente: Elaboración con base a datos de la Secretaría de Economía.

Cuando se aborda el papel de la industria mexicana en los encadenamientos productivos mundiales, se constata que las industrias tradicionales no están encadenadas a las redes globales de producción. Debido a que la producción de estas industrias no se organiza a nivel internacional a través de encadenamientos productivos, los empresarios del país deben acudir directamente al mercado mundial a comprar tecnología, lo que hace que el aprendizaje tecnológico se verifique mediante la importación de maquinaria y equipo, incluyendo plantas llave en mano, la firma de contratos de asistencia técnica de compañías extranjeras y la contratación de especialistas extranjeros (Rivera Rios, 2004:333).

El caso del complejo de automotores que surgió en el norte de nuestro país a principios de los años ochenta es diferente, porque sí forma parte de la nueva modalidad de integración a la economía global. Las empresas terminales asentadas en este sector, como es el caso del ensamble de motores y vehículos, así como el grueso de los productores de partes y componentes forman encadenamientos y redes productivas. Su localización geográfica se encuentra ubicada en las regiones estratégicas que se enlazan con los centros urbanos más importantes del país y a su cercanía con los Estados Unidos y los puntos de distribución geográfica cercanos a los principales puertos y aeropuertos del país. Los centros motores de la región se encuentran en California y Texas, pero han surgido centros subalternos en territorio mexicano como Monterrey y Coahuila,

que mediante redes productivas unen a empresas que producen automotores, a los fabricantes de partes, a los proveedores de servicios, así como a las consultoras y otras empresas relacionadas con el ramo de automotores.

La dinámica de esta nueva inserción empresarial es una respuesta determinada por el nuevo tipo de relación en el mercado interno y mundial que impone la revolución tecnológica y se expresa como parte de las exigencias del proceso globalizador. Éstas se traducen en una reestructuración territorial y cuya consecuencia es el reordenamiento de la producción en los planos nacional y regional, donde las ciudades que concentraban los medios de producción tienden a rezagarse dado el carácter tradicional de su industria. Mientras las que asientan a las nuevas ramas industriales tienden a dinamizarse y a convertirse en nuevos polos de atracción no sólo de inversiones, sino también de proveedores y personas (Storper, 1993 y 1995; Lozano, K., 2007; Scott, 2004).

En cuanto al aprendizaje tecnológico, las empresas filiales de las transnacionales que ensamblan vehículos en México no traspasan conocimiento tecnológico integral, debido a que no existe un agente empresarial en nuestro país que asimile y organice este conocimiento (Rivera Rios, 2004: 334). Además de que establecer cadenas productivas no sólo se reduce al ámbito de la gestión tecnológica y de la coordinación de los agentes productivos por parte del Estado, sino también obedecen a expectativas de rentabilidad, lo que vuelve la relación intra-empresarial una integración compleja, porque algunas empresas actúan de manera cooperativa y otras lo hacen de forma oportunista y predatoria e incluso, pueden impedir el desempeño tecno-productivo de otras firmas que participan en estas cadenas, dado que establecen estrategias negociadoras que les permiten tomar ventajas del resto de las participantes a través de poner como elemento central de la competencia, su poderío económico y de mercado, privilegiando la obtención del máximo de beneficios a costa del trabajo de las demás, que puede derivar al extremo de que si no existen impedimentos contractuales en los eslabonamientos productivos, las empresas que participan en estas cadenas, tienen que incrementar sus capacidades tecno-productivas con mayor rapidez que las empresas predatorias y oportunistas, si pretenden continuar perteneciendo a estos procesos de integración empresarial (Torres Martínez, 2007:93).

Por su parte, la industria electrónica es el tercer pilar de la integración de nuestra industria a la economía mundial. Su evolución ha estado marcada por vaivenes y sobresaltos. Como se sabe, la industria electrónica que se desarrolló en el marco de la política de sustitución de importaciones desapareció por la enorme competencia de los productos japoneses de contrabando en los años setenta y ochenta. Esa fue la razón por la que la producción nacional fue desplazada por las importaciones. Pero al mismo tiempo, se fue desarrollando la industria maquiladora de exportación de esta rama, lo que le permitió abastecer también al mercado nacional.

En lo fundamental, el grueso de la producción de este sector tiene un carácter de simple ensamble para la exportación. Aunque también han aparecido empresas

extranjeras que producen insumos avanzados, que les ha permitido adquirir liderazgo en las exportaciones de televisores a los Estados Unidos. Esto se ha derivado de la reconfiguración que logró este sector a partir de inversiones de grandes empresas transnacionales con plantas ensambladoras en nuestro territorio, las cuales invirtieron en los últimos años más de mil 800 millones de dólares para la producción de equipos de nueva tecnología como cristal líquido (LCD), plasma y proyección en cristal (DLP)¹², lo que les permitió exportar 6 mil 530 millones de dólares en 2004. Estos bienes son consumidos en un 80 por ciento en el mercado norteamericano, donde compiten con productos asiáticos, al igual que lo hacen en el mercado canadiense. La tendencia del mercado mundial de televisores está desplazándose hacia las pantallas de plasma de LCD o DLP¹³ como resultado de la entrada de las transmisiones de alta definición y la convergencia con internet.

Por lo que respecta a las empresas de capital nacional asentadas en esta industria, tienen un peso marginal y abastecen principalmente con insumos sencillos a los exportadores de bienes finales. Pese a que existió en los años ochenta un proyecto estatal para impulsar la formación de consorcios exportadores de esta industria, éste fracasó. A pesar del aumento que se produjo en la inversión de las fábricas de ensamble, no ha sido posible lograr un avance sustancial en el aprendizaje tecnológico debido a los requisitos que imponen estas ramas punta de la economía mundial y al desinterés del Estado mexicano de imponerles la obligación de transferir tecnología a nuestro país. Este desinterés obviamente tiene sus razones de fondo. Una de ellas tiene que ver con la integración estructural que mantienen los grandes grupos económico-financieros con la economía norteamericana, que es la líder de la actual revolución tecnológica y que en consecuencia, para continuar con ese nivel de integración, se busca a toda costa no alterar esa relación. Otra está vinculada con la atracción de inversiones directas y de préstamos de la economía de los Estados Unidos hacia México y para no perder esta preferencia económica y política no se exige a los grandes monopolios de esa nación la transferencia tecnológica a nuestro favor. Finalmente, está la venta de petróleo crudo por parte de México a ese país y a cambio se ofrecen condiciones excepcionales a la inversión extranjera como los bajos salarios, esquemas fiscales preferenciales y la privatización de activos públicos de manera directa o mediante subterfugios legales como es el caso de Petróleos Mexicanos (PEMEX) y la Comisión Federal de Electricidad (CFE).

Como se desprende de la exposición precedente, México ha logrado reintegrarse internacionalmente, pero mas bien en términos pasivos y por ende con limitado impulso al aprendizaje tecnológico (Dussel, 1998; Rivera, 2003), que no le ha

¹² Reforma, 29 de marzo de 2005, Sección Negocios, p. 10 A.

¹³ Las pantallas de cristal líquido (LCD) están compuestas por dos hojas de material polimizantes, con una solución de cristal líquido entre ellas, por la que pasa una corriente eléctrica que alinea cada cristal para dejar pasar o bloquear la luz y obtener los diferentes colores. Por su parte, los televisores con procesador digital (DLP) es un proyector sobre una pantalla de cristal líquido, que utiliza un chip que contiene millones de espejos microscópicos que giran hacia delante y hacia atrás, como rueda de alta velocidad para la formación de la imagen.

permitido consolidar su núcleo tecnológico endógeno. Parte fundamental de este proceso se explica por la ausencia de liderazgo estatal, lo que a su vez es producto de la adopción del modelo neoliberal de gestión de la economía. Como lo han señalado numerosos especialistas, formalmente y de acuerdo a los estándares adoptados por el FMI, la economía mexicana se halla en estado “óptimo”, pero su atraso productivo es a todas luces evidente. En los periodos de euforia cuando se eleva el precio del petróleo, se desencadenan las fuerzas del endeudamiento, el consumo suntuario y el uso improductivo del gasto público. El grupo compacto de magnates, que controlan oligopólicamente el mercado interno salen ganando ya que la gestión macroeconómica opera a su favor.

3.3. Reestructuración empresarial, nueva forma de endeudamiento externo garantizado por el Estado mexicano y expansión internacional de la gran empresa privada.

A. Reestructuración empresarial y nueva forma de endeudamiento internacional

Para entender la nueva modalidad del endeudamiento externo que está siguiendo la economía mexicana, exige enfocar la atención en los grupos de capital privado nacional, porque son los que se modernizaron y engancharon al nuevo ciclo de endeudamiento internacional. Estos grupos económicos fueron los beneficiarios directos de la política de subsidios y de exenciones fiscales¹⁴ que practicó el Gobierno Federal para apoyar la industrialización y que tendió a profundizar en la década de los sesenta del siglo XX con la creación de una serie de empresas públicas que producían insumos baratos para apoyar a la empresa privada y al desarrollo industrial. Asimismo, se beneficiaron de las altas ganancias derivadas de la era del mercado cautivo que produjo la política del proteccionismo a ultranza y de la sustitución de importaciones.

Su poder económico derivó en gran parte de esa estrategia de desarrollo que siguió el país hasta principios de los ochenta que favoreció la formación de grandes empresas dominantes en sectores donde eran decisivas las economías de escala para enfrentar la competencia interior y exterior.

¹⁴ **Como un paso decisivo para fomentar a la inversión privada, el Gobierno Federal incrementó las exenciones fiscales y las disminuciones de impuestos a través de la Ley del Impuesto Sobre la Renta de 1954, así como en la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias de 1955.** Lo anterior se complementaba con el aumento y facilidades al crédito privado, la promoción de las actividades industriales, apoyos a la inversión privada en el campo, incremento de los créditos públicos, promulgación de la ley de fomento de industrias de la transformación, aumento de aranceles y otorgamiento de subsidios, control de organizaciones obreras y campesinas, control de salarios, así como las reformas al artículo 27 constitucional con la finalidad de aumentar los límites de la pequeña propiedad privada, incrementar las tierras inafectables y conceder amparos agrarios, todo esto para promover las explotaciones agrícolas capitalistas, es decir, los neolatifundios.

Las empresas de propiedad mayoritariamente nacional se consolidaron a partir de los setenta en ramas basadas en la transformación de productos naturales, con alto consumo energético: acero, cemento, celulosa, minerales no metálicos, petroquímicos (Benavente, Et. Al, 1996). A su vez, como parte de una estrategia de sobrevivencia, se diversificaron a otras actividades en el agro y los servicios, para adoptar una forma de organización de grupo, es decir, una entidad controladora que tiene la propiedad de una multitud de empresas a las que define en términos de estrategia empresarial.

Rivera Rios (1989) denomina capital burocrático a los grandes grupos económicos beneficiarios del estatismo y de la política proteccionista, sin embargo, señala que de entre estos grupos económicos, surgieron grupos no burocráticos para desarrollar sus negocios sobre nuevas bases, particularmente empresas vinculadas al mercado mundial y a las nuevas ramas económicas que estaban emergiendo en la economía mexicana como parte de la revolución tecnológica que se estaba dando a nivel mundial, con los Estados Unidos a la cabeza de ella. También señala que pese a lo anterior, la burocracia política continuaría comandando el proceso de acumulación de capital con los expedientes tradicionales y la burguesía en su conjunto siguió nutriéndose del favor del Estado, hasta entrada la década de los ochenta. Sus pautas de conducta económica se institucionalizaron, con varias consecuencias perdurables, entre ellas el parasitismo monopólico.

Asimismo, señala que “desde los años setenta ya era un hecho que el sector más dinámico de la burguesía organizada financieramente poseía una base autónoma de acumulación que potencialmente le independizaba del Estado, generando una nueva relación de fuerzas que amenazaba la estabilidad del bloque de poder ya constituido” (Op.Cit.).

Esa burguesía estaba constituida por grandes grupos económicos, los cuales han sido caracterizados por Jorge Basave Kundhart (1996), estudioso del tema de los grupos de capital financiero, como grupos de capital monopólico-financiero. Porque partiendo de una base de articulación accionaria (que puede arrancar de la industria hacia el ámbito financiero, o bien del ámbito financiero hacia el sector industrial), pueden disponer de recursos ajenos preferenciales y de estrategias de inversión sumamente flexibles, en distintas áreas de la economía que les reditúa altos niveles de valorización del capital. La estructura del capital que llegan a conformar rebasa en cualquier ámbito a la empresa individual y sobreponiéndole un ensamble superior que responde a los intereses del conjunto del capital invertido. Los grupos de capital financiero pueden ser un grupo empresarial diversificado (conglomerado o empresarial conforme el criterio de Bain) o netamente integrado (conjunto de empresas vinculadas horizontal y verticalmente). Todo gran capital tiende a constituir grupos empresariales alrededor de su establecimiento principal, respondiendo a la lógica de abatimiento de costos, etc.

Otro estudioso del tema es Carlos Morera Camacho (1998), quien plantea que los grandes grupos empresariales actuales están estructurados en torno a la propiedad accionaria que les permite controlar las principales actividades productivas y financieras del país. También señala que la realidad del caso de la economía mexicana, difiere de la categoría histórica de capital financiero utilizada por Hilferding y Lenin para referirse a la dominación del capital industrial por el capital bancario. Asimismo, difiere de la noción puramente descriptiva de grupo financiero que se utiliza actualmente para referirse a los grupos empresariales centrados en actividades propiamente financieras (bancaria, bursátil, aseguradoras, etc.).

Para él, la noción de grupo de capital financiero conserva la idea de fusión monopolista entre actividades productivas y financieras, aunque adaptándola a la forma histórica actual que está presente en México y en otros países donde el papel dominante del elemento financiero no se da principalmente a partir del financiamiento bancario, sino de la organización grupal por medio de la propiedad accionaria (holdings, participación accionaria, etc.).

Algunos de estos grandes grupos económicos ya se venían constituyendo en la economía mexicana desde fines del siglo XIX. Sin embargo, su profundización y desarrollo acelerado ocurrió en el marco de las transformaciones que se operaron en la economía mexicana en los años cuarenta y cincuenta del siglo XX, producto de la difusión acelerada del modo de producción capitalista en el campo y en las ciudades. La dinámica de estas transformaciones generó la exigencia de mayores inversiones públicas y privadas para apuntalar el desarrollo nacional y la consolidación de la nueva estructura industrial que se estaba configurando en el país. Esta exigencia chocaba con las condiciones que se presentaron a lo largo de la década de los años cincuenta del siglo pasado en el mercado mundial que dejaron de favorecer a los productos de exportación mexicanos. Al mismo tiempo, la expansión de las industrias tradicionales se debilitó ante el escaso poder de compra de los sectores populares, como resultado del proceso inflacionario que se estaba dando en el país desde los años cuarenta (Pellicer, 1974). La recesión que afectaba a la economía mexicana se tradujo en una contracción de las inversiones privadas, que se expresó en una caída del ritmo de crecimiento económico desde 1953. Asimismo, se producía una aguda crisis de liquidez que se resolvió por diferentes vías.

Una de ellas fue a través de la entrada de capitales extranjeros, que se convirtió en un importante factor de impulso de la segunda etapa de la sustitución de importaciones, al crear la posibilidad de asociación con el capital nacional y servir de impulso a la industrialización del país (Pellicer, Op.Cit). Este capital procedía en lo fundamental de los Estados Unidos, donde empezaba a descender la rentabilidad capitalista, como expresión del agotamiento de su sector industrial a partir de 1959 como lo plantea Robert Brenner (1986: 87-88). Otro mecanismo fue la emisión monetaria, que produjo la expansión acelerada de la circulación monetaria, que se acompañó de un gasto público elevado y de la notoria corrupción administrativa, así como las exportaciones agrarias que sirvieron de

fuentes de financiamiento para las importaciones de medios de producción que realizó el país en esa época. Por último, está la contratación de deuda externa por el Gobierno Federal y las empresas privadas (ver cuadro 17).

Cuadro 17. Deuda externa del sector público federal y de las empresas privadas de México 1970-1982 (millones de dólares)

Años	Deuda externa sector Público	Intereses de la deuda externa sector público	Deuda de las empresas privadas	Intereses de la deuda de las empresas privadas
1970	4,262.80	290.26	1,661.00	125.72
1971	4,546.80	306.23	1,977.40	135.41
1972	5,064.80	321.42	2,411.10	159.13
1973	7,070.40	442.06	2,868.50	200.65
1974	9,975.00	707.08	4,089.80	255.74
1975	14,449.00	1,031.54	4,981.50	393.70
1976	19,600.20	1,318.67	5,556.50	385.55
1977	22,912.10	1,542.35	5,408.90	398.16
1978	26,264.30	2,023.09	5,508.70	469.74
1979	29,757.20	2,888.38	7,895.30	710.61
1980	33,812.80	4,198.40	11,030.90	1,441.43
1981	52,960.60	6,938.70	14,907.50	2,389.58
1982	58,874.20	8,200.80	20,535.00	2,570.26

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la SHCP, Dirección General Adjunta de Deuda Pública y Banco de México, Dirección de Investigación Económica.

La forma en que resolvieron los grandes monopolios privados sus problemas de liquidez en ese período fue recurrir al crédito externo. En este contexto, el sector privado se enganchaba al ciclo de endeudamiento internacional abierto en el mundo después de la Segunda Postguerra, particularmente a partir del restablecimiento del crédito en la economía mundial desde principios de los años sesenta (Dabat, 1980), en el marco del desarrollo del mercado del eurodólar y posteriormente de los petrodólares. Aunque después en 1982, también fueron sorprendidos con altos niveles de endeudamiento exterior y se tuvieron que someter a los criterios de racionalidad económica y reestructuración de sus pasivos durante toda la década de los ochenta del siglo pasado.

Una vez superados los problemas más agudos de esta crisis durante los años ochenta del siglo pasado, en 1990 se inicia otro ciclo de endeudamiento externo del sector privado mexicano en el contexto de un nuevo ciclo industrial, como ya vimos y de un nuevo mercado financiero internacional caracterizado por la titularización y bursatilización del crédito. Esto implica distribuir los riesgos entre los acreedores y la sustitución de los depósitos y préstamos bancarios por la emisión y compra-venta de títulos de valores mediante la intervención de nuevos agentes financieros¹⁵. Los nuevos agentes financieros que en los hechos

¹⁵ Estos nuevos agentes están representados por grandes sociedades y bancos de inversión originalmente especializados en la emisión y colocación de valores, por miles de empresas

desplazaron a los bancos y generaron una desintermediación bancaria. Donde la gran banca internacional jugó el papel de reasegurar los riesgos asociados a los préstamos e inversiones, generando con ello, un mercado financiero de derivados, así como operar con valores que en el pasado se habían reservado a la banca de inversión.

En el marco de este nuevo mercado internacional de capitales, los grandes monopolios y oligopolios empresariales mexicanos y extranjeros residentes en nuestro país han concurrido a la colocación masiva de instrumentos de deuda. Después de que tanto el sector público de México como estos corporativos tuvieran serias restricciones de acceso del crédito externo. Esta restricción se prolongó hasta 1988 cuando recién se volvió a tener confianza en ellos por una serie de factores que empezaron a jugar a favor del país.

La reapertura de los mercados voluntarios de capitales al sector privado y al sector público, se produjo como resultado de la combinación de una serie de eventos entre los que se encuentran los siguientes: la reestructuración económica que emprendieron las naciones capitalistas desarrolladas, con los Estados Unidos a la cabeza de la revolución tecnológica en curso y el cambio de orientación de su política monetaria desde octubre de 1979; continuado por Europa y Japón, condujo a notables cambios en sus economías y en especial en sus sistemas financieros que empezaron a superar la larga crisis de la deuda de las economías en vías de desarrollo (Vargas, 1991:15). Estos procesos fueron los que junto con la innovación financiera, permitieron que el mundo capitalista empezara a desenvolverse bajo la óptica de la globalización económica y financiera constituyendo un mercado financiero de alcance global y de funcionamiento continuo.

Los países atrasados, ante la apertura de la nueva fase de desarrollo capitalista, articulado por la revolución tecnológica en la informática y las telecomunicaciones, se vieron en la necesidad de modernizar sus economías a través de incorporar en sus aparatos productivos estas innovaciones tecnológicas y financieras, desregulando y abriendo sus mercados de capitales a la competencia internacional (Correa, 1998).

En el marco del nuevo ciclo de endeudamiento internacional, las operaciones financieras tomaron tal importancia, que la inversión directa y de cartera (portafolios) empezaron a crecer aceleradamente y a cumplir un papel importante

“minoristas” especuladoras que administran fondos mutuales de los ahorros de decenas de millones de pequeños y medianos inversionistas, por empresas completamente especializadas en operaciones especulativas de corto plazo con elevados apalancamientos (fondos de protección), así como por gigantescos fondos de pensiones que administran los ahorros para el retiro de los trabajadores y por las compañías de seguros y las tesorerías de las empresas transnacionales.

en la transformación de las economías emergentes, siendo beneficiados en orden de importancia, China, México, Brasil, Argentina, etc. (ver cuadro 18).

Cuadro 18. Total de flujos de inversión extranjera a nivel mundial 1986-2009 (obligaciones) (millones de dólares)

Años	Inversión directa	Inversión de Portafolio	Préstamos	Bonos y notas
1986	78826	192231	N.D.	N.D.
1987	123568	129446	N.D.	N.D.
1988	151343	195770	N.D.	N.D.
1989	192361	318209	N.D.	N.D.
1990	203969	183879	N.D.	N.D.
1991	154405	466350	113733	349352
1992	166491	456002	144128	358087
1993	218574	754381	230875	542200
1994	251414	421942	408668	252532
1995	333440	606456	388492	438847
1996	378893	879347	334859	620786
1997	471192	968248	512311	654945
1998	698283	935015	261635	474982
1999	1100710	1589520	275001	735719
2000	1527160	1527540	468836	705277
2001	802787	1311320	248966	737476
2002	744310	1077830	175420	793336
2003	648769	1819970	462672	1279010
2004	770002	2532650	1040180	1817350
2005	1158170	3193380	1296580	2207930
2006	1524800	3480670	1365030	2381460
2007	2366260	3622130	2129490	2220580
2008	1876110	1189240	-814591	787308
2009	1117760	2252680	-842530	1138050

Fuente: FMI, Balance of Payments Statistics Yearbook, Vol. II, 1993, 1998 y Nov. 2010 (www2.imfstatistics.org/DOT/). Acceso biblioteca CEPAL. N.D. significa No Disponible.

El cuadro 18 muestra la gran importancia que tomó la inversión extranjera directa como puntal de la acumulación de capital. Principalmente en las economías centrales donde se dirige casi el 80 por ciento anualmente al representar 78 mil 826 millones de dólares en 1986 y para 2007 fue de dos billones 366 mil 260 millones de dólares. En tanto la inversión de portafolio, aquella que está representada por valores como el de las acciones que no implican la participación de los accionistas en el consejo de administración de las empresas, las notas, pagarés y bonos, Etc., también tendió a crecer de forma exponencial en el curso de 1986 a 2007 pasando de 192 mil 231 millones de dólares a tres billones 622 mil 130 millones de dólares en ese lapso. En ese mismo tenor debe verse el comportamiento de los préstamos otorgados por las instituciones financieras que pasaron de 113 mil 733 millones de dólares en 1991 a dos billones 129 mil 490

millones de dólares en 2007. No menos importante es el monto de los valores negociados en bonos y notas que representaron en 1991 un total de obligaciones de 349 mil 352 millones de dólares y para 2007 habían aumentado a dos billones 220 mil 580 millones de dólares.

En cuanto a la recepción de inversiones de portafolio, la nación que más está recibiendo estos recursos financieros en los últimos años es China, seguido de Turquía, México y Hong Kong, tal como se puede observar en el cuadro 19.

Cuadro 19. Principales países emergentes receptores de inversión de portafolio (obligaciones) 1997-2009
(Millones de dólares)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Sudáfrica	11,274	9,869	13,799	1,807	-2,971	457	862	7,100	5,733	21,859	13681	-7583	13361
China	7,842	98	-699	7,317	1,249	1,752	8,444	13,203	21,224	42,861	20996	9910	28804
Hong Kong		-3,407	58,525	46,508	-1,161	-1,084	1,386	3,882	9,076	n.d	n.d	n.d	n.d
Rusia	45,933	8,876	-1,199	-9,923	-730	3,756	-2,329	4,406	-828	9,455	15545	-27594	8195
Turquía	2,344	-5,089	4,188	1,615	-3,727	1,503	3,851	9,411	14,670	11,402	2780	-3770	2938
Brasil	10,393	19,013	3,542	8,651	872	-4,797	5,129	-3,996	6,655	9,051	48104	-767	46159
Chile	2,614	842	2,578	-127	1,525	999	2,054	1,122	1,594	846	-508	2773	2008
México	5,037	1,027	12,005	-1,134	3,882	-632	3,864	5,942	8,366	1,296	-4730	-5275	-6176
Venezuela	911	306	1,857	-2,180	710	-956	-143	-853	3,378	-3,959	4,127	299	5,003

Fuente: Elaboración con datos del FMI, Balance of payments statistics yearbook y 2006-2009, ver Nov. 2010, Ibid(www2.imfstatistics.org/DOT/ acceso biblioteca C€ n.d= no disponible.

Por lo que hace a la entrada de inversiones extranjeras directas a algunas economías emergentes la situación es la siguiente, conforme se ilustra en el cuadro 20.

Cuadro 20. Inversión extranjera directa en algunas naciones emergentes 1997-2009
(Millones de dólares)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Marruecos	1,079	333	850	427	2,825	480	2,313	893	1,602	2,461	2,826	2,466	1,333
Sudáfrica	3,811	550	1,503	969	7,270	735	783	701	6,257	-184	5,737	9,645	5,628
China	44,237	43,751	38,753	38,399	44,241	49,308	47,077	54,936	77,362	78,095	138,413	95,450	72,896
Hong Kong		14,765	24,578	61,924	23,776	9,682	13,624	34,032	35,897	n.d	n.d	n.d	n.d
Singapur	13,608	7,690	16,569	16,479	15,607	7,202	10,389	14,839	20,071	24,190	35,778	10,912	16,809
Hungría	4,155	3,343	3,308	2,770	3,944	3,013	2,177	4,666	7,539	19,697	37,231	63,400	-5,858
Rumania	4,908	6,365	1,041	1,037	1,157	1,144	1,844	6,443	6,482	11,393	9,925	13,883	6,310
Rusia	4,864	2,764	3,309	2,714	2,748	3,461	7,958	15,444	15,151	29,701	55,073	75,002	36,751
Argentina	9,160	7,291	23,988	10,418	2,166	2,149	1,652	4,274	4,730	5,537	6,473	9,726	3,902
Brasil	19,650	31,913	28,576	32,779	22,457	16,590	10,144	18,166	15,193	18,782	34,585	45,058	25,949
Chile	5,271	4,628	8,761	4,860	4,200	2,550	4,307	7,173	6,667	7,358	12,534	15,181	12,702
Colombia	5,562	2,829	1,508	2,395	2,525	2,139	1,758	3,117	10,375	6,656	9,049	10,596	7,270
México	12,831	12,332	13,696	17,773	27,142	19,044	15,256	18,941	18,772	19,222	24,686	23,170	11,753
Venezuela	6,202	4,985	2,890	4,701	3,683	782	2,659	1,518	2,583	-590	646	350	-3,105

Fuente: Elaboración con datos del FMI, Balance of payments statistics yearbook 2004, Vol II y 2006-2009, ver Nov. 2010, Ibid(www2.imfstatistics.org/DOT/ acceso biblioteca Cepal) n.d= no disponible.

La ampliación de la liquidez internacional sólo fue posible por la apertura del ciclo de crecimiento económico en el mundo, abierto desde principios de los años noventa con los Estados Unidos a la cabeza. Ya que fue la economía que más prolongado tuvo el ciclo de crecimiento de fines del siglo XX, por diez años que

comprendió de marzo de 1990 a marzo de 2000. Este ciclo fue el resultado de la revolución tecnológica de la industria microelectrónica, la informática y las telecomunicaciones, como ya vimos. En contraste, Japón entró en una crisis histórica de su modelo de desarrollo que hasta nuestros días no ha sido resuelta a pesar de la recuperación económica que presentó en 2006. Mientras que otras economías emergentes, tuvieron un destacado desempeño, como fue el caso de los tigres asiáticos, sólo interrumpido en 1997-1998, y de otras economías emergentes de América Latina y Europa, así como de la India y China que en promedio ha crecido en 9.4 por ciento desde 1979 hasta 2009.

El impacto de la nueva era industrial en los países emergentes se reflejó en las oportunidades que generó el acceso a las inversiones y al crédito internacional. Dado que la rentabilidad capitalista tendió a restablecerse en las economías líderes de la acumulación mundial, así como en las restantes economías capitalistas, lo que alentó la reinserción de empresas y gobiernos del mundo al sistema financiero internacional. El acceso al crédito lo tienen en lo fundamental las empresas privadas de esas economías, porque los Estados de muchas de ellas desmantelaron sus empresas paraestatales para transferirlas al sector privado (Trejo, 2010). Razón por la cual, la gran empresa privada se convirtió en el baluarte de la acumulación capitalista y en consecuencia en el eje del crecimiento económico.

En estas circunstancias, el acceso a los recursos líquidos se transformó en una exigencia para los grandes grupos económicos y financieros de esos países (ver cuadro 25). Ahora el nuevo ciclo de endeudamiento lo encabezan las empresas privadas de los países en vías de desarrollo y los Estados recurren marginalmente al mercado mundial de capitales, ya sea para pagar las viejas deudas que heredaron de la era del Estado del bienestar o bien para nuevas inversiones en infraestructura de comunicaciones y transportes y equipamiento urbano. O como en el caso de México, para compensar la caída de los ingresos tributarios, producto de los regímenes fiscales de excepción que prevalecen en el país, o bien, esta deuda se contrata para apoyar la educación, la vivienda popular y el combate a la pobreza en el campo y la ciudad. Por lo que respecta a las inversiones directas, éstas se hallan asociadas a las redes de producción en las economías emergentes que están subordinadas al nuevo ciclo industrial, así como a los sectores tradicionales de exportación de estas economías.

Lo que determina el comando del endeudamiento internacional por parte del sector empresarial es la nueva modalidad de acumulación en esos países. Porque la modalidad neoliberal impuesta desde mediados de los años ochenta del siglo pasado, privilegia el papel de la gran empresa, impulsa la apertura económica y financiera, reduce el papel del Estado en la economía y promueve la asociación del gran capital privado nacional con el internacional, entre otros rasgos. En este contexto, las empresas privadas de la mayoría de las naciones emergentes han recurrido al mercado internacional de capitales para captar recursos líquidos mediante el mecanismo de endeudamiento, aprovechando las nuevas condiciones financieras que ofrece el ciclo de expansión del crédito desde los años noventa del

siglo pasado hasta nuestros días, tal como se ilustra en el cuadro 25. En este cuadro se puede ver claramente que las empresas argentinas, brasileñas, chilenas, mexicanas e indonesas han acrecentado sus deudas con el exterior, producto de las exigencias de modernización que les impone el nuevo ciclo industrial. Pero también como parte de sus estrategias de adquisición de activos empresariales en otras partes del mundo y de las alianzas estratégicas que establecen con las compañías foráneas. Resalta en importancia el crecimiento de la deuda total exterior de la India, que pasó de 83 mil 628 millones de dólares en 1990 a 220 mil 956 millones de dólares en 2007 (Banco Mundial, 2009), donde la deuda de sus empresas, sin considerar a los bancos privados pasó en ese lapso de mil 488 millones de dólares a 102 mil 876 millones de dólares (ver cuadro 21).

Cuadro 21. Endeudamiento externo de las empresas privadas de algunas economías emergentes 1985-2007 (Millones de dólares)

Años	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú	Venezuela	China	Indonesia	India
1985	4,575	17,177	4,731	1,568	17,054	407	8,645	0	3,837	n.d.
1990	1,800	6,671	4,263	1,113	9,040	330	3,650	0	10,261	1,488
1995	16,066	30,830	11,429	5,553	26,518	1,288	2,013	1,090	33,123	6,618
2000	25,909	112,682	25,861	10,259	52,849	4,938	6,132	37,789	41,169	15,586
2001	31,628	96,280	27,760	11,184	55,706	5,256	6,015	36,744	34,405	n.d.
2002	28,479	87,408	28,596	8,876	55,630	5,118	6,018	31,839	30,026	n.d.
2003	28,387	82,399	27,758	10,657	56,556	4,294	6,016	35,030	29,754	23,174
2004	23,811	77,384	26,925	9,019	54,126	4,009	5,366	42,158	33,546	27,847
2005	26,401	69,505	29,184	8,989	53,193	3,170	4,667	50,492	23,658	34,054
2006	21,480	88,889	29,112	9,112	57,705	3,318	5,606	63,666	30,683	85,366
2007	23,581	118,267	35,969	11,938	60,132	6,679	3,459	82,284	37,132	102,876

Fuente: Banco Mundial, Global Development Finance. The Development Potential of Surfing Capital Flows 2006 y 2009. Para México, SHCP, Dirección General Adjunta de Deuda Pública. Los datos no incluyen la deuda externa de los bancos privados.

Esa es la razón, por lo que en concordancia con la tendencia mundial, las empresas privadas de la India y de nuestro país, son las principales consumidoras de recursos del exterior. Estos recursos se utilizan en lo fundamental para modernizar sus equipos productivos, diversificar sus inversiones en el mercado interno y externo, así como para realizar alianzas estratégicas con otras empresas del mundo.

La colocación de instrumentos de deuda de las empresas privadas y de la banca comercial de México comenzó a tomar importancia a partir de 1990-1991 mediante la emisión de papel comercial y de bonos y se incrementó desde 1992, tal como se ilustra en el cuadro 22.

**Cuadro 22. Endeudamiento externo del sector privado de México 1990-1996
(Millones de dólares)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
I.- Banca Comercial	12,168	17,777	18,728	23,769	25,061	20,854	19,388
Pasivos Internacionales	7,808	9,217	9,966	11,966	13,985	12,102	10,445
Bonos y colocaciones	819	676	1,297	2,642	2,742	3,296	3,531
Papel comercial	0	0	0	0	0	320	150
Pagarés moneda nacional	0	0	0	393	110	41	0
Otros pasivos	3,541	7,864	7,465	8,768	8,224	5,125	5,262
II.- Sector Privado	7,833	11,998	17,093	24,405	27,842	30,749	33,994
Crédito directo de la banca comercial extranjera	4,683	6,277	8,082	10,350	11,134	14,422	16,083
a) Crédito directo	4,354	6,234	8,082	10,350	11,134	14,422	16,083
b) Ficorca	329	43	0	0	0	0	0
Bonos y colocaciones	1,275	2,570	4,720	8,510	11,233	11,579	12,924
Papel comercial	83	276	1,064	1,754	1,277	687	619
Otros acreedores	1,787	2,875	3,227	3,791	4,200	4,061	4,418
a) Ficorca (club de París)	95	58	14	0	0	0	0
b) Bilaterales	151	174	135	176	150	224	116
c) Proveedores	1,343	2,149	2,543	2,982	5,353	3,061	3,026
d) Otros	198	494	535	633	697	776	1,176
III.- Total	20,001	29,775	35,821	48,174	52,903	51,603	53,382

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SHCP, Dirección General Adjunta de Deuda Pública.

Estas colocaciones aumentaron considerablemente desde 1990 tanto para la banca comercial como para las empresas privadas (sector privado en el cuadro 22). En este cuadro se muestra que la banca comercial colocó bonos por 819 millones de dólares en ese año, mientras que las empresas privadas lo hicieron por mil 275 millones, de tal forma que cuando terminó 1996 la colocación de bonos de la banca comercial había acumulado 3 mil 531 millones de dólares y el sector privado había acumulado 12 mil 924 millones de dólares (ver nuevamente cuadro 22). También se muestra en ese cuadro, que la obtención de recursos operó mediante el uso de otros instrumentos financieros intermediados por la banca comercial internacional, como el otorgamiento de créditos directos, individuales o sindicados, así como la obtención de crédito de proveedores y bilaterales.

Diversos factores han contribuido al ingreso de los emisores mexicanos al mercado internacional de capitales. Por el lado de la demanda, hay inversionistas interesados en diversificar sus carteras mediante la incorporación de instrumentos financieros con un rendimiento relativamente alto. Por otra parte, el restablecimiento de la estabilidad macroeconómica y el progreso en la reestructuración económica, orientada a dar mayor ponderación a las fuerzas de mercado, ha inspirado la confianza de los inversionistas extranjeros. Las previsiones favorables sobre el rumbo de la economía mexicana se reforzaron cuando las autoridades anunciaron a mediados de 1990 su decisión de reprivatizar la banca comercial del país, así como la intención de comenzar las negociaciones con Estados Unidos y Canadá, para construir una zona de libre comercio. La

reprogramación y la disminución de la carga de la deuda, despejó el camino para las relaciones financieras futuras con acreedores privados internacionales.

Por otra parte, dentro de la esfera microeconómica, la solvencia financiera de los emisores ha sido condición necesaria para que tengan acceso al mercado, sobre todo las empresas privadas a las que se les suele atribuir mayor riesgo comercial que a los organismos públicos.

Otro de los factores que contribuyeron a que la comunidad inversora, prefiriera a los bonos de empresas mexicanas, es que varios emisores tienen ingresos abundantes por concepto de divisas derivadas de sus exportaciones. Empresas orientadas principalmente al mercado interno han tenido a veces que ofrecer garantías especiales para lograr la mayor aceptación de los inversionistas.

Por el lado de la oferta, el principal elemento que ha conducido a las empresas mexicanas a acudir al mercado internacional de capitales ha sido la insuficiencia y el alto costo del financiamiento interno. Los mercados crediticios nacionales carecen de la profundidad y diversidad necesaria para cubrir todos los requerimientos financieros de las grandes empresas, tanto públicas como privadas, que realizan importantes proyectos de inversión encaminados a expandir su capacidad productiva. Por otra parte, en México las tasas de interés internas son muy elevadas en términos reales. Por ello el financiamiento externo ha sido atractivo, a pesar de su costo relativamente alto en términos internacionales y del riesgo cambiario inherente a los créditos denominados en moneda extranjera.

Cabe resaltar, que al igual que a finales de los años setenta y a principios de los ochenta del siglo XX, la insuficiencia y elevado costo de los créditos internos orilló a las empresas privadas a solicitar créditos nuevamente al exterior. Aunado a esto, los emisores mexicanos de bonos fueron motivados por el deseo de diversificar sus fuentes de financiamiento y sostener sus procesos de modernización tecnológica y de expansión en el mercado mundial. Esto en el contexto de un nuevo modelo de desarrollo que privilegia el papel de las instituciones privadas y en particular de los grandes monopolios industriales y financieros.

En el período de 1989-1994, dentro del nuevo ciclo de endeudamiento privado tiene lugar la llamada reconversión industrial, es decir, inversiones en plantas y equipo nuevo para competir internacionalmente. Los grupos de capital se recomponen con participación de capital extranjero y acceso a activos estatales mediante la privatización (Vázquez Vadillo, 2000; Basave, 2000b; Garrido, 2005 Vidal, 2000). La modernización de la planta productiva se daba como parte de la exigencia de aprovechar las nuevas condiciones creadas por la apertura económica mundial, caracterizada por la globalización económica y financiera en particular en el contexto de la apertura de la economía mexicana y la entrada en vigor del TLC con Estados Unidos y Canadá.

Esta deuda también servía como parte de la estrategia de diversificar negocios de los grandes grupos empresariales. Con la devaluación de diciembre de 1994 se dedicaron a resolver problemas de carácter financiero y muchas de ellas tuvieron que contratar más deuda con el exterior para cumplir con sus compromisos de endeudamiento.

Entre las empresas que tomaron un gran liderazgo en el mercado internacional, como resultado de su alto grado de monopolio, así como de la competitividad de sus productos, que se conjuntó con el impulso que les dio contar con recursos ajenos, producto de la contratación de deuda con el exterior destacan los siguientes casos¹⁶:

1. **El caso de Cemex.** El origen de esta compañía data de 1906 cuando se fundó Cementos Hidalgo y luego se fusionó en 1922 con Cementos Portland Monterrey¹⁷. En la actualidad es la empresa cementera más grande del continente americano y una de las tres más importantes del mundo con una capacidad de producción cercana a los 97 millones de toneladas métricas de cemento al año, sólo superada por la Cementera Lafarge (208 millones de toneladas anuales) y la empresa Holcim (131.9 millones de toneladas anuales). Además, es el mayor productor mundial de cemento blanco y el mayor comercializador de cemento y clinker (caliza y sílice) en el mundo. Esta empresa ha venido desarrollando un proceso de expansión muy fuerte desde principios de los años noventa del siglo pasado hasta nuestros días.

La deuda que ha colocado en los diversos mercados financieros internacionales es con la finalidad de modernizar su planta productiva, diversificar sus inversiones y comprar otras empresas del ramo en el resto del mundo.

Su estrategia ha sido la diversificación geográfica en los mercados en desarrollo para obtener altos niveles de crecimiento sostenible, reducir la volatilidad del flujo de efectivo y mejorar su posición competitiva en la industria global.

Sus ventas netas durante 2004 superaron los 8 mil millones de dólares lo que representaba casi un punto porcentual del PIB de México para ese año. Mientras que en 2009 sus ventas netas fueron de 13 mil 346.93 millones de dólares. En 2009 contaba con 63 plantas cementeras propias, 12 con participación minoritaria y más de 2 mil plantas de cemento premezclado, además de mantener relaciones comerciales con cerca de 100 países y más de 46 mil empleados en el mundo.¹⁸.

¹⁶ La información relativa a los datos de estos grupos empresariales se han obtenido tanto de sus informes anuales, como de sus páginas Web, así como de fuentes periodísticas.

¹⁷ La primera planta productora de cementos en México nació en 1906, fundada por el abuelo de Lorenzo Zambrano en Monterrey, Nuevo León. La primera planta que tuvieron fue llamada Cementos Hidalgo, 16 años después Cementos Portland Monterrey. Inició operaciones con una capacidad de producción de 20 mil toneladas anuales, ver El Universal, sección Finanzas, 27 de abril de 2006, P. B1.

¹⁸ Ver página Web de la empresa.

En 1987 Cemex inició un proceso de crecimiento vertiginoso, cuando compró a Cementos Tolteca. Primero a nivel nacional y después salió a los mercados internacionales. Desde 1992 se le reconoció como el Grupo cementero líder de América Latina ya que mediante un proceso de rápida expansión se posicionó en el tercer grupo en su tipo a nivel internacional. En los últimos 25 años, duplicó su capacidad instalada y realizó en forma continúa grandes inversiones para hacerle frente a la acelerada demanda interna y a la competencia mundial.

En el curso de julio de 1992 compró el 24.9 por ciento de la empresa española Cementos la Valenciana a un precio de 14,850 pesetas (148 dólares) por acción. El costo de la operación fue financiado a largo plazo con la participación de City Bank, estimada en mil 500 millones de dólares en cinco años una vez cubierto el programa de inversiones de capital que asciende a dos mil millones de dólares. Resulta interesante mencionar que la expansión geográfica de Cementos Mexicanos fue acompañada por el financiamiento corporativo, conformado por el City Bank y el Banco Santander, la cuarta institución bancaria más grande de España. Posteriormente se realizó otra compra de 29.1 por ciento de las acciones. Asimismo, en ese año compró a la empresa española Sanson.

La razón por la que Cemex compró a la Valenciana, fue para que reanudara sus exportaciones de cemento hacia los Estados Unidos, además, para que le permitiera adentrarse al mercado de Europa, toda vez que la Valenciana es la empresa cementera más importante de España y la segunda más grande de Europa.

En 1994 adquirió la cementera más grande de Venezuela, Vencemos y Cementos Bayano en Panamá. En 1995 compró Cementos Nacionales de República Dominicana y en 1997 se convirtió en el tercer productor más grande de cemento en el mundo al adquirir la mayoría de las acciones de Cementos Diamante y Samper de Colombia. En 1997 compró el 30 por ciento de Rizal Cement Co., en Filipinas; meses después aumentó su participación en esta empresa para llegar al 70 por ciento y compró a su principal competidor en esa nación, a la empresa APO Cement.

En Florida adquirió plantas y no obstante los problemas derivados por la grave crisis mexicana de 1994-1995, obtuvo ventas cercanas a los 20 mil millones de dólares. En 1995 también aumentaron sus exportaciones a 9 millones de toneladas desde México, España y Venezuela¹⁹. Esta actividad convirtió a Cemex en el mayor comercializador de cemento en el mundo pues actualmente, comercializa con Panamá, España, Venezuela, Estados Unidos y el Caribe. Las operaciones en general, realizadas en estos países, se han desempeñado extraordinariamente durante los últimos años.

Entre las adquisiciones que realizó durante 1999 está la compra del 90 por ciento de las acciones de Assiut Cement de Africa por 372 millones de dólares.

¹⁹ Excélsior, 29 de febrero de 1996.

Asimismo, incursionó en Asia al haber ofertado por la principal cementera de Indonesia y fue elegido por el gobierno de ese país como el postor preferente en la privatización de PT Semen Gresik²⁰, donde el gobierno posee el 65% del paquete accionario de esa empresa y vendió el 35%. Esta operación fue financiada por Cemex con la venta en España de 11% de las acciones de la Valenciana al grupo Valderribas, de la cual obtuvo ingresos por cerca de 200 millones de dólares. También adquirió a la empresa puertorriqueña, Puerto Rican Cement Company. En Tailandia adquirió a la Sarabury Cement Company.

No puede dejarse de mencionar la asociación que hizo con los inversionistas institucionales American International Group y Government of Singapore Investment para crear otra empresa en Asia. Asimismo, vendió el 16% de sus filiales cementeras filipinas cuyo producto se destinó al pago de su deuda externa. En noviembre de 2000 adquirió a Southdown, Inc. por 2 mil 800 millones de dólares fondeada con deuda, la cual fue absorbida en un periodo de aproximadamente 4 meses, lo que permitió a CEMEX regresar a sus objetivos de razones financieras en un año²¹.

En marzo de 2005 compró a la empresa inglesa RMC por 5 mil 800 millones de dólares financiados totalmente con deuda a pesar de que el valor de mercado de esa empresa era de 2 mil 882 millones de dólares. Esta empresa fabrica concretos mezclados²². El día que se anunció la compra, sacudió al mercado de valores de México, expresándose en la baja de sus acciones²³. La deuda de CEMEX era en junio de 2009 de 15 mil millones de dólares y estaba representada por 5 mil 900 millones de deuda reportada de CEMEX, así como por mil 900 millones de dólares de deuda estimada de RMC, 4 mil 300 millones de dólares de financiamiento de la adquisición (4 mil 100 millones por las acciones más costos de la transacción), menos 800 millones de dólares que se utilizó para la compra del 18.8% de las acciones de RMC en el mercado (cantidad que se incluye en la deuda reportada de CEMEX). Al 31 de diciembre de 2010, su deuda total ascendía a 17 mil 729 millones de dólares, compuesta de 9 mil 566 millones bajo el Acuerdo de Financiamiento, 5 mil 448 millones por notas denominadas en dólares y euros, mil 92 millones de dólares por notas denominadas en pesos, 302 millones de dólares por líneas de capital de trabajo y otra deuda bancaria, así como por mil 320 millones de dólares por instrumentos perpetuos, tal como se asienta en su portal electrónico.

Durante 2007, Cemex compró a la empresa australiana Rinker en 14 mil millones de dólares, al haber aceptado el consejo de administración de esa empresa el

²⁰El 26 de abril de 2006, se anunció que CEMEX vendió las acciones que tenía en Semen Gresik de Indonesia. La operación fue valuada en 350 millones de dólares. este consorcio pertenece en su mayoría al gobierno indonesio.- El Universal, 26 de abril de 2006, P. B1.

²¹ Fitch Ratings asigna una calificación de aa+(mex) a un programa y dos emisiones de certificados bursátiles de Cemex S.A. de C.V. Versión internet, 18 de marzo de 2005.

²² El Financiero, 27 de septiembre de 2004, P.27

²³ Financiero, 28 de septiembre de 2004, P.10.

precio de 15.85 dólares por acción. Esta compra se concretó en mayo de ese año y el control de la misma se inició en el mes de junio²⁴.

Para enfrentar los problemas de liquidez derivados de la crisis mundial, en 2009 vendió parte de sus activos en Australia a su competidor Holcim por mil 700 millones de dólares para reducir su pesada deuda externa²⁵, por lo que entre finales de septiembre y principios de octubre de ese año obtuvo 3 mil 482 millones de dólares por la venta de sus activos y la realización de una oferta global de certificados de participación ordinaria (CPO) por un millón 495 mil certificados de participación ordinaria, que le aportaron mil 782 millones de dólares²⁶.

2. **El caso del Grupo Televisa.** Junto con Venevision participó en la compra de Univisión en abril de 1992. Las dos cadenas más importantes de Televisión de México y Venezuela respectivamente compraron a Univisión, la cadena de televisión hispana más importante en Estados Unidos, que sin duda fue una buena adquisición. Dicha empresa obtiene ingresos superiores a los 200 millones de dólares anuales.

En esta misma fecha el Grupo Televisa en particular adquirió 49% de las acciones de Gamavisión, un pequeño canal de televisión en Chile.

Asimismo, compró la American Publishing Group de Miami, que es una editora de revistas en idioma Español perteneciente al Grupo Editorial Español Anaya. Una vez realizada la adquisición, Televisa se convirtió en la editora más grande de revistas en castellano. Las revistas de American Publishing en Estados Unidos incluyen las revistas Vanidades, T.V. Novelas, Teleguía, Cosmopolitan, Muy Interesante, Marie Claire, PC Magazine, Eres, Somos y Saber Ver. Una vez hecha la adquisición, aumentaron sus ganancias en un 61.7% y sus ventas 27.4% que alcanzaron los 485 millones de dólares a finales de 1992 y para 2009 sus ventas anuales fueron de 4 mil 314.7 millones de dólares. Este Grupo ha vivido un importante proceso de expansión hacia otros negocios y países en los últimos años. Sin embargo, desde agosto de 1998 se propuso un ambicioso plan de reestructuración como parte de las exigencias que se derivaron de las repercusiones de la crisis financiera internacional de ese año en la economía mexicana. Para ello empezó a despedir a 4 mil empleados y artistas que tenían contratos de exclusividad con ella, como parte de un plan de despido de 20 mil trabajadores. Su deuda total en 2009 fue de 43 mil 416.2 millones de pesos, que equivale a 3 mil 213.6 millones de dólares.

3. **El caso del Grupo Salinas-TV Azteca.** La empresa más importante de este Grupo es TV Azteca, que es el segundo mayor productor de contenido en español para televisión en el mundo y una de las dos compañías de televisión abierta en México, operando tres canales nacionales de

²⁴ Excelsi3r, 11 de abril de 2007.p.2007, P. 3, Secci3n Dinero.

²⁵ Ver La Jornada, 2 de octubre de 2009, P. 26

²⁶ La Jornada, 9 de octubre de 2009, secci3n Economía.

televisión, Azteca 13, Azteca 7 y canal 40, a través de más de 300 estaciones locales propias y operadas en México. La compañía también opera un canal nacional de televisión en El Salvador. Las afiliadas incluyen a Azteca America Network, la cadena de televisión enfocada al mercado norteamericano.

Desde 1994 empezó a expandir sus inversiones en otras partes del mundo. En mayo de 1999, incursionó en la telefonía inalámbrica en donde invirtió 360 millones de dólares para adquirir a la empresa Unefon. Posteriormente en 2003 adquirió a Iusacell en 10 millones de dólares, asumiendo pasivos de la empresa por 811 millones de dólares, formada por bonos de 350 millones de dólares con vencimiento en el 2006, notas por 150 millones de dólares con vencimiento en el 2004 y un crédito bancario sindicado de 266 millones de dólares²⁷.

Por una operación fraudulenta con la venta irregular de bonos de deuda en el mercado de Valores de los Estados Unidos, la Comisión de Valores de ese país (SEC), inició una demanda civil contra su propietario, Ricardo Salinas Pliego. Éste fue acusado de haberse beneficiado de información privilegiada para obtener ganancias en operaciones con acciones de sus compañías sin dar cuenta de ello a los inversionistas minoritarios, algo que es considerado ilegal en Estados Unidos y México.

La investigación quedó enfocada a determinar si el empresario mexicano incumplió las reglas que obligan a divulgar información cuando se van a realizar operaciones relevantes que pueden influir en el precio de las acciones.

La trama de este fraude comenzó en junio de 2003, cuando la empresa de telefonía celular Unefon, donde Salinas Pliego es accionista, logró un acuerdo sobre el monto de su deuda con su proveedor tecnológico Nortel Networks, empresa canadiense. Se estableció que el pasivo era de 368 millones de dólares, de los cuales, Unefon pagó 43 millones. El resto de la deuda que quedaba por un valor de 325 millones de dólares fue vendida a precio de descuento a una empresa llamada Codisco por 107 millones de dólares. Esta es una operación que es usual en los mercados financieros. Hasta aquí no había ningún problema legal.

La operación financiera se transformó en fraude cuando Unefon recompró a Codisco esa deuda en 325 millones de dólares, es decir, muy por encima del valor en que la compró Codisco. Ello generó para Codisco una ganancia inmediata de 218 millones de dólares (que es la diferencia entre 325 millones de dólares del valor inicial de la deuda y 107 millones de dólares a valor a descuento). Hasta aquí nada parecía ilegal, pero después se descubrió que Codisco tenía entre sus principales accionistas al propio Salinas Pliego con el 50 por ciento de la participación accionaria, quien habría obtenido una ganancia sin haber revelado su

²⁷ La Jornada, 14 de junio de 2003.p.22.

participación en la empresa. Esto en detrimento de accionistas minoritarios que no tuvieron la información para decidir si se involucraban o no en la operación²⁸.

La demanda interpuesta por la SEC obligó al propietario de esa empresa a presentar el pasado 1 de abril de 2005 una reestructuración del corporativo como parte de una exigencia de esa Comisión, para continuar enlistando las acciones de la empresa en el mercado de valores de los Estados Unidos, del que finalmente salió durante 2005, por considerar que eran muchas las exigencias que le imponían.

A pesar de los problemas de imagen que enfrentó TV Azteca por este fraude financiero, continúa siendo el segundo monopolio más importante en los medios electrónicos de comunicación masivos de México.

Su deuda exterior evolucionó en los últimos años de la siguiente manera. Al 31 de diciembre de 2004 era de 6 mil 216 millones de pesos, es decir, 559 millones de dólares²⁹. Al 30 de septiembre de 2009 la deuda total de la empresa fue de 7 mil 147 millones de pesos (529 millones de dólares) y sus ventas netas durante todo ese año fueron de 10 mil 538 millones de pesos.

4. **El caso del Grupo Desc.** Éste es uno de los grupos económicos más grandes de México, con operaciones en los sectores automotriz, químico, alimentos y bienes raíces. Durante 2004 totalizó ventas por dos mil 59 millones de dólares y exportaciones por 955 millones de dólares³⁰. En 1993, renegoció su deuda, pasando de 205 a 90 millones de dólares aproximadamente, sin embargo, ésta creció por el impacto de la devaluación cambiaria a finales de 1994, lo que provocó que disminuyeran sus ventas y se agudizaran sus problemas financieros³¹.

El 13 de junio de 2002 anunció que recibió dos créditos provenientes de dos grupos de bancos por 410 millones de dólares para refinanciar su deuda y mejorar su perfil financiero³².

Al iniciarse enero de 2004, su deuda total se ubicaba en mil 52 millones de dólares, pero mediante la reducción de la misma se ubicó al 31 de diciembre de ese mismo año en 717 millones de dólares³³, una importante reducción llevada a

²⁸ La Jornada, 29 de Febrero de 2004.p.18.

²⁹ TV Azteca Reporta Margen de Ebitda de 46% en 4t04; y 44% para el año completo, versión internet.

³⁰ fitch retira la observación positiva y ratifica las calificaciones de Desc, S.A. de C.V, versión internet, 23 de febrero de 2005.

³¹ Expansión, febrero de 1995.

³² Desc recibió créditos por 410 millones de dólares para pago de deuda, versión internet, 13 de junio de 2002.

³³ Fitch retira la observación positiva y ratifica las calificaciones de Desc, S.A. de C.V versión internet, 23 de febrero de 2005.

cabo con los recursos provenientes del incremento de capital por aproximadamente 248 millones de dólares concluido en abril de 2004.

Al 31 de diciembre de 2004 su deuda estaba compuesta por 319 millones de dólares³⁴ en créditos bancarios garantizados denominados en dólares con vencimientos en 2005-2008, 76 millones de dólares en créditos bancarios garantizados denominados en pesos con vencimientos en 2005-2008, 216 millones de dólares en pagarés de mediano plazo denominados en UDIS con vencimientos en 2006 y 2007, 77 millones de dólares correspondientes al financiamiento garantizado con el IFC con vencimientos en 2007-2009 y 29 millones de dólares de otros financiamientos.

El 29 de marzo de 2007 cambió de nombre a Grupo Kuo, S.A.B. de C.V. y obtuvo ingresos netos para 2009 de mil 355.84 millones de dólares con un nivel de endeudamiento a largo plazo de 4 mil 875.9 millones de pesos, que equivalen a 360.9 millones de dólares en ese año.

5. **El caso de TELMEX.** Este corporativo se constituyó como empresa privada en 1947 mediante la adquisición de L.M. Ericson, un grupo sueco. En 1950 adquirió la operación de la empresa mexicana telefónica de una subsidiaria propiedad de International Telephone and Telegraph Company, que operaba la otra red de telefonía nacional en México en esos años. En 1972 el Gobierno Federal mexicano compró la mayoría del capital social de la empresa a la que reprivatizó en 1990 durante el gobierno de Salinas de Gortari.

Desde el inicio de su privatización, aumentó de manera estratosférica sus inversiones. Al tiempo que ha realizado una serie de adquisiciones para expandir sus inversiones al resto del mundo. Por ejemplo, en Puerto Rico se anunció en mayo de 1999 la adquisición, junto con la estadounidense SNC a la principal empresa de telefonía celular de la isla por 814 millones de dólares. También compró la participación de Tribasa en el Ferrosur por 330 millones de dólares en julio de 1999. De ahí adquirió en mayo de 1999 el 24 por ciento de Televisa, transformándose en el tercer socio más importante de esa empresa.

Asimismo, compró el 19.6 por ciento de las acciones de la empresa NET, que es el consorcio más grande de Brasil de servicios de comunicación por cable³⁵. Las condiciones de la empresa en el momento del trato con Telmex es que estaba en incumplimiento de pagos de toda su deuda de cerca de 349 millones de dólares, más los intereses devengados al 31 de marzo de 2004. Asimismo, compró 750

³⁴ fitch retira la observación positiva y ratifica las calificaciones de desc, s.a. de c.v, versión internet, 23 de febrero de 2005.

³⁵ El Financiero, 23 de marzo de 2005, P. 13.

millones de dólares de bonos de World Com³⁶, hoy MCI que representan cerca del 8.1 por ciento de sus acciones comunes en circulación. Esta operación fue un gran negocio ya que en mayo de 2005, las compró Verison Communications Inc., la que finalmente decidió quedarse con ese paquete accionario por una suma de mil 100 millones de dólares³⁷, mientras que Slim pagó por cada acción 18 centavos de dólar. También adquirió en Chile a la compañía de telecomunicaciones Redes Ópticas, S.A. y Redes Ópticas (Gayman) Corp. LLT por casi 47 millones de dólares, que representa el 40 por ciento de su capital social y en junio de 2004 terminó por comprar otra parte de las acciones para sumar el 99.3 por ciento del capital del corporativo.

En abril de 2004 compró en Argentina el 80 por ciento de participación de Techtel-LMDS, así como el 20 por ciento de participación de una filial de Techint Compañía Técnica Internacional, S.A. C.I cuya operación fue de 25 millones de dólares. También adquirió el 60 por ciento de participación a América Móvil por 75 millones de dólares. La compra de Embratel significó otro gran negocio para Slim, propietario de Telmex por la que pagó 360 millones de dólares. Esta operación fue la cesión de la participación de MCI (antes Worlcom) de su subsidiaria en Brasil. Por último, destaca la adquisición el 24 de febrero de 2004 de la mayoría de los activos de AT&T Latin America Corp., por 194 millones de dólares, el cual es un proveedor de servicios de telecomunicaciones a clientes corporativos en Argentina, Brasil, Colombia, Chile y Perú. Ello implicó asumir deudas de esa empresa por 26 millones de dólares. En agosto de 2004 adquirió el 50 por ciento de las acciones de ENTEL, empresa nicaragüense de telecomunicaciones, asimismo, en diciembre de ese año compró a través de América Móvil el 41.54 por ciento de las acciones de la Compañía de Telecomunicaciones de El Salvador mediante un desembolso de 294 millones de dólares³⁸.

Según estimaciones de la propia empresa, ha invertido 32 mil millones de dólares en los últimos 20 años³⁹. Para ampliar su presencia en América Latina, adquirió el 50 por ciento del capital de la empresa estatal colombiana de telefonía fija, Telecomunicaciones (Telecom) por 3 mil millones de dólares, que sirvieron para cubrir la deuda de pensiones que tiene esa empresa por 2 mil 300 millones de dólares, otros pasivos por 300 millones y el resto para un plan de inversiones en los siguientes dos años⁴⁰. Telmex tiene presencia en Colombia desde 2004 cuando adquirió los activos de T and T Latinoamérica. Por su parte, América Móvil entró en ese país desde hace 11 años, cuando adquirió Comcel, empresa de telefonía celular y con la compra de Cel Caribe. Con esta participación suma su presencia en Argentina, Brasil, Chile, Perú y Colombia.

³⁶ Reforma del 24 de junio de 2003.

³⁷ El Financiero, 18 de mayo de 2005, P.13.

³⁸ Francisco Vidal Bonifaz, Fuerte repunte en telecomunicaciones, versión internet, www.mexicanadecomunicacion.com.mx.

³⁹ Francisco Vidal Bonifaz, "Tres lustros de una revolución", versión internet, www.mexicanadecomunicacion.com.mx/Tables/RMC/rmc83/lustros.html.

⁴⁰ El Universal, 23 de Agosto de 2005, P. B1.

El 6 mayo de 2005 anunció la compra de más acciones de la empresa norteamericana de almacenes y tiendas departamentales de lujo Saks Inc al pasar de 16.7 millones de acciones a 17.6 millones pagadas a un precio de entre 16.74 y 17 dólares por acción. Asimismo, el 28 de abril de 2005 adquirió mil 842 acciones de Altria (antes Phillips Morris) a 65.16 dólares por acción⁴¹. Por mediación de su casa de bolsa Inbursa, adquirió también la cantidad de 53.9 millones de dólares en acciones de TV Azteca a 5.37 pesos cada acción, para aprovechar la oportunidad que ofrecen esos títulos dada la caída vertiginosa que sufrieron ante el anuncio del desenliste de las empresas del Grupo Salinas de la bolsa de valores de Nueva York y de la mexicana⁴².

Al 31 de marzo de 2007 la deuda total de Telmex era de 105 mil 450 millones de pesos constantes de ese año; compuesta en lo fundamental por 87.3 por ciento en dólares. Si ese monto se transforma a dólares a un tipo de cambio promedio de 11 pesos por dólar estimado para 2007, entonces el monto total de esa deuda equivale a 9 mil 586.3 millones de dólares constantes de 2007. Para 2009 su deuda total era de 7 mil 878 millones de dólares y sus ventas netas fueron de 108 mil 339.1 millones de pesos, equivalente a 8 mil 19.2 millones de dólares.

6. **El caso del Grupo IMSA.** Abocado a la producción de productos procesados de acero, pese a la ausencia de financiamiento interno para sus exportaciones, ha acudido con mayor fuerza a los mercados internacionales. El objetivo principal fue invertir para ampliar y modernizar su planta productiva⁴³. En 1994 adquirió el 100 por ciento de Metl-Span en Dallas, Texas. En 1997 adquirió a Glasteel en Memphis, Tenessi. En ese mismo año compró a Ingasa en Guatemala. Para 1999 tenía como objetivo comprar a Altos Hornos de México, empresa que se declaró en quiebra técnica dado el alto volumen de su deuda externa por más de mil 800 millones de dólares. Para ello solicitó un préstamo de 160 millones de dólares. Sin embargo, al no concretarse esa compra optó por adquirir el 100 por ciento del capital de Empresas IPAC, hoy Grupo IMSA Chile. Las siguientes compras que realizó fueron en 2002 en Richmond, California a MSC Pinole Point, que forma parte de Steelscape. También adquiere en ese año a Lightfield. En 2003 compra a Cray Valley en Miranda de Ebro, España. Asimismo en 2004 adquirió el 49 por ciento restante de las acciones de Louisville Ladder Group, para tener el control del 100 por ciento de esa empresa que se convirtió en una subsidiaria de IMSALUM. El 26 de julio de 2007, el Grupo Ternium anunció la compra del 100 por ciento de las acciones del Grupo IMSA para incorporarlo como una de sus subsidiarias en México.

7. **El caso de La Moderna.** Perteneciente al Grupo Pulsar, se dedica al procesamiento de alimentos derivados principalmente del trigo. Invertió en el

⁴¹ Milenio, 6 de mayo de 2005, P. 28.

⁴² Milenio, 6 de mayo de 2005.P.26.

⁴³ Expansión, febrero de 1995.

curso de 1998 y 1999 la cantidad de 145.5 millones de dólares en dos adquisiciones y coinversiones en Estados Unidos y Asia. Esta empresa es la proveedora más grande del mundo de semillas para el cultivo de frutas y verduras con sede en Monterrey, Nuevo León. Con ello tendrá el control del casi 15 por ciento del mercado de semillas en Asia. Actualmente abastece de semillas que producen más del 40 por ciento de las frutas y verduras comerciales que se cultivan en esa región. A principios de 1999 anunció que compraría el control de Seguros Comercial América mediante una fusión con valor de 962.8 millones de dólares y asumiendo pasivos por 900 millones de dólares. Para hacer frente al compromiso de adquirir el control de la aseguradora solicitó un préstamo al J.P.Morgan por 550 millones de dólares. Asimismo, para contrarrestar los pasivos del Grupo Pulsar se vendió el control de esta aseguradora para reestructurar alrededor de mil 300 millones de dólares de su deuda. En 2009 las ventas de este Grupo fueron de 5 mil 961 millones de pesos, equivalente a 441.2 millones de dólares y su deuda total era en ese año de 616 millones de pesos, que representan un total de 45.6 millones de dólares.

8. **El caso del Grupo Seminis.** (filial del grupo Pulsar) fue fundado hace más de diez años y provee más de 3 mil 500 variedades de semillas a productores comerciales de frutas y hortalizas, comercializadores, distribuidores y mayoristas en más de 150 países del mundo. Este Grupo hizo inversiones por 150 o 250 millones de dólares en proyectos de agrobiotecnología en Brasil, Israel, India, Corea del Sur y Pakistán en 1999. Para ello emitió en mayo de ese año, bonos por 250 millones de dólares con el propósito de optimizar financieramente a la empresa y para realizar esas inversiones. Por estrategia financiera, esta empresa fue vendida al grupo transnacional Monsanto el pasado 24 de enero de 2005 en mil 400 millones de dólares, que comprende el pago en efectivo de mil millones de dólares, además de asumir una deuda por 400 millones de dólares. También Monsanto accedió a pagar a Seminis un pago operacional de hasta 125 millones de dólares⁴⁴, que fue cancelado al terminar 2007.

Las repercusiones de esa venta la relacionan los analistas de manera directa con la explotación de Montes Azules en Chiapas, dado que Seminis posee un centro de producción en esa zona. Los invernaderos se convertirán en propiedad de la transnacional, con lo cual queda en una posición privilegiada como una de los mejores postores para comprar esa zona de la selva chiapaneca. La deuda total de la empresa en los últimos años evolucionó de la siguiente manera: al 30 de septiembre de 2002 era 278.5 millones de dólares, frente a los 336.1 millones al 30 de septiembre de 2001. Esto supuso una disminución de 57.6 millones de dólares o un 17.1 por ciento de la deuda en circulación. También redujo su deuda en 19.2 millones de dólares en el cuarto trimestre de ese año, incluyendo un pago por valor de 9 millones acordado con sus acreedores sindicados.

⁴⁴ Versión internet, www.agroecológico.cl/noticias_detalle.php?idnoticia=4185.

9. **El caso de Protel.** es una empresa dedicada a las telecomunicaciones y es propiedad de inversionistas regiomontanos, la que ha tenido que colocar bonos en los mercados internacionales por 70 millones de dólares en 1998 para financiar su expansión hacia Centro y Sudamérica.

Estos ejemplos ilustran que la deuda externa de las empresas recobró importancia a finales de los años ochenta y a principios de los noventa, se destinó a la modernización de sus plantas productivas, a la diversificación de inversiones productivas y a la compra de activos empresariales en otras partes del mundo. Esto fue a raíz de las primeras negociaciones realizadas por el gobierno mexicano, con los países de Estados Unidos y Canadá ante un posible Tratado de Libre Comercio. Algunas empresas han aprovechado los beneficios de este Acuerdo, otras no, porque no pudieron enfrentarse a sus competidores. Una gran cantidad de empresas se encuentran en este caso.

Resulta claro que las empresas se endeudaron con la finalidad de modernizarse para poder competir, circunstancia que se arraigó a partir de la devaluación de nuestra moneda con el dólar estadounidense desde principios de los años ochenta. Las empresas mexicanas venían compitiendo con las extranjeras y prácticamente perdieron el grado de competitividad con el proteccionismo a ultranza que practicó el gobierno durante décadas, pero tan pronto se abrió la economía al exterior, tuvieron que modernizarse para elevar sus niveles de eficiencia. Actualmente el problema que enfrentan las empresas en México reside en el crecimiento exponencial de la delincuencia en todas sus modalidades, que diversas metodologías de cálculo la estiman hasta en 15 puntos porcentuales del producto interno bruto anual del país⁴⁵. Otros problemas tienen que ver con la corrupción⁴⁶, el contrabando y la piratería, además de los problemas financieros que dejó la crisis de 2007-2009 para algunos grandes conglomerados y de problemas estructurales vinculados a la baja productividad del trabajo en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como la falta de competitividad internacional de algunos monopolios y oligopolios.

Los problemas financieros que enfrentaron como resultado de la crisis de 1994-1995 obligaron a muchas empresas a realizar estrategias de fusión o adquisición con el fin de superar los problemas financieros que los estancaron temporalmente. Esta fue una razón por la que a raíz de esa crisis, muchas empresas dejaron de contratar deuda en el exterior, aunque otras lo continuaron haciendo activamente.

⁴⁵ La Jornada, 16 de enero de 2011

⁴⁶ Por ejemplo, la Confederación de Cámara Industriales (CONCAMIN), estima entre 7 y 9 puntos porcentuales del PIB a la corrupción en nuestro país. Ver El Financiero, 12 de abril de 2011. Otros estudios revelan que el 70 por ciento de las pérdidas económicas que las empresas enfrentan por casos de fraude en México están relacionadas con la manipulación o falsificación de su información financiera, y son las áreas de tesorería y compras las que mayor incidencia tienen en la comisión de ese ilícito, conforme un estudio de la consultora internacional KPMG (ver La Jornada, martes 19 de abril de 2011, P. 21

Esto provocó que el nuevo ciclo de endeudamiento privado se inflexionara con la crisis estructural de la economía mexicana de 1994-1995, ya que la mayoría de ellas se aislaron del crédito internacional durante 1995. Sin embargo, después de ese año resurge con vigor la obtención de recursos externos mediante el endeudamiento vía la colocación de bonos y acciones en los mercados internacionales, que también se acompañó de la contratación de deuda externa bancaria en este mercado con mayor amplitud, tal como se pudo observar en el cuadro 22.

Sin embargo, a pesar de la importancia de la banca privada en la economía nacional, su inserción al mercado mundial fue cortada por la extranjerización de ésta y no pudo desarrollar el mismo dinamismo que el de las empresas privadas. Conforme pasaremos a ver, esto es parte del proceso de reconfiguración del espacio económico internacional y de la mayor competencia entre los grandes conglomerados en el mundo, así como del nuevo rol que tienen las grandes empresas mexicanas en la economía nacional y fuera de ella, a partir del impulso que se dio a la apertura económica en el marco de la globalización.

Del análisis precedente se desprende que la inserción de México a la nueva dinámica del endeudamiento internacional respondió al imperativo de consolidar su incorporación a la nueva fase de desarrollo del capitalismo mundial. En el marco de la globalización económica y financiera, le generó exigencias tecnológicas y de capital que sólo fue posible satisfacer mediante la incorporación de la gran empresa privada al nuevo ciclo de endeudamiento internacional abierto a principios de los años noventa del siglo pasado. Con lo cual se comprueba la hipótesis de nuestra investigación en el sentido de que para poder cumplir con su papel dominante en el ámbito de la reproducción y acumulación capitalista, requerían de enormes recursos financieros que satisficieron mediante diversos mecanismos, entre ellos, la contratación de deuda externa que les permitió adquirir equipo moderno en el mercado mundial para sustituir las tecnologías tradicionales heredadas de la época fondista-keynesiana. Asimismo, para comprar activos empresariales en el mercado mundial, como pasaremos a ilustrar.

B. La expansión internacional de la gran empresa mexicana.

Producto de la nueva configuración que prevalece en el aparato productivo de nuestro país, por las transformaciones que se operaron en la base misma de la economía nacional, los grandes grupos económico-financieros están insertos en un amplio proceso de penetración en el mercado mundial. Éstos aprovechan las nuevas condiciones económicas y financieras y de acceso al crédito exterior.

Esta es la razón por la que desde principios de los años noventa del siglo pasado, un numeroso grupo de empresas mexicanas están comprando firmas importantes del resto del mundo o bien, están estableciendo asociaciones estratégicas con ellas.

Para ilustrar la importancia que ha adquirido la penetración de los grandes oligopolios mexicanos en el extranjero, el Informe de la CEPAL de 2006, documenta que México ha invertido en América Latina 25 mil 562 millones de dólares. Los grupos empresariales más activos son Cemex, Bimbo, América Móvil y Telmex. Este monto es el acumulado histórico hasta 2006. México es el país latinoamericano con mayores inversiones en la región, producto de la expansión de los grandes conglomerados. Las naciones donde se asientan estas inversiones son, conforme se puede apreciar en el cuadro 23:

Cuadro 23. Inversiones acumuladas de México en Sudamérica a diciembre de 2006 (millones de dólares)

País	Nivel de Inversión
Brasil	10,200.00
Venezuela	4,268.00
Perú	3,000.00
Colombia	3,000.00
Argentina	2,000.00
Chile	1,900.00
Ecuador	1,000.00
Paraguay	110.00
Bolivia	378.00
Uruguay	15.00
Total	25,562.80

Fuente: citado por el diario milenio, 21 de diciembre de 2006, P.27.

El monto de las inversiones acumuladas de estos oligopolios hace referencia al caso de Sudamérica, pero no consideran las que han realizado en América Central y el Caribe, incluido Cuba. Tampoco consideran los montos invertidos en Europa, África, Oceanía, Asia, los Estados Unidos y Canadá.

Para ilustrar la expansión de estos grandes conglomerados fuera de Sudamérica, baste citar unos ejemplos. En el caso de Europa destaca la adquisición que hizo el grupo Maseca (GRUMA) en el Reino Unido de la empresa Pride Valley Foods, que se dedica a la venta y distribución de tiendas de autoservicio y mayoristas de productos como la tortilla de trigo, los Pita bread y NAAN Bread⁴⁷. Gruma cuenta con 82 plantas en el mundo y opera en los mercados de Estados Unidos, México, Venezuela, Centroamérica y Europa. Asimismo ha iniciado su expansión en China, donde adquirió una planta de harina. También entró al mercado de Japón en 2007 con una inversión de 100 millones de dólares y realizó inversiones en Rusia y la India.⁴⁸

⁴⁷ El Financiero, 30 de octubre de 2006, P.32.

⁴⁸ La Jornada, 31 de octubre de 2006, P.35.

Otro de los grandes conglomerados mexicanos con inversiones en el exterior es CEMEX, que hizo dos adquisiciones gigantescas en 2004 y 2007. La primera fue la compra de la empresa inglesa RMC que se dedica a la fabricación de concretos mezclados por 5 mil millones de dólares⁴⁹. La segunda fue la compra de la empresa australiana Rinker que se dedica a la construcción de materiales mezclados por 14 mil millones de dólares⁵⁰. Esto sin considerar las compras de otras empresas del resto del mundo que ha realizado años atrás, tal como explicamos en el apartado precedente. Pero el grupo que lleva la delantera en este terreno, conforme lo señala el Banco Mundial, es el Grupo Carso que ha invertido en el mundo de 1990 a 2006 la suma de 77 mil 791 millones de dólares⁵¹.

El Grupo Salinas-TV Azteca es otro de los que muestra un gran dinamismo en la compra de activos en el extranjero y de exportación de capitales, junto con las operaciones de su Banco Azteca y de las tiendas Elektra. Para ello ha invertido en Sudamérica, Centroamérica, el Caribe y planea incursionar en los Estados Unidos.

En ese mismo tenor se encuentra la empresa de muebles y electrodomésticos Famsa, que entró a la bolsa y compró una empresa en los Estados Unidos, donde adquirió a Nacional Furniture por una suma no revelada. La compañía fundada en 1970 en la ciudad de Monterrey, Nuevo León, realizó en mayo de 2006 una oferta pública de títulos accionarios y privada en Estados Unidos por 230 millones de dólares que usó para su expansión en ese país y para crear un banco, además, de utilizar esos recursos para el pago de sus pasivos. Asimismo, emitió notas en europapel por casi 289 millones de pesos en 2007. Opera 299 tiendas en México y 15 en Estados Unidos, espera abrir otras 20 nuevas en México y 10 en Estados Unidos⁵².

Como parte del proceso de alianzas y asociaciones se encuentra el Grupo México que estableció un acuerdo de alianza y fusión con la empresa Cooper Corporation de Perú, que incluye el intercambio de acciones entre ambas compañías⁵³.

Por su parte, el Banco de México registra las inversiones que realizan las empresas mexicanas en el extranjero desde 2001 en adelante, ello con todas las limitaciones que tiene en esa materia, porque no existe ninguna disposición legal que le permita solicitar de manera formal la información respectiva. A pesar de esa limitación, los datos que a continuación se presentan en la gráfica 5 ilustran con certeza la evolución de esas inversiones en los últimos años. Se puede observar que el año 2006 fue el más dinámico por la magnitud del capital exportado que fue de 6 mil 474 millones de dólares. Sin embargo, no registra la totalidad de las transacciones, porque tan sólo Cemex adquirió en noviembre de ese año a la cementera australiana Rinker en 14 mil millones de dólares. La importancia que ha

⁴⁹ El Financiero, 27 de septiembre de 2004, P.27.

⁵⁰ El Universal, 8 de junio de 2007, P. B 5.

⁵¹ Excélsior, sección Dinero, 12 de diciembre de 2007, P. 3.

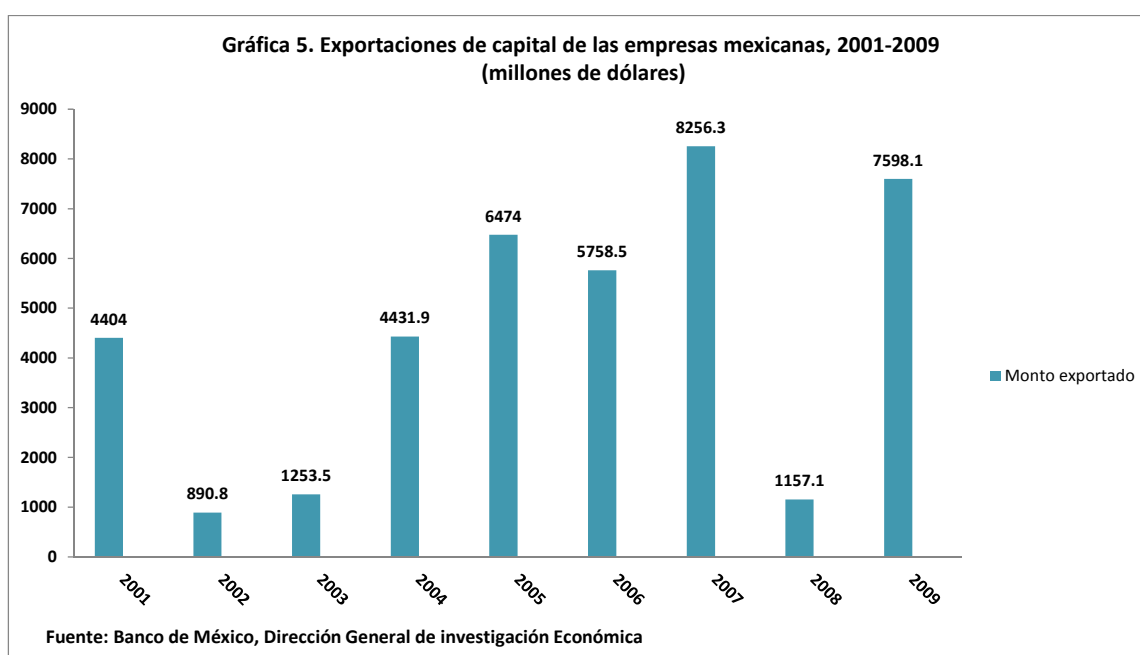
⁵² Milenio, 10 de mayo de 2006, P.27.

⁵³ Milenio, 26 de octubre de 2004, P.27.

tomado la salida de capitales de la economía hacia otras partes del mundo se ilustra en la gráfica 5. Ahí se puede observar que durante 2001 la compra de activos fuera de México alcanzó la cifra de 4 mil 404 millones de dólares y en 2007 alcanzó su máximo con 8 mil 256.30 millones de dólares. En todo el período, la suma acumulada fue de 40 mil 224.2 millones de dólares.

Las inversiones de las empresas mexicanas en algunas naciones sudamericanas se estima que alcanzan la suma acumulada de 2 mil 500 millones de dólares en Chile; en Colombia es de 5 mil 500 millones de dólares; en Brasil de 21 mil millones de dólares y en conjunto en Sudamérica llegan a 42 mil 216.1 millones de dólares al finalizar el año de 2010. Los inversores más activos son Telmex, Cemex, Bimbo, Cola Cola – Femsas.⁵⁴

Estos montos son poco representativos de lo que realmente ocurre en la realidad, porque no existe un registro obligatorio de esas operaciones por parte del Banco de México, dado que existe una omisión en la norma que regula la salida de divisas por concepto de amortizaciones, intereses, remesas de utilidades e inversiones de capital fuera de nuestro país, Etc.



Con estos ejemplos, sólo queremos mostrar lo que viene sucediendo en las tres últimas décadas con los grandes oligopolios del país en cuanto a su expansión internacional, proceso que se intensificó en los años noventa del siglo pasado y en lo que va de la presente década. Los ejemplos saltan a la vista e incluso la Conferencia de las Naciones Unidas Sobre el Comercio y el Desarrollo (UNTAD) dice que Cemex, Telmex, América Móvil, FEMSA, Gruma y Bimbo están entre las

⁵⁴ Ver La Jornada, 27 de diciembre de 2010, P. 20 y Milenio, 29 de diciembre de 2010.

diez empresas más grandes de América Latina y el Caribe por el tamaño de los activos extranjeros que tienen en el resto del mundo. El siguiente cuadro ilustra la posición en ese ranking.

Cuadro 24 Posición de algunas empresas mexicanas frente a empresas de América Latina en función de sus activos en el exterior
(millones de dólares)

Empresa	País	Activos extranjeros	Total
Cemex	México	13,323	17,188
Petróleos de Venezuela	Venezuela	8,868	55,355
Petrobrás	Brasil	6,221	63,270
Telmex	México	4,734	22,710
América Móvil	México	4,448	17,277
Compañía Vale Do Rio Doce	Brasil	4,025	16,382
Metalúrgica Gerdau	Brasil	3,358	6,842
FEMSA	México	2,110	10,713
GRUMA	México	1,168	2,238
Bimbo	México	1,166	3,020

Fuente: ONU, UNTAD, citado por el diario Milenio, 17 de octubre de 2006, P.18.

Sin embargo, esta expansión no sólo ha ocurrido por la posición y el poder económico que han acumulado estas empresas por sí mismas con base en las economías de escala, su mayor productividad y capacidad exportadora, así como su acceso al crédito externo. Sino que también se explica por el apoyo directo que han recibido del Estado mexicano a través de diversos mecanismos, que abarca el ámbito tributario, los subsidios y el tipo de cambio. Sobre este último punto vamos a reforzar nuestra argumentación para ilustrar el papel de la sobrevaluación cambiaria en la expansión de las empresas mexicanas en el extranjero en los últimos años. El siguiente cuadro muestra la magnitud del financiamiento que han recibido a través del tipo de cambio, como se ve en el cuadro 25, comparando el tipo de cambio teórico con el tipo de cambio libre, que es el que rige en el mercado el 31 de diciembre de cada año.

Cuadro 25. Índice de sobre o subvaluación del peso frente al dólar 1996 – 2009
(1996 = 100)

Año	Precios al consumidor		Factor México/ EUA	Valor del dólar		Índice de sobre o subvaluación
	México	EUA		Teórico	Libre	
						Teórico / libre – 1 x 100
1996	100.0	100.0	1.0	7.8767	7.8767	0.00
1997	120.6	102.3	1.17	9.2157	8.1360	13.27
1998	139.8	103.9	1.34	10.5547	9.9117	6.48
1999	163.0	106.2	1.53	12.0513	9.4151	27.99
2000	178.5	109.7	1.62	12.7602	9.4439	35.11
2001	189.8	112.8	1.68	13.2328	9.1672	44.34
2002	199.4	114.6	1.73	13.6266	10.1982	33.61
2003	208.4	117.2	1.77	13.9417	11.2486	23.94
2004	218.2	120.4	1.81	14.2568	11.2041	27.24
2005	226.9	124.5	1.82	14.3355	10.6251	34.92
2006	235.3	128.5	1.83	14.4143	10.8992	32.25
2007	244.5	132.1	1.85	14.5718	10.9282	33.34
2008	257.0	137.2	1.87	14.7294	13.8200	6.58
2009	270.6	136.7	1.97	15.5170	13.0800	18.63

Fuente: elaboración propia con base a datos del FMI, International Financial Statistics, Yearbook 2005, pp. 425-428 y 600-604. Para 2008-2009, Banco de México e INEGI. Metodología: El factor Mex/EUA se obtuvo dividiendo el INPC de México / INPC de Estados Unidos. Para calcular el valor del dólar teórico = valor del dólar libre del año base x el factor Mex/EUA correspondiente a cada año. Para calcular el índice de sobre o subvaluación = tipo de cambio teórico / tipo de cambio libre de cada año correspondiente – 1 x 100. Valores positivos indican sobrevaluación y negativos, subvaluación.

Conforme se desprende del cuadro 25, entre 1996 y 2007, el peso mexicano ha acumulado una sobrevaluación cambiaria frente al dólar de los Estados Unidos de 33.34 por ciento, habiendo alcanzado en algunos años un porcentaje mayor, como ocurrió en 2000 cuando fue de 35.11 por ciento y en 2001 de 45.20 por ciento. Esto significa que cuando el dólar fue comprado en la ventanilla de los bancos o de las casas de cambio y mercados de valores a 9.4439 y 9.1672 pesos, en la práctica debió pagarse 12.7602 y 13.3116 pesos por dólar respectivamente, tal como lo muestra la columna del tipo de cambio teórico o real. O bien en 2007 debió comprarse a 14.5718 pesos por dólar y no a 10.9282 pesos como costó en ese año. ¿Qué implicaciones tiene para la economía en su conjunto una situación cambiaria como ésta en donde el dólar se abarata?

Pues sencillamente alguien pone los dólares baratos y alguien recibe esos beneficios. Para el caso de México, quienes ponen los dólares en el mercado nacional son los migrantes, el gobierno mediante las exportaciones petroleras y los préstamos externos que recibe, los inversionistas del exterior que compran títulos-valores en el mercado interno o que instalan empresas, así como los exportadores. Este último aspecto es crucial, porque en un contexto de sobrevaluación cambiaria, los exportadores regularmente no traen los dólares al

país, sino que los depositan en el extranjero para evitar financiar a los importadores. Esto implica que sólo ingresan los dólares necesarios para ser transformados en pesos y poder realizar sus operaciones corrientes, pero cualquier otra transacción necesaria en dólares, se realiza mediante el mecanismo de transferencia bancaria que no pasa por ninguna relación de equivalencia cambiaria. Para mostrar la veracidad de este fenómeno, baste citar el monto de depósitos de mexicanos en el extranjero, que rebasan la cifra acumulada de 60 mil millones de dólares actualmente, conforme datos del Banco de México.

Además, la sobrevaluación cambiaria es un freno a las exportaciones porque abarata los bienes extranjeros y encarece los nacionales. Pero es también un poderoso instrumento de financiación para los importadores e inversionistas en el extranjero. Por esa razón, esta política cambiaria se ha vuelto el expediente fundamental para apoyar la consolidación de los grandes monopolios y oligopolios mexicanos en el resto del mundo, ya que les permite comprar con pesos, dólares baratos que son invertidos en la compra de activos en el exterior a costa de mantener estancado el crecimiento interior. Toda vez que la pieza clave del fortalecimiento de la moneda nacional es el control de la inflación y eso pasa por la austeridad y la disciplina presupuestaria, cuya contrapartida es la falta de empleos, de ingresos y de crecimiento del aparato productivo. Dado que todo el esfuerzo de la sociedad se canaliza a sostener la expansión internacional de los grandes monopolios y oligopolios y la acumulación de ganancias fáciles a través del apoyo estatal.

CAPÍTULO 4. LA POLÍTICA DE ENDEUDAMIENTO EXTERNO DE MÉXICO EN EL PERÍODO 1988-2009 Y ESTRUCTURA DE LA DEUDA PÚBLICA EXTERNA.

4.1. La nueva modalidad de gestión del endeudamiento externo de México en la primera mitad de los años noventa y después de la crisis financiera de 1994-95.

La crisis estructural de 1982-1989 en la economía mexicana, cuya expresión financiera fue muy aguda, dejó una amarga experiencia para la gestión de la deuda externa de nuestro país. Por esa razón, los gobiernos neoliberales de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), el de Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000) y el de Vicente Fox Quezada (2000-2006) comenzaron a aplicar una política conservadora en materia de contratación de créditos con el extranjero, pero agresiva con la que se contrata en el mercado interno por parte del Gobierno Federal y con la incorporación en 2003 de PEMEX y CFE al mercado de valores como emisores de deuda, se amplió ese proceso de endeudamiento en el mercado doméstico.

A partir de 1990, una vez superadas las difíciles condiciones de la renegociación de la deuda externa de 1989-1990, la gestión de la deuda pública de México se empezó a centrar en lo fundamental, en los siguientes objetivos: a) captar los recursos necesarios para hacer frente a las obligaciones derivadas de la deuda vigente; b) lograr el financiamiento del déficit público¹ y, c) adicionalmente, llevar a cabo todas las acciones orientadas para el manejo de los pasivos públicos que apoyen la consecución de la estabilidad económica en lo general, y el desarrollo del sistema financiero en lo particular (Presidencia de la República, 2005: 383). Así resume el Gobierno Federal el manejo de la política de la deuda pública. Nuestra argumentación se enfocará a destacar principalmente lo que ha sido la gestión del endeudamiento público² externo de 1989 hasta 2009, queda fuera de nuestro análisis lo relativo al endeudamiento público interno, y sólo haremos referencia a él, en la medida en que las circunstancias así lo requieran.

La gestión de este endeudamiento público externo la vamos a dividir en dos etapas: la primera abarca de 1990 a 1994, en el que se empieza a reducir sensiblemente el peso de la deuda del sector público con el exterior y que es interrumpido drásticamente con el estallido de la crisis de 1994-1995. La segunda va de 1996 hasta nuestros días, donde se retoma la estrategia conservadora de exponer menos al país en la contratación de créditos con el exterior y se abre un nuevo período en el que se busca, en lo fundamental, reducir el peso de la deuda

¹ Este financiamiento hace referencia a los medios a los que el Gobierno Federal recurre para obtener recursos financieros que se destinan a cubrir ese déficit o una ampliación presupuestaria.

² Esta gestión se refiere a la política de la deuda pública, que representa al conjunto de directrices, lineamientos y orientaciones que sustentan los criterios para incrementar o reducir las obligaciones financieras y definir su forma de pago por parte de las dependencias federales y los organismos de control presupuestario directo que integran el sector público.

externa mediante estrategias de refinanciar los vencimientos de la deuda anterior, que significa en términos generales contratar nuevos créditos para amortizar la deuda existente o realizar prepagos³ de la misma. En otras palabras, implica sustituir deudas viejas por deudas nuevas⁴.

Después de la reestructuración de los 48 mil 231 millones de dólares de la deuda externa que adeudaba el Gobierno Federal a la banca privada internacional, cuyo acuerdo en principio se anunció en julio de 1989 y su firma se concluyó el 4 de febrero de 1990 en la Ciudad de México, se inició una nueva etapa en la gestión de la deuda exterior del país. Durante la primera etapa se trató por todos los medios de reducir su peso con relación al PIB y a las exportaciones totales. Pero sobre todo, se buscó reducir la transferencia de recursos hacia los acreedores internacionales.

El inicio de esa primera etapa de desendeudamiento la fecha el Banco de México en 1990, porque fue en ese año cuando se redujo el débito público con el exterior en 500 millones de dólares⁵ (Banco de México, 1990: 46) y el 28 de marzo de ese año entró en vigor el Paquete Financiero 1989-1992, resultante del acuerdo de reestructuración aludido, a través del cual se establecieron las bases de participación de la banca acreedora internacional para optar por las fórmulas de reestructuración acordadas en julio de 1989⁶, tal como ya se planteó en el segundo capítulo de esta investigación.

Esta política de desendeudamiento con el exterior se acompañó, en ese año, con el abatimiento de la inflación mediante la contracción del crédito interno neto del Banco de México⁷ y del saneamiento fiscal, que no es otra cosa que la reducción progresiva del déficit público en un contexto de entorno internacional que no favorecía al país, dado el inicio de la recesión que amenazaba al mundo.

³ Acción de pagar una deuda antes de su vencimiento.

⁴ También se relaciona con el reembolso de la deuda, que significa sustituir un pasivo anterior por medio de la venta de una nueva emisión. El refinanciamiento no implica un aumento neto de la deuda.

⁵ El citado Informe Anual de 1990 del Banco de México describe en su página 46 el hecho de la siguiente manera: "En 1990 el sector público dispuso recursos externos, netos de amortizaciones por 6, 854 millones de dólares. De ellos, 4,480 millones de dólares tuvieron como fin específico la adquisición de garantías asociadas con la renegociación de la deuda pública externa. Los 2,374 millones de dólares restantes provinieron fundamentalmente de: dinero nuevo, créditos bilaterales y colocaciones de aceptaciones bancarias y de bonos, créditos bilaterales y financiamientos de instituciones multilaterales....Si a la mencionada cifra de 6, 854 millones de dólares se le restan 7,354 millones correspondientes al costo de adquisición de las garantías y al valor de sus intereses (ya que son un activo del sector público sobre el exterior), el resultado que se obtiene refleja un desendeudamiento público externo de 500 millones de dólares durante el año".

⁶ Lo que se ha llamado el acuerdo en principio con la banca comercial para lograr la reestructuración de esa deuda por 48 mil 231 millones de dólares, se anunció el 23 de julio de 1989. Véase, Banco de México, Informe Anual 1989, P.26.

⁷ Por crédito interno del banco central debe entenderse a la suma de los billetes y monedas en circulación de un país más los depósitos que por ley están obligados los bancos privados a realizar en el banco central. El crédito interno neto hace referencia sólo a la suma de billetes y monedas en circulación del país que están respaldados por el banco central.

Al mismo tiempo continuaron las entradas cuantiosas de capital en forma de inversión directa y de cartera como resultado del avance que había logrado la economía mexicana en su reestructuración productiva y la apertura al capital privado internacional que hizo nuestra nación con la reforma al Reglamento de Inversiones Extranjeras en 1988, así como la reforma a la Ley en la materia en 1993 y a la Ley del Mercado de Valores en 1989 y 1990.

Esto se conjuntó con el favorable impacto de la caída de las tasas de interés externas en 1990 y la disminución del ritmo de deslizamiento del peso frente al dólar en ese mismo año, lo cual se expresó en una reducción adicional de las tasas de interés internas, tanto nominales como reales. También se logró una mejoría en las finanzas públicas que impactó a la baja en las tasas de interés y permitió liberar recursos a favor de la inversión privada. En este año se empezó a incrementar la productividad de la mano de obra en el sector manufacturero (Aspe Armella, 1993 y 1994), como consecuencia de las transformaciones de la base productiva que iniciaron los grandes grupos económicos desde 1989, tal como se vio en el capítulo 3.

Los mecanismos a través de los cuales operó el desendeudamiento y la reducción lograda en el monto de la deuda pública exterior de México fueron los siguientes:

- a) Refinanciamientos, mediante la emisión de nuevos bonos colocados en mejores condiciones financieras que sustituían a la deuda existente.
- b) Recompra a descuento en los mercados secundarios de deuda.
- c) Recompra indirecta a través del Programa de Intercambio de Deuda por Capital que se estableció en el Paquete Financiero de 1989-1992.
- d) El prepago de los Bonos Brady.
- e) Cancelación anticipada de deudas a través de recompras en los mercados secundarios. Estas operaciones de recompra y cancelación de la deuda pública externa fue posible por las cláusulas contenidas en el acuerdo de renegociación de la deuda que se estableció en el marco del Paquete Financiero 1989-1992, donde se permitió al Gobierno Federal hacer recompras en el mercado secundario de su propia deuda externa cotizada a descuento. La ventaja que representaban esas operaciones era que no tenían que anunciarse públicamente, tampoco había la obligación de prorratearlas entre los diversos acreedores de México y,
- f) Sustitución de deuda externa por deuda interna.

Estas recompras también fueron posibles gracias al acceso a nuevos financiamientos que tuvo el sector público desde 1990, que se complementó con la reducción de la deuda a través del programa de swaps contemplado en el

Paquete Financiero ya aludido, donde el Gobierno Federal quedó obligado a recomprar, con pagos en moneda nacional, lo equivalente a 3 mil 500 millones de dólares de deuda pública con el exterior a un descuento determinado mediante subasta. Por esta operación logró en 1992 la cancelación de pasivos por 921 millones de dólares, quedando por concluido el programa en ese año (Banco de México, 1992:146).

La primera operación de recompra a descuento de su deuda la hizo el Gobierno Federal en 1992, cuando canceló deuda externa mediante este mecanismo por 7 mil 181 millones de dólares que representaba el 9 por ciento de la deuda externa total al finalizar diciembre de 1991 (Banco de México, 1992:146). De ese monto cancelado, 5 mil 503 millones de dólares correspondieron a bonos a la par y a descuento; 282 millones al bono con el principal garantizado y con vencimiento al año 2008, que emitió el Gobierno Federal en 1988; 324 millones se destinaron a las obligaciones que formaron la base para la opción de dinero nuevo del Paquete Financiero 1989-1992, así como mil 72 millones de dólares que fueron para el prepago de los préstamos que se contrataron con el propósito de usarlos para las recompras directas (Banco de México, 1992: 146).

Una parte de los recursos para la recompra directa de deuda se consiguieron de los mercados de capitales del exterior, representados por créditos bancarios por mil 72 millones de dólares, por la colocación que hizo el Gobierno Federal de bonos a largo plazo y de europapel comercial por 270 y 500 millones de dólares respectivamente y finalmente, a fin de reducir el costo de las disposiciones de los créditos bancarios ya señalados, se dejaron en garantía los títulos recomprados. **A recompra de deuda externa se fueron los recursos que obtuvo el Gobierno Federal en 1992 por la privatización de Telmex por mil 345 millones de dólares** (Banco de México, 1992: 146)

En el curso de 1993 el Gobierno Federal prácticamente no realizó operaciones de recompra de títulos de su deuda exterior que se cotizan en los mercados secundarios, pero sí canceló deuda por un valor de 796 millones de dólares, que involucraba títulos adquiridos en 1992 por la cantidad señalada. La práctica interrupción de estas recompras se debió al aumento en el precio de esas obligaciones, lo cual expresaba el resultado de la notable mejoría del riesgo país que se registraba en los mercados internacionales, producto del avance que había logrado el país en su reestructuración económica. Por ejemplo, de diciembre de 1992 a diciembre de 1993, el precio de los bonos a la par emitidos por el Gobierno Federal se incrementó de 65.5 a 84.0 centavos de dólar y el de los bonos de descuento de 81.5 a 96.1 centavos de dólar (Banco de México, 1993:194).

En ese año el Congreso de la Unión autorizó un endeudamiento neto de 3 mil 500 millones de dólares, pero el Gobierno Federal hizo disposiciones por 22 mil 622 millones de dólares y amortizaciones por 19 mil 958 millones de dólares, por lo que el límite autorizado de endeudamiento neto fue menor. Asimismo, el saldo de la deuda pública externa pasó de 75 mil 755 millones de dólares el 31 de

diciembre de 1992 a 78 mil 747 millones de dólares al finalizar 1993 (Banco de México, 1993:194).

En 1994 fue posible continuar con el proceso de reducción del saldo promedio de la deuda externa. Ese año fue sumamente difícil para la economía mexicana por dos acontecimientos que impactaron al aparato productivo. El primero tuvo que ver con el hecho de que desde los últimos días de febrero la Reserva Federal de los Estados Unidos empezó a aplicar una política monetaria más restrictiva y el segundo, con los asesinatos políticos ocurridos en el país, entre los que destacó el del candidato del PRI a la presidencia de la República, Luis Donald Colosio Murrieta ocurrido el 23 de marzo en el fraccionamiento de Lomas Taurinas de la ciudad de Tijuana, Baja California.

Pese a las dificultades en ese año, se continuó con la estrategia de cancelación anticipada de títulos de deuda englobada en el Paquete Financiero de 1989-1992 por 197 millones de dólares, de los cuales 173 millones de dólares fueron de bonos a descuento y los 24 millones restantes de bonos a la par. Al mismo tiempo, se realizaron amortizaciones por 88 millones de dólares de las obligaciones que fueron la base de la opción de dinero nuevo de ese paquete (Banco de México, 1994:166)

Sin embargo, desde marzo de 1994, las disposiciones de crédito del exterior se redujeron notablemente para nuestro país, y el grueso de las que se lograron contratar se realizó durante el primer trimestre de ese año. En los siguientes tres trimestres del año, los sectores privado y bancario captaron montos muy reducidos de financiamiento externo. La economía mexicana empezaba a mostrar los primeros síntomas de agotamiento de su estrategia modernizadora; sería hasta diciembre de ese año cuando estalló una de las crisis más violentas en la historia de la economía mexicana que por su impacto y magnitud, dejó una secuela de problemas económicos, financieros y sociales que todavía hasta nuestros días no se han resuelto.

Por lo que respecta al saldo de la deuda exterior del sector público pasó de 78 mil 747 millones de dólares al 31 de diciembre de 1993 a 85 mil 436 millones de dólares al finalizar 1994 (Banco de México, 1994:165). **Aquí se rompió con la estrategia de reducción del endeudamiento internacional por parte del Gobierno Federal y se entraría a 1995 en condiciones sumamente difíciles dada la necesidad de recursos externos para enfrentar la crisis económica y financiera que azotaba al país.** Las dificultades se agigantaban por la cantidad de vencimientos en Tesobonos que tenía que pagar el Gobierno Federal durante 1995.

La economía mexicana se caracterizó en 1995 por la aguda crisis de sobreproducción y sobreacumulación de capital que estalló el 18 de diciembre de 1994, sin embargo, pese a lo agudo de esa crisis, en pleno año lleno de dificultades económicas y el deterioro del riesgo país, el Banco de México hizo pagos al FMI por mil 147 millones de dólares por créditos anteriores al Paquete de Apoyo Financiero de marzo de 1995 (Banco de México, 1995:173). Ese pago,

era una muestra de la responsabilidad que siempre mostró el Gobierno Federal con el FMI, con los bancos privados y con los gobiernos centrales de otras naciones, a los que México adeudaba, antes que con los intereses de la población en general.

Como parte de la estrategia para salvar de la crisis de pagos al país debido al vencimiento de casi todo el monto de Tesobonos durante 1995, que era cercano a 29 mil millones de dólares, el gobierno norteamericano participó en el paquete de ayuda que la comunidad financiera internacional preparó para México. Este paquete era por un monto de 51 mil 637 millones de dólares, donde el gobierno norteamericano aportaba 20 mil millones de dólares, el Banco de Canadá con mil 100 millones de dólares, el FMI con 17 mil 750 millones, el Banco de Pagos Internacionales con 10 mil millones, el BID y el Banco Mundial con 2 mil 787 millones de dólares. De este último monto, mil 750 millones de dólares se usaron para fortalecer el sistema financiero mexicano y el resto a programas sociales y de asistencia técnica al sistema financiero (Banco de México, 1995:82).

Para ilustrar la importancia que revestía para nuestra nación la entrada de recursos frescos en 1995, el monto de las disposiciones realizadas por el sector público y el Banco de México ascendió a 26 mil 253 millones de dólares que formaban parte del Paquete de Apoyo Financiero, donde el sector público recibió 11 mil 773 millones de dólares y el Banco de México 14 mil 480 millones de dólares. De éstos, 13 mil 31 millones de dólares los aportó el FMI y mil 449 millones de dólares por parte del Acuerdo Financiero de Norteamérica, el cual forma parte de los convenios adicionales del TLC, que establece la posibilidad de intercambiar a corto plazo divisas por moneda nacional, con las autoridades financieras de los Estados Unidos (Departamento del Tesoro y Banco de la Reserva Federal) y con el Banco de Canadá (Banco de México, 1995:182-183)

A mediados de marzo de ese año, los mercados empezaron a reaccionar favorablemente, tanto por el anuncio del Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (PARAUSEE) y al desembolso del tramo inicial del Fondo de Estabilización otorgado por las autoridades financieras de los Estados Unidos. Este impacto positivo se reflejó en el precio de los bonos de la deuda reestructurada, que revirtió su tendencia descendente. Entre el 15 de marzo y el 8 de julio de 1995, el precio de los bonos de la deuda reestructurada de México aumentó 44 por ciento, dicha cotización recuperó casi la mitad de la caída que registró al comienzo de ese año (Banco de México, 1995:177-178).

Conforme la percepción de riesgo país fue mejorando, se reinició el retorno de los sectores público, privado y bancario al crédito externo. Entre mayo y septiembre de ese año, NAFIN y Bancomext colocaron instrumentos de renta fija por mil 340 millones de dólares y el Gobierno Federal colocó bonos por 2 mil 92 millones de dólares, mediante dos emisiones realizadas en julio y agosto, respectivamente.

La percepción del riesgo país se deterioró transitoriamente durante el inicio del cuarto trimestre de 1995. El precio al que se cotizaban los bonos de la deuda reestructurada bajó en 11 por ciento entre el 30 de septiembre y el 12 de noviembre de ese año, por las dudas que generaba el tipo de política económica que se aplicaría en 1996. Pero estas expectativas desfavorables se fueron disipando con la firma de la Alianza para la Recuperación Económica (ARE).

A pesar de los problemas observados en el último trimestre del año, los sectores público, privado y bancario tuvieron una presencia importante en los mercados de capital, en particular el sector público colocó instrumentos de deuda externa por un monto neto de 5 mil 110 millones de dólares. **El sector privado logró recursos netos mediante emisiones de bonos a largo plazo y de papel comercial a corto plazo por 400 millones de dólares.** Los pasivos de la banca comercial no se redujeron en el último trimestre de ese año en comparación con el periodo inmediato anterior (Banco de México, 1995: 180). Durante mayo NAFIN colocó un instrumento de renta fija por 274 millones de dólares y en junio BANCOMEXT hizo lo propio por un valor de 105 millones de dólares. Estas emisiones tenían un vencimiento promedio de poco menos de un año y la tasa de interés promedio incorporaba un diferencial respecto a la tasa Libor de 549 puntos base (Banco de México, 1995: 185).

Por su parte, el valor de los bonos emitidos por entidades públicas en ese año fue de 3 mil 90 millones de dólares durante el último trimestre, con rango de plazos de uno a cinco años y diferencial promedio respecto a la tasa Libor de 306 puntos base. El total de la emisión de bonos y euronotas que hizo el sector público en 1995 en los mercados de capital de Alemania, Japón, Suiza y los Estados Unidos fue por 6 mil 522 millones de dólares, aunque sus condiciones de colocación fueron menos favorables que las de 1994, pues su plazo de vencimiento se redujo de 3 años 3 meses en 1994 a 2 años 3 meses en 1995; el diferencial promedio con respecto a las tasas de interés de referencia aumentó de 131 puntos base a 388 (Banco de México, 1995:186). Las entidades del sector público que emitieron bonos en ese años fueron: el Gobierno Federal con 4 mil 724 millones de dólares, NAFIN con 896 millones, BANCOMEXT con 769 millones y PEMEX con 133 millones de dólares (Banco de México, 1995:187).

En cuanto a la emisión de papel comercial la situación fue la siguiente en 1995. BANCOMEXT con 991 millones de dólares, Gobierno Federal con 542 millones, NAFIN con 430 millones y PEMEX con 125 millones de dólares (Banco de México, 1995:187).

El Congreso de la Unión autorizó al Gobierno Federal en 1995 a contratar un endeudamiento neto por hasta 26 mil 500 millones de dólares, por lo que en ese año su endeudamiento externo neto total fue sólo de 14 mil 446 millones de dólares, que fueron el resultado por disposiciones de 39 mil 771 millones, de los cuales 11 mil 773 provinieron del Paquete de Apoyo Financiero y las amortizaciones fueron por 25 mil 325 millones de dólares. Asimismo, realizó pagos netos a organismos multilaterales por 361 millones de dólares que

correspondieron a programas que estaban vigentes en diciembre de 1994 (Banco de México, 1995:181).

El saldo de la deuda externa del sector público (incluyendo Tesobonos) pasó de 85 mil 436 millones de dólares al 31 de diciembre de 1994 a 100 mil 934 millones al terminar diciembre de 1995. Este incremento se debió en lo fundamental a los créditos contratados en el marco del Paquete de Apoyo Financiero conformado por créditos a largo plazo para hacer frente al vencimiento de los Tesobonos en ese año. Este instrumento estaba vinculado al dólar de los Estados Unidos, sin embargo, su colocación y liquidación se hacía en moneda nacional y por esa razón, su saldo no se incluía dentro de la deuda externa (Banco de México, 1995:181).

Durante 1996 la política de deuda pública retomó nuevamente su camino de reducir el nivel de endeudamiento externo. Aquí se inicia otro período de la gestión del endeudamiento internacional que tendrá nuevas características no consideradas en la primera etapa ya descrita. Dicha política se enfocó a refinanciar las obligaciones adquiridas anteriormente, procurando mejorar el costo y la estructura de esa deuda. La reducción del riesgo país se manifestó en las cotizaciones en el mercado secundario de los bonos de la deuda reestructurada en el Paquete Financiero 1989-1992 (Bonos Brady) las cuales mantuvieron su tendencia ascendente durante 1996, proceso que se había iniciado desde finales de 1995. Las mejores condiciones de acceso a los mercados financieros internacionales permitieron a México en 1996 ampliar el plazo de vencimiento de la deuda pública externa y reducir su costo. Durante este año, el sector público colocó emisiones de bonos y pagarés a mediano plazo en los mercados internacionales por 16 mil 557 millones de dólares, en 1995 fueron de 6 mil 522 millones de dólares. El plazo promedio de vencimientos de estas colocaciones fue de 7 años, que es mucho más favorable si se compara con el promedio de 2 años 3 meses de 1995 (Banco de México, 1996:186-187).

En 1996 el sector público tuvo un desendeudamiento neto por 856 millones de dólares⁸, monto que se conformó por un flujo negativo de 8 mil 917 millones de dólares por préstamos y depósitos y por ingresos netos de 8 mil 61 millones de dólares por colocación de instrumentos de renta fija (Banco de México, 1996:187). El endeudamiento externo neto del sector público durante ese año fue resultado de la diferencia entre las disposiciones que se hicieron por 34 mil 607 millones de dólares y las amortizaciones de pasivos por 35 mil 463 millones de dólares. (Banco de México, 1996:187). Por su parte, la deuda total del sector público (excluyendo la del Banco de México y los Tesobonos) pasó de 100 mil 934 millones de dólares que tenía al 31 de diciembre de 1995, incluido el apoyo del

⁸ Este desendeudamiento neto muestra en la balanza de pagos un flujo negativo por 8 millones de dólares. La diferencia entre ambas cifras se explica porque en la balanza de pagos no se registra la captura del descuento por 848 millones de dólares obtenida en el intercambio de bonos globales por bonos Brady, ello debido a que la balanza de pagos presenta flujos de divisas.

Paquete Financiero de ese año, a 98 mil 284.5 millones de dólares al 31 de diciembre de 1996 (Banco de México, 1996:187).

La pregunta que habría que responder en función de la nueva dinámica que tomaba la deuda externa del país se centraría en lo siguiente: ¿Por qué surge una mayor preocupación por reducir el peso de la deuda exterior y cuáles son los mecanismos que serán compensatorios de los recursos que se dejan de percibir en una economía que vive estructuralmente del financiamiento externo?

La respuesta la encontramos en los problemas financieros que vivió la economía mundial a partir de mediados de 1993 con la crisis de la economía turca, luego continuada por México en 1994-1995 y posteriormente en 1997-1998 con el estallido de la crisis asiática y las repercusiones regionales que esa crisis tuvo en las economías emergentes, así como la crisis rusa y brasileña en 1998-1999, la crisis de los Estados Unidos y del mundo de 2001-2002 y finalmente la crisis argentina de diciembre de 2001.

Como se recordará, la burbuja especulativa que reventó en los mercados de valores de esas naciones tuvo efectos devastadores no sólo en esos países, sino también en otros de similar desarrollo industrial, pero sobre todo, la crisis del mercado de valores de Hong Kong, se extendió rápidamente al conjunto de las naciones del Sudeste de Asia, pasando por Corea del Sur, Japón, Malasia, Singapur, Tailandia y Japón, hasta Filipinas e Indonesia. **El impacto de la crisis mexicana de 1994-1995 y la crisis asiática señaladas, fueron las que llevaron al gobierno del presidente Zedillo y a otros gobiernos neoliberales de América Latina a cambiar de estrategia en materia de gestión de su endeudamiento con el extranjero**, además de que el contexto mundial había cambiado radicalmente, porque la modalidad de acumulación centrada en las nuevas tecnologías se había consolidado y la gran empresa privada se había convertido en el eje de la acumulación de los países con orientación neoliberal y había empezado a concentrar el endeudamiento exterior, como vimos en el capítulo 3, apartado 3.3.

Ahora, el mercado interno se convirtió en una fuente muy importante de financiamiento, lo cual estaba asociado al manejo de los fondos de pensiones de los trabajadores que pasaron a formar parte de las transacciones del mercado bursátil con la individualización de las cuentas y el surgimiento de las administradoras de los fondos para el retiro. Este fue un proceso que invadió a la casi totalidad de las economías latinoamericanas y del mundo capitalista, lo que puso a disposición de las burguesías locales, recursos líquidos provenientes de estos fondos, que son utilizados para la expansión capitalista, pero sobre todo, para dinamizar los negocios de los sectores privados y públicos.

Por esa razón, en los últimos años del gobierno del presidente Zedillo la gestión del endeudamiento público cambió de estrategia. Ahora el temor de los gobiernos endeudados con el exterior era que una nueva crisis financiera los volviera a sorprender con grandes deudas, pues estas crisis financieras se habían vuelto

recurrentes en función de la experiencia que habían vivido las economías emergentes ya señaladas, tal como se explicó en el capítulo tres. **Con el presidente Vicente Fox Quezada, se continuó con la estrategia conservadora de reducir el nivel de endeudamiento con el extranjero, pero haciendo énfasis en el endeudamiento interno que se tornó creciente desde el mismo año en que Fox asumió la Presidencia de la República.** Al mismo tiempo, se propuso ir reduciendo gradualmente la proporción del déficit público con respecto al PIB hasta lograr el equilibrio presupuestal que constituye uno de los baluartes de la política económica neoliberal, para mantener un supuesto equilibrio de los mercados y en lo fundamental, del control de la inflación, a decir de ellos.

El argumento que emplea la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México, responsable del manejo del endeudamiento público, es que mantener un déficit fiscal irresponsable se contrapone con lo que ha pasado a nivel nacional e internacional, ya que cuando un gobierno gasta más de lo que dispone, necesariamente tiene que recurrir a un mayor endeudamiento, reduciendo así el financiamiento disponible para el sector privado e incrementando la inflación y las tasas de interés. También sostiene que el aumento en el costo financiero eleva aún más el déficit fiscal y restringe el uso de recursos para programas prioritarios, lo cual reduce las posibilidades de crecimiento de la economía, creando un círculo vicioso que tarde o temprano desemboca en un ajuste económico mayor que deteriora los niveles de vida de las familias. De ahí la importancia de perseverar en la disciplina fiscal, concluye (Presidencia de la República, 2005:1-2).

Lo que debe quedar claro es que desde el año 2000, las necesidades de recursos del Gobierno Federal para refinanciar sus pasivos externos se concentraron en el mercado interno (SHCP, 2004: 47) en un momento en que las tasas de interés locales comenzaron una tendencia sostenida a la baja que se mantuvo hasta julio de 2004. Esto permitió que el costo de financiamiento del sector público disminuyera, e incluso se generaron algunos ahorros en este renglón. Aunque la situación cambió, justo cuando la deuda interna se volvió abultada y así continuó en los siguientes años. Desde abril de 2004, el FMI dijo que la era del dinero barato había llegado a su fin, porque desde junio de ese año, la FED empezó a elevar los réditos⁹ al pasarlos progresivamente al alza de 1.25 por ciento que tenían el 29 de junio de 2004¹⁰ hasta 2.75 por ciento que alcanzaron el 22 de marzo de 2005¹¹.

⁹ La Jornada, 26 de agosto de 2004, P. 20.

¹⁰ La tendencia de esa tasa fue la siguiente: El 6 de noviembre de 2002 eran de 1.25 por ciento, el 23 de junio de 2002 estaban en 1 por ciento, luego la elevó a 1.25 por ciento el 30 de junio de 2004, el 10 de agosto de 2004 la elevó a 1.50 por ciento y el 21 de septiembre de 2004, la sube a 1.75 por ciento, El Economista, 22 de septiembre de 2004, P.3. Posteriormente, la subió un cuarto de punto para situarse el 10 de noviembre en 2 por ciento, luego el 14 de diciembre de 2004 la elevó en 0.25 por ciento para situarla en 2.25 por ciento y el 1 de febrero de 2005 la elevó a 2.50 por ciento, para situarla en marzo de ese año en 2.75 por ciento.

¹¹ El Financiero, 23 de marzo de 2005, P.1.

Al finalizar 1997 el saldo de la deuda pública externa de México se ubicó en 88 mil 321 millones de dólares, que no incluye al Banco de México ni a los valores denominados en moneda extranjera en poder de extranjeros, monto menor al de 1996 cuando fue de 98 mil 285 millones de dólares (Banco de México, 1997 :218). Esta tendencia reduccionista se amplió con la liquidación de los bonos Brady que formaban parte del Paquete Financiero de 1989-1992. Durante el año 2000, el Gobierno Federal realizó varias operaciones de recompra y cancelación de Bonos Brady. El monto de los bonos adquiridos fue por 7 mil 97.2 millones de dólares, que significó erogaciones por 6 mil 474 millones de dólares correspondientes al valor de mercado de dichos bonos (SHCP, 2000). Estas operaciones se financiaron mediante otras colocaciones de bonos en el exterior, así como con la recuperación de las garantías asociadas a los bonos cancelados. Esto último significó en el año 2000 ingresos por 2 mil 145 millones de dólares (Banco de México, 2000: 35). **Sin embargo, ese año fue significativo para la gestión del endeudamiento internacional de nuestro país, ya que la agencia calificadora de valores Moody's otorgó a México en el último trimestre de ese año el Grado de Inversión** (SHCP, 2000:1), cuyo propósito fundamental era validar la penetración de México en los mercados internacionales de capital, así como de su solvencia financiera a cambio de prebendas para los inversionistas del extranjero.

Durante 2001 se continuó con la política de liquidar los Bonos Brady, para lo cual se colocaron bonos en el exterior por 8 mil 999.7 millones de dólares, dichas operaciones permitieron la cancelación anticipada de esos bonos por 8 mil 639 millones de dólares y la recuperación de garantías del Gobierno Federal por 4 mil 549 millones de dólares (Banco de México, 2001:131).

También en 2002 se amortizaron anticipadamente Bonos Brady por un monto de 2 mil 171.6 millones de dólares, quedando al cierre del cuarto trimestre de ese año un saldo de 5 mil 573.2 millones de dólares de esos bonos; también en abril de ese año se amortizaron de forma anticipada Notas a tasa flotante por 500 millones en dólares y por 371 millones en euros (SHCP, 2002:37). Para ese año, la deuda externa bruta del sector público mexicano ascendió al 31 de diciembre a 78 mil 818.1 millones de dólares. Asimismo, en 2003 se realizaron pagos anticipados de los Bonos Brady por 559.8 millones de dólares (SHCP, 2003:51).

Pero no fue sino hasta el 12 de junio de 2003 cuando se terminaron de liquidar totalmente los Bonos Brady, pues en ese año se amortizaron anticipadamente 5 mil 607.6 millones de dólares de esos bonos, cuyo monto original, de acuerdo a la reestructuración de la deuda exterior de 1989-1990 era de 35 mil 858.5 millones de dólares y tenían como fecha de vencimiento original el 31 de diciembre de 2019. Estos bonos fueron sustituidos por otro tipo de instrumentos financieros con mejores condiciones¹². Con esta liquidación anticipada se concluyó una etapa en

¹² Hoy 12 de junio de 2003, concluyó el cambio de Bonos Brady por otros instrumentos de deuda externa, se amortizaron de forma adelantada mil 284.3 millones de dólares, anunciaba la prensa el

la historia financiera de México, pues mejoraba su perfil financiero, pero el pago de los Bonos Brady no eliminaron las fuertes presiones financieras que aún subsisten en cuanto a la magnitud de la deuda pública del país, pues para el caso específico de la deuda externa, ésta se seguirá llevando una enorme cantidad de recursos públicos, a decir de los expertos. Con esta operación se recuperaron las garantías asociadas a esos títulos y ahorros estimados en 852 millones de dólares, derivados de esta sustitución de bonos por otro tipo de instrumentos¹³.

La cancelación de estos bonos Brady fue celebrada por la prensa mexicana, con grandes titulares en las secciones de negocios con el título de “Adiós a los Brady, se cierra un capítulo de la deuda mexicana”¹⁴, para ilustrar a manera de recordatorio, la pesadilla que sufrieron las familias mexicanas pobres y la clase media que fueron quienes pagaron el costo de la crisis económica y financiera de los años ochenta y después de casi trece años que duraron esos bonos, no merecían mejor pena que el despido virtual, porque el valor de ese saldo, simplemente fue modificado por otros instrumentos financieros.

Si bien desde 1997 la celeridad en la reducción de la deuda externa del Gobierno Federal tomó una tendencia que no se ha detenido, la economía mexicana no fue ajena a la escasez relativa de flujos netos de capital como le sucedió también a las economías emergentes desde 1998. Ese fenómeno empezó a evidenciarse desde octubre de 1997 con la crisis de las economías del sudeste asiático. Por su parte, la crisis rusa y la brasileña ocasionaron un cierto deterioro en la percepción de riesgo país para México que se tradujo en una caída en la cotización de los Bonos Brady en el mercado secundario, que se había venido al alza desde finales de 1995. Pero en la medida en que se mantuvo abierto el acceso a los mercados internacionales de capital, los sectores público y privado pudieron colocar bonos a plazos de vencimientos mayores a un año.

Otro aspecto sobresaliente en la política de la administración de la deuda pública externa del país lo representa la inclusión en las operaciones de deuda del gobierno mexicano con el exterior la cláusula de Acción Colectiva (CAC's) en las emisiones de deuda soberana de México. Esto ocurrió a partir de febrero de 2003. Estas cláusulas constituyen un mecanismo que facilita el proceso de renegociación de los términos de la deuda externa en el remoto caso en que esto

día de la última operación de estos instrumentos. Con esta acción concluirá el próximo 28 de julio el pago de todas las series vigentes de estos títulos que formaron parte de los acuerdos de reestructuración del endeudamiento externo de México firmados en febrero de 1990, cuyo vencimiento ocurriría el 31 de diciembre de 2019. en el acto estuvieron el Secretario del Tesoro de los Estados Unidos John Snow y el Subdirector Gerente del FMI Agustín Carstens Carstens, el Director Gerente del FMI Horst Koehler y el presidente Vicente Fox Quezada. Véase, La Jornada, 12 de junio de 2003, P. 24.

¹³ La Jornada, 17 de junio de 2003, P.21.

¹⁴ El Universal, 11 de junio de 2003. P. B5.

sea necesario, buscando proteger los intereses tanto del emisor como de los acreedores. Con esta acción México se convirtió en el primer país emisor soberano en incluir esta cláusula en sus operaciones de deuda exterior, sentando un importante precedente en los mercados internacionales de capital y contribuyendo así al fortalecimiento de los mecanismos de solución de controversias entre los emisores soberanos e inversionistas (SHCP, 2003: 45), aunque es de agregarse que estas operaciones también contienen la cláusula *pari passu*, lo que significa que no habrá una prelación en los créditos y todos se servirán en los mismos términos¹⁵. Lo anterior, con excepción del mecanismo de pago que en su caso se llegara a utilizar cuando exista un evento de aceleración.

Asimismo, el sexenio del presidente Fox se caracterizó en el último año de su gobierno por adelantar todos los refinanciamientos de las amortizaciones que vencerían hasta 2007¹⁶. Incluso dijo que era su intención igualar el monto de las reservas internacionales al de la deuda externa, pues mientras la primera se acercaba a los 62 mil millones de dólares en Julio de 2005, la segunda era de 74 mil 961.1 millones de dólares¹⁷, además, prometió que en lo que restara de su sexenio no se colocaría más deuda en los mercados internacionales y que se establecería una estrategia para colocar más deuda interna y que el país se apoyaría menos en el capital foráneo¹⁸, cuestión que cumplió, pero a costa de sacrificar el bienestar de los sectores pobres del país, que en lugar de recibir esos recursos mediante programas productivos y sociales, terminaban en las arcas de los banqueros nacionales y extranjeros.

La estrategia de prepago de la deuda externa ha sido posible gracias a la abundancia de recursos petroleros de que disfrutó el país desde el año 2002, producto del incremento de los precios del petróleo en el mercado mundial, así como por el cambio de financiamiento hacia el mercado interno. Esto le valió al Gobierno Federal, a decir del que fuera Titular de la Unidad de Crédito Público de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Gerardo Rodríguez¹⁹, el reconocimiento de los organismos financieros internacionales como el FMI y países como Chile, Brasil y Venezuela y que incluso están interesados en aprender de la experiencia mexicana, sin embargo, lo que olvida el funcionario señalar, es que ese cambio en la orientación del financiamiento al Gobierno Federal dependió en lo fundamental del uso que se está dando a los recursos de los trabajadores, los cuales se han insertado al mercado de capitales y en consecuencia son una fuente importante para financiar al gobierno y a las empresas que recurren al mercado bursátil mexicano, así como el destino que se le dio a los excedentes petroleros que fueron a parar principalmente a la reducción de la deuda pública externa y a mejorar el balance del sector público mediante la

¹⁵ En términos sencillos, significa que en caso de default (moratoria o interrupción de pagos), a todos se les pagará en la misma proporción, no habrá prioridad para ninguno de los acreedores, ni en ser primero, ni en la calidad y el monto de la deuda.

¹⁶ La Jornada, 20 de junio de 2005, P. 27.

¹⁷ La Jornada, 14 de julio de 2005, P.24.

¹⁸ La Jornada, 15 de julio de 2005, P.27.

¹⁹ Reforma, 29 de julio de 2005, P. 15A.

compensación de gasto no programado mayor al estimado, conforme lo reconoció el Subsecretario de Hacienda y Crédito Público durante el gobierno de Fox, Alonso García Tamez²⁰.

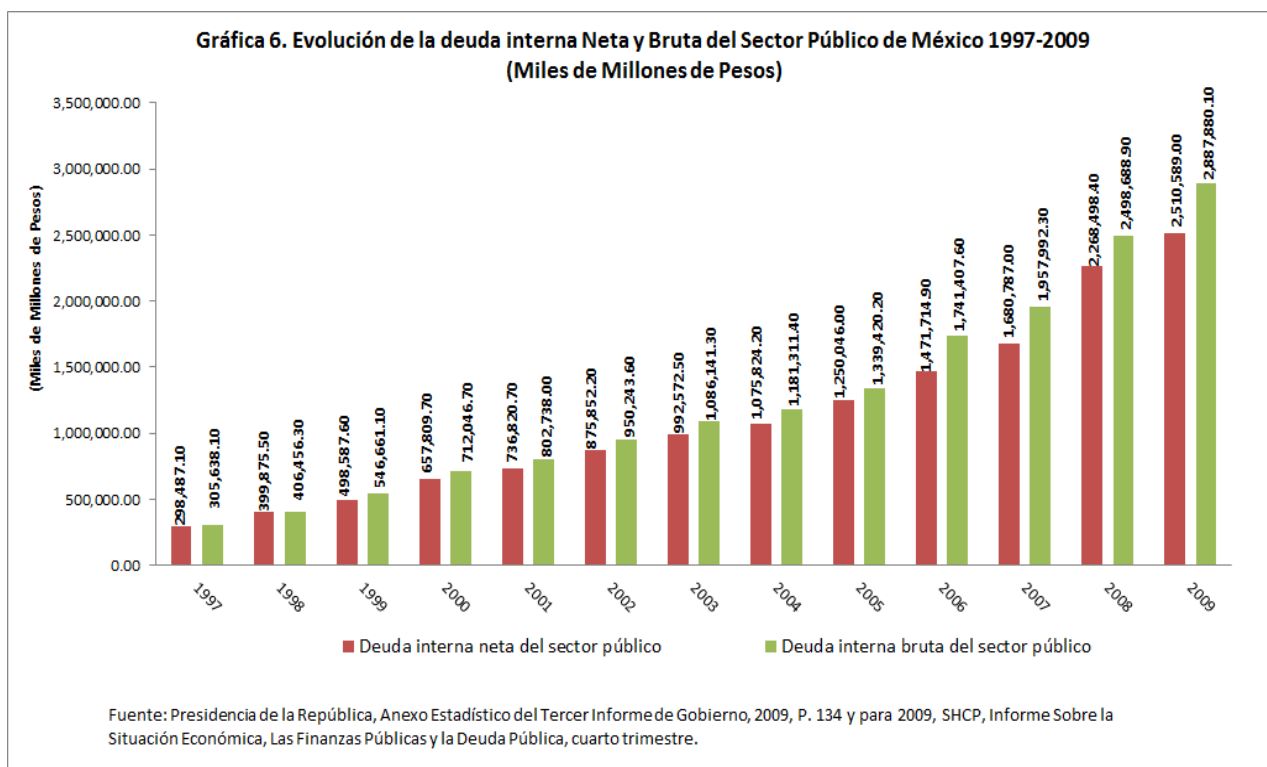
Asimismo, los funcionarios de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público plantearon que la deuda pública externa en la era Fox fue menos sensible a las variaciones en el tipo de cambio y en los réditos, porque se utiliza en mayor escala el mercado interno para financiar los requerimientos del sector público, lo que ha permitido reducir en 30 por ciento la sensibilidad del saldo de la deuda y la variación del tipo de cambio y en 43 por ciento a la de las tasas de interés. Señalan que por ejemplo, durante el año 2000, por cada incremento en cien puntos base en la tasa, se pagaban nueve mil 700 millones de pesos en intereses, mientras que para 2006 el impacto fue sólo de cinco mil 50 millones de pesos. También un incremento de 50 centavos en el tipo de cambio costaba en servicio tres mil 486.1 millones de dólares y para 2006 el monto de habría reducido a dos mil 448.5 millones de dólares, al tiempo que se perseguía bajarlo más mediante la emisión de bonos a 30 años udivizados a diez años, así como el uso de derivados para cubrir los riesgos asociados a la volatilidad de tasas y tipo de cambio de la deuda pública externa de México. Incluso el Banco Mundial ha recomendado al gobierno mexicano recurrir a las coberturas con garantías para que pueda reducirse el costo de hacerlo y aumentar la estabilidad del mercado²¹.

El gobierno de Felipe Calderón Hinojosa no varió la estrategia de gestión de la deuda pública, interna y externa, pues continuó con la política de elevar el monto de la deuda interna total del sector público, como parte de la estrategia de intercambiar deuda externa por deuda interna, haciendo que esta última haya crecido vertiginosamente desde 2000 a la fecha, tal como se muestra en la gráfica 6. Su primera acción en materia de sustitución de deuda externa por interna se llevó a cabo en septiembre de 2007 cuando se cambiaron bonos en euros por 474.3 millones de pesos con el fin de mejorar el perfil de la deuda exterior²².

²⁰ El Financiero, 23 de septiembre de 2005, P. 4.

²¹ Datos citados por El Financiero, 23 de septiembre de 2005, P. 4.

²² Ver la Jornada, 26 de septiembre de 2000, P.26.



Antes de que estallara la crisis mundial capitalista de 2007 - 2009²³, el gobierno de Calderón buscaba dar continuidad a la administración de pasivos y reducir el costo financiero de la misma, porque los funcionarios de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, basaban sus expectativas en que los vencimientos de deuda externa del Gobierno Federal habían dejado de ser un problema para la economía, por lo tanto, concluían que la estrategia se enfocaría al reordenamiento de la deuda contratada en el mercado interno, aunque también se continuaría con la sustitución de deuda cara por barata en los mercados externos, aprovechando que las tasas de interés son muy bajas. En consecuencia, lo que perseguían era administrar los pasivos públicos, así como darle mayor calidad al mercado sobre cuáles son los montos deseados de deuda externa en el largo plazo y hasta dónde se iba a seguir con el intercambio de pasivos.

Las expectativas optimistas también tenían sustento en el hecho de que el Gobierno Federal tenía montos muy bajos de vencimientos de amortizaciones entre 2008 y 2010, sobre todo, de deuda externa de mercado. Es decir, se continuaría con el mismo esquema del gobierno de Fox e incluso lo perfeccionarían, ya que se logró con éxito el intercambio de deuda interna por externa. La filosofía sería darle más claridad al mercado y se procuraría un proceso de reordenamiento del mercado interno para hacer más líquidas algunas emisiones, porque el gobierno tenía bonos que estaban muy cerca de su madurez

²³ Conforme la periodización elaborada por The National Bureau of Economic Research (NBER), la crisis de la economía norteamericana duró 18 meses, entre diciembre del 2007 y junio de 2009.

y había que realizar un cierto trabajo en el mercado de dinero nacional, para intercambiarlos por otros de mayor plazo y mejores condiciones de contratación. Estas eran las dos principales directrices que tenía el gobierno para instrumentar como líneas fundamentales de política de endeudamiento externo e interno. Además, la tendencia mundial se está moviendo hacia el desarrollo de los mercados locales²⁴.

Sin embargo, la crisis mundial y su sincronización con la economía mexicana, tiraron por completo la filosofía de administración de los pasivos externos de México, porque la caída de los precios del petróleo, puso en evidencia la vulnerabilidad de las finanzas públicas al generar un enorme hoyo fiscal que solamente se pudo cubrir con más deuda externa e interna para resolver de manera inmediata los problemas más ingentes de liquidez de las empresas y los bancos. **En este contexto, la política de reducción de pasivos externos se volvía a detener y la deuda externa bruta del sector público subía de un solo golpe a 96 mil 354 millones de dólares en diciembre de 2009, cuando un año antes era de 56 mil 939.9 millones de dólares. Este incremento se debió en lo fundamental a dos razones: primero porque el gobierno federal contrató un préstamo con el Banco Mundial y el BID por 8 mil millones de dólares en noviembre de 2008 y en segundo lugar, por las modificaciones que hizo el Congreso de la Unión a la Ley de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria, que estableció la conversión de los Pidiregas de Petróleos Mexicanos²⁵ en deuda pública externa a partir de enero de 2009. La contratación de más créditos externos estaba asociada a la necesidad de cubrir el hueco fiscal producto de la crisis tributaria del Estado mexicano, por no impulsar una reforma fiscal que cobre a los poderosos, así como por la necesidad de contar con liquidez para hacer frente a la crisis financiera de las empresas privadas, producto de la coyuntura económica mundial de esos años.**

Además, el Gobierno Federal contrató dos líneas de crédito de carácter contingente. La primera por 30 mil millones de dólares y la otra por 47 mil millones de dólares en los meses de abril de 2009 con el FMI. Estos créditos tenían y siguen teniendo el propósito de disuadir a los especuladores cambiarios de que si intentan cambiar sus pesos por dólares, una intervención masiva del Banco de México en el mercado de cambios abaratará al dólar y en consecuencia los especuladores perderán. También tienen el propósito de garantizar liquidez para las empresas en caso de que la situación económica empeore.

²⁴ Estas ideas fueron formuladas por el Subsecretario de Hacienda y Crédito Público, Alejandro Warner al diario Milenio del 9 de Abril de 2007, P.18.

²⁵ La forma en que la deuda en Pidiregas se transformó en deuda pública externa fue mediante su registro como deuda de corto plazo contratada virtualmente en los mercados de capitales por la cantidad de 51 mil 476.1 millones de dólares, que al descontar las disposiciones por emisión de bonos que hizo el Gobierno Federal por la cantidad de 4 mil 862.5 millones de dólares, nos arroja el endeudamiento de Pidiregas por 46 mil 613.6 millones de dólares. Ver cuadro 20 y cuadros 5 y 9 del Apéndice de Deuda del Informe Trimestral sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública del anexo del cuarto trimestre de 2009.

En términos generales, puede concluirse que la política de la deuda externa del país se ha sustentado en la reducción de los pasivos, aunque desde 2007 hasta nuestros días no se ha producido una reducción masiva en comparación con 2006, cuando se redujo en 14 mil millones de dólares, conforme lo sustentan los funcionarios de la SHCP²⁶, habiendo logrado disminuir la deuda externa neta de mercado del Gobierno Federal a 40 mil 329 millones de dólares en el primer trimestre de 2007²⁷.

También hay que decir que desde el año 2000 esta política se enfocó a utilizar el mercado interno para obtener recursos que sirven para sustituir deuda externa. Esto ha sido posible por la liberación de los recursos de los fondos de pensiones de los trabajadores, que han pasado al mecanismo de mercado mediante su colocación en instrumentos de deuda del mercado de valores al cual han accedido tanto las empresas privadas, las paraestatales y el Gobierno Federal. Sin embargo, para que esta política se sostenga se requieren cuando menos dos condiciones fundamentales: a) que el crecimiento de la economía mexicana se acompañe de un crecimiento progresivo de la rentabilidad capitalista en los sectores claves de la acumulación, lo que permitiría mantener una tasa de ahorro interno en crecimiento como proporción del PIB y, b) que la acción estatal se aboque al desarrollo del mercado interno y a la creación de un núcleo tecnológico endógeno que sea capaz de impulsar el desarrollo industrial sobre nuevas bases productivas e institucionales, así como a plantear una reforma fiscal que rompa con los regímenes especiales que favorecen a los grandes monopolios, así como establecer el impuesto a los dividendos empresariales.

4.2. La política de equilibrio fiscal mediante el mecanismo de endeudamiento público.

Como parte de su política de gestión de la deuda pública interna y externa, el Gobierno Federal utiliza el manejo discrecional de los ingresos que obtiene mediante el mecanismo de endeudamiento. Por esa razón, durante muchos años no quiso reconocer que en los hechos, operaba con un déficit presupuestario que no reflejaba lo que realmente sucedía con las finanzas públicas del país. A principios de 2001, el que fuera durante el régimen de Fox Secretario de Hacienda y Crédito Público, Francisco Gil Díaz aceptó que el monto del déficit fiscal que se planteaba en el documento Criterios Generales de Política Económica no correspondían a la realidad del país, porque no se contabilizaban como deuda

²⁶ Esta afirmación la hizo el que fuera Director de la Unidad de Crédito Público de la SHCP, Gerardo Rodríguez Regordosa en el marco de la reunión que realizó el BID en Guatemala el 18 de marzo de 2007, ver La Jornada, 19 de marzo de 2007, P. 28.

²⁷ Milenio, 9 de abril de 2007, P.18.

pública algunos rubros que requieren financiamiento anual, y por lo tanto, forman parte de las obligaciones del sector público mexicano²⁸.

En ese mismo terreno se pronunció el Banco de México (2001:127) cuando afirmó que en una concepción más amplia, el impacto del Gobierno Federal sobre el mercado financiero se mide a través de los Requerimientos Financieros del Sector Público (RFSP)²⁹, porque representan el uso de recursos financieros netos por parte del Gobierno Federal, los organismos y empresas públicas y los intermediarios oficiales (bancos de desarrollo y fideicomisos de fomento) y desde 2000 se incluyen otras obligaciones del sector público como los pasivos netos del IPAB, la inversión directa neta de los programas de impacto diferido en el gasto público (Pidiregas), las obligaciones garantizadas del Fideicomiso de Apoyo para el Rescate de Autopistas Concesionadas (FARAC), el costo del Swap de tasas de interés ofrecido en los esquemas de reestructuración de créditos bancarios en UDI'S y los costos derivados de los programas de apoyo a los deudores de la banca³⁰.

A juicio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, algunos rubros surgieron como resultado de la astringencia de recursos presupuestarios, entre ellos están los Pidiregas. Sin embargo, es necesario precisar que otros surgieron por la decisión política de asumirlos como obligaciones públicas, como es el caso de los pagarés del FOBAPROA-IPAB³¹, el rescate carretero (FARAC) y los Programas de Deudores de la Banca.

Se podría pensar que con el reconocimiento que hizo la Secretaría de Hacienda a estas obligaciones que representan las necesidades de financiamiento del sector público federal se habría terminado el asunto de los pasivos ocultos, pero no es así, porque siguen ocultos los requerimientos financieros por las amortizaciones de la deuda pública interna y externa, los relacionados con la expropiación de los ingenios y los pasivos laborales, que son el resultado de la crisis de los sistemas de pensiones emanados del Estado del Bienestar.

Los pasivos totales del sector público federal se presentan de la siguiente manera, conforme se puede ver en el siguiente cuadro.

²⁸ Ver, SHCP, Informes Sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública, 2001.

²⁹ Aunque el Banco de México aclaró que su metodología para medir los RFSP difiere de la que hace la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, porque la suya es elaborada en términos devengados, con información aportada por los acreedores del sector público y a valor de mercado, mientras que Hacienda utiliza información del deudor y el apalancamiento se mide a valor de colocación.

³⁰ A partir de 2010, el SHRFSP agrupa a la deuda neta del sector público presupuestario y las obligaciones netas del IPAB, del FONADIN, los asociados a PIDIREGAS y a los Programas de Apoyo a Deudores, así como la pérdida esperada de la banca de desarrollo y fondos de fomento.

³¹ El balance tradicional sólo toma en cuenta los apoyos fiscales que cubren el componente real del costo financiero que enfrenta el IPAB, es decir, corresponde al componente inflacionario de la deuda que no asume el IPAB, sino el Gobierno Federal.

Cuadro 26. Evolución de los saldos históricos de los Requerimientos Financieros del Sector Público 1990-2009 (millones de pesos corrientes).

Años	SHRFSP	% del PIB
1990	382,666.20	45.70
1991	365,696.50	35.40
1992	347,594.90	28.80
1993	360,632.30	27.00
1994	600,866.70	39.30
1995	916,641.00	43.00
1996	1,049,545.20	36.30
1997	1,317,988.90	37.20
1998	1,745,600.10	41.80
1999	2,164,905.50	43.10
2000	2,318,200.10	40.00
2001	2,419,903.30	40.50
2002	2,729,842.10	40.90
2003	3,029,010.80	41.60
2004	3,154,973.10	37.90
2005 ³²	3,255,272.30	36.20
2006	3,364,710.00	35.90
2007	3,522,174.10	31.40
2008	4,331,690.30	35.70
2009	4,621,730.00	38.54

Fuente: SHCP. Informes sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública, varios años. Los porcentajes se relacionan con el PIB a precios corrientes.

El cuadro 26 muestra el saldo de la deuda ampliada del sector público que incluye la deuda presupuestaria interna del Gobierno Federal, la de los organismos y empresas de control presupuestario directo, los pasivos de la banca de desarrollo y fondos y fideicomisos, la deuda del IPAB, los pasivos del FARAC (desde 2008, el FONADIN absorbe sus funciones) y los pasivos totales netos de los Pidiregas³², así como la deuda externa del sector público federal, donde se incluye la deuda externa del gobierno federal, la banca de desarrollo y Fondos y Fideicomisos y los pasivos netos con el exterior de la inversión directa de los Pidiregas. Durante el año 2000 fueron de 2 billones 318 mil 200.1 millones de pesos y al 31 de diciembre de 2009 habían alcanzado el saldo de 4 billones 621 mil 730 millones de pesos, con una proporción en el PIB de 40 por ciento y 38.54 por ciento respectivamente, para esos dos años, conforme se aprecia en el cuadro 26.

³² La SHCP define esta situación de la siguiente manera "A los pasivos totales del IPAB se deducen los activos. Se consideran como activos sus disponibilidades, así como aquellas obligaciones que no serán cubiertas con cargo a su patrimonio, programas de daciones de pagos, de deudores y la participación de pérdidas acordadas en los programas de compra de cartera", ver SHCP, Metodología de los RFSP.

El monto de estos compromisos que cuentan con la garantía explícita del Gobierno Federal, se ilustra en el cuadro 27.

Cuadro 27. Saldo fin de periodo de las obligaciones netas garantizadas por el Gobierno Federal 1999-2009 (millones de pesos).

años	Total	IPAB-Fobaproa	FARAC	Fideicomisos y Fondos de Fomento	Banca de Desarrollo	Fameval	Otros
1999	672,672.20	395,688.20	90,756.50	165,229.60	11,828.40	4,798.20	4,371.30
2000	468,196.10	222,290.90	105,401.10	123,426.40	13,239.10		3,840.60
2001	496,278.90	240,134.20	121,875.50	122,717.60	8,625.40		3,123.30
2002	431,317.50	213,145.70	141,161.30	64,452.00	9,907.90		2,650.00
2003	444,797.30	224,914.90	146,737.90	59,542.80	12,064.60		1,537.10
2004	234,415.90	4,284.00	162,642.40	54,269.60	11,973.50		1,246.40
2005	238,684.30	4517.00	170,673.30	50,028.70	13,079.50		384.80
2006	228,553.70	4131.20	178,289.40	44,760.50	1,372.60		0
2007	209849.30	2646.70	166825.50	39202.10	1174.90		0
2008	194701.10	2566.10	157072.60	33842.60	1219.80		0
2009	192056.20	2154.00	161472.90	27488.00	941.30		0

Fuente: SHCP. Informes de la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública, varios años. A partir de 2006 IPAB-ADE.

Los montos totales que se ilustran el cuadro 27 corresponden a los compromisos del IPAB -FOBAPROA del FARAC, de los fideicomisos y fondos de fomento, de la banca de desarrollo, del Fideicomiso de Apoyo al Mercado de Valores (FAMEVAL)³³ y de Otros³⁴, que cuentan con la garantía explícita del Gobierno Federal y que sumaban en 1999 la cantidad de 672 mil 672.2 millones de pesos y para 2009 se redujeron a 192 mil 56.2 millones de pesos. En el caso del FOBAPROA-IPAB, el monto de 395 mil 688.2 millones de pesos en 1999, representa el monto del pasivo que cuenta con el respaldo explícito del Gobierno Federal, pero no representa en modo alguno el total de los pasivos de este rescate de la banca privada, sino sólo el monto que explícitamente respalda el gobierno federal de ese rescate, porque conforme a las auditorías de particulares que encargó la Cámara de Diputados practicar al rescate de la banca, se estimó que el monto del mismo era al 30 de junio de 1998, cuando aún no se había asumido como deuda garantizada por el Estado mexicano un total de 633 mil 300 millones de pesos (equivalente a 69 mil 321.4 millones de dólares utilizando un tipo de cambio promedio para ese año de 9.1357 pesos por dólar).

En consecuencia, el monto que se asienta en el cuadro 27 como saldo monetario del IPAB-FOBAPROA, sólo corresponde a los pasivos netos que el Gobierno Federal garantiza en última instancia de manera explícita, y conforme se puede observar a partir de 2004 eran relativamente bajo en comparación a 1999 cuando

³³ El importe de los créditos otorgados por el Banco de México en el marco del FOBAPROA al FAMEVAL que asumió el IPAB una vez que fue creado en 1999 y entró en funciones en mayo de 2000.

³⁴ Este rubro considera pasivos pendientes de algunos fideicomisos que por su tamaño no se definen como rubros específicos, como sería el caso del FARAC, IPAB, etc.

superaban los 395 mil millones de pesos, pero en la medida en que el IPAB fue autorizado a emitir bonos en el mercado local, estas obligaciones pasaron a depender de ese Instituto y la parte que garantiza actualmente el Gobierno Federal es el monto inflacionario anualizado de la inflación del costo financiero que se paga a los tenedores de los pagarés, es decir, al total del costo financiero de cada año, se carga a las obligaciones directas del IPAB, por el cual la Secretaría de Hacienda y Crédito Público solicita a la Cámara de Diputados la aprobación de una partida para tal fin, y el monto que corresponde a la inflación de ese año, lo respalda el Gobierno Federal de manera explícita. Por esa razón, a partir de 2004 resulta una cifra pequeña en comparación a los primeros años. Esto ocurre así, porque a partir de 2004 se autorizó al IPAB a emitir bonos en el mercado de valores para refinanciar el monto de los pagarés FOBAPROA. En el caso del FARAC y los demás rubros, estos montos sí constituyen la totalidad de sus pasivos que se reconocen como obligaciones del sector público que requieren financiamiento anual.

Las necesidades de financiamiento de la deuda ampliada del sector público es la que se presenta en el cuadro 28, ahí se incluyen las necesidades de financiamiento de la deuda presupuestaria (Gobierno Federal + organismos + los pasivos de la banca de desarrollo y fondos y fideicomisos, la deuda del IPAB, los pasivos del FARAC, los Pasivos totales de los Pidiregas, pero estos montos totales de financiamiento no cuentan con la garantía explícita del Gobierno Federal, donde el primer rubro, sumaba un déficit de 634 mil 651.6 millones de pesos en 2009, que representa el verdadero déficit del sector público federal y ese es el monto relevante que sirve para conocer el saldo anual del verdadero endeudamiento del sector público federal y su interpretación se hace de la siguiente manera. Por ejemplo, los pagarés del FOBAPROA-IPAB que se encuentran en manos del público en forma de bonos del IPAB, requieren anualmente recursos financieros para cumplir con los vencimientos de amortización e intereses, si no se paga se hace un déficit y se acumula al año siguiente como requerimientos financieros del IPAB, pero ya incrementados. Esos requerimientos se contabilizan como el total de requerimientos del sector público, sin considerar ingresos no recurrentes (ingresos por venta de activos del Estado, como las empresas, Etc.). Este rubro de requerimientos a su vez es el resultado de sumar o restar, según sea el caso, del rubro total del sector público no financiero y el sector público financiero.

Si tuviéramos que hacer el balance global verdadero del sector público, entonces tendríamos que considerar por un lado, los ingresos y tomaríamos los requerimientos de financiamiento del FARAC, el IPAB-FOBAPROA, los Pidiregas, Etc. y el total del ingreso público neto y por el otro, los egresos de esos mismos rubros y el gasto neto total, entonces tendríamos el déficit real de la economía, pero los datos que presenta el Gobierno Federal como balance fiscal, sólo contempla los ingresos y los egresos netos totales, pero no incluye las necesidades de financiamiento del FARAC, del IPAB-FOBAPROA, los Pidiregas, Etc., que representan sus necesidades reales de financiamiento anual, conforme se puede ver en el cuadro 28.

El monto relevante del déficit del sector público federal tomando en cuenta las necesidades de financiamiento de los RFSP se ilustra en el cuadro 28, donde se puede ver que en el año 2000 era de 208 mil 74 millones de pesos, para 2009 alcanzó la suma de 634 mil 651.6 millones de pesos. Ahí también se pueden ver las necesidades de financiamiento de los distintos rubros que forman parte de estos RFSP. Por ejemplo, el FARAC necesita recursos por 13 mil 577.1 millones de pesos en 2000, para 2009 ya incorporado al FONADIN, necesita de 3 mil 964.4 millones de pesos, cifra que formará parte del costo financiero del rescate carretero para ese año. Otro tanto acontece con el IPAB que requiere recursos por 10 mil 795.3 millones de pesos.

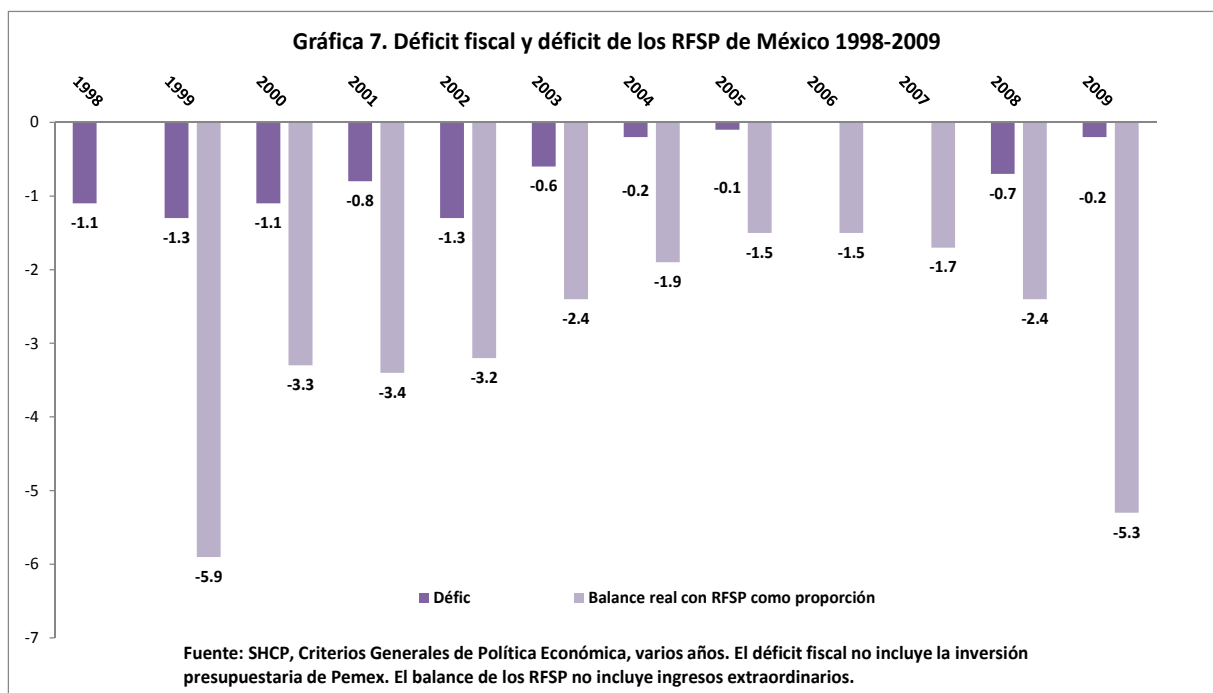
Cuadro 28. Requerimientos financieros del sector público 2000-2009 (millones de pesos)

Años	2000	2001	2003	2007	2009
1. Total de requerimientos sin considerar ingresos no recurrentes	-208074.0	-224176.3	-225835.8	-166395.0	-634651.6
2. Ingresos no recurrentes	22712.3	40882.7	46763.8	4626.8	321200.8
3. Total de requerimientos del sector público (1-2) con ingr	-185361.7	-183293.6	-179071.9	-161768.2	-313450.8
4. Sector público no financiero (6+7+8+9)	-148964.0	-119230.1	-133452.5	-121303.6	
5. Gobierno Federal (6+7+8+9)	-128592.7	-89478.2	-118267.7	-225968.9	-304,004.9
6. Balance (público)	-83815.4	-57836.1	-99957.1	-216127.1	-273486
7. Adecuaciones a los registros presupuestario directo e indirecto	-31200.2	-24066	-15205.4	-8784.8	-34483.3
9. Requerimientos del FARAC	-13577.1	-7576.1	-3105.2	-1057.0	3964.4
10. Balance (11+12)	-20371.3	-29752.0	-15184.9	104665.3	-280020.5
11. Requerimientos por PIDIREGAS	23218.8	15640.6	57491.7	216127.1	-4728.8
12. Sector público financiero	-43590.1	-43392.6	-72676.6	-111461.8	-275,291.7
13. Requerimientos de la Banca de desarrollo y fondos de fomento	-36397.7	-64063.4	-45619.4	-40464.6	7883.1
14. Requerimientos del IPAB	2358.1	-8421.2	-26077.3	-35986.8	-10795.3
15. Programas de apoyo a deudores	-29989.0	-55209.0	-20068.1	-21401.3	-1804.9
Saldo histórico de los requerimientos financieros del sector público					
Total	2318200.1	2419903.3	3029010.8	3658363.9	4382263.2
Internos	1515781.5	1636530.6	1916583.5	2556714.3	3197259.8
Externos	802418.6	783372.7	1112427.3	1101649.6	1185003.4

Fuente: SHCP, Informe Sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública, varios años.

En febrero de 2008 se creó el Fondo Nacional de Infraestructura (FONADIN) que absorbe las funciones del FARAC y del FINFRA.

Si a estos montos de las necesidades de financiamiento anual de los RFSP los medimos como proporción del PIB y si lo comparamos con el déficit fiscal, que reconoce sólo las necesidades de financiamiento de los compromisos financieros del Gobierno Federal derivados de su deuda interna y externa, entonces veremos la diferencia entre incorporar todas las necesidades adicionales de las obligaciones del sector público (déficit de los RFSP) y no incorporarlas (déficit fiscal), tal como se ilustra en la gráfica 7.



La gráfica 7 muestra que el balance de los RFSP es mucho mayor en el período 2000-2009 que el déficit fiscal, porque en el primero se incluyen las necesidades adicionales de financiamiento de todos los pasivos ampliados del sector público, como ya explicamos líneas atrás, por lo tanto, el déficit económicamente relevante es el de los RFSP, mientras que en el déficit fiscal sólo se incorporan las necesidades de financiamiento anual del sector público por concepto de su deuda interna y externa. Por ejemplo, mientras en 2007 el balance fiscal está en equilibrio, el déficit de los RFSP fue de 1.7 por ciento con respecto al PIB. Por otra parte, conforme a las estimaciones de la Presidencia de la República (2008:102) el balance de estos requerimientos financieros irá creciendo, porque si en 2008 fue de 2.4 por ciento del PIB, se espera que para el 2013 llegará a 6 por ciento

El porcentaje que representan esos pasivos como proporción del PIB de la economía mexicana podría descender relativamente si la economía lograra crecer durante algunos años a una tasa promedio anual de 6 o 7 por ciento, porque eso implicaría una recaudación mayor de ingresos tributarios y menores tasas de interés domésticas. Sin embargo, si la tendencia del sector público es a endeudarse más en los próximos años, entonces es posible que lejos de bajar, empiece a despuntar nuevamente y que la deuda del sector público se vuelva una bomba de tiempo que podría convertirse en un factor adicional que potenciaría los problemas estructurales que aún no ha resuelto el país y que lo hacen vulnerable a cualquier vaivén del exterior, así como a profundizar sus crisis, como la que vivió el país desde principios de 2008 y durante 2009.

Ahora bien, es muy importante precisar que cuando en la contabilidad gubernamental se presenta el saldo de los pasivos del sector público, se presentan como flujo de efectivo, donde la diferencia entre ingresos totales y gasto total puede arrojar un superávit o un déficit. Cuando el resultado de ese balance es negativo, entonces se tiene que recurrir al mecanismo de endeudamiento (financiamiento) para hacer frente a los compromisos que derivan de los pasivos, si este déficit no es cubierto en el año fiscal correspondiente, entonces pasan a formar parte del saldo histórico de los requerimientos financieros, si fuese el caso de que se financiase, entonces, su aumento de todos modos incrementa el saldo histórico de esos requerimientos.

Suponiendo que el Gobierno Federal tuviera cierto margen de maniobra para gestionar todos los pasivos que garantiza, habría que incluir otras obligaciones que todavía no se reconocen como parte de los pasivos del sector público de México y no forman parte de la contabilidad gubernamental, como la deuda contingente del sistema de pensiones, asociados a los pasivos laborales de las instituciones públicas como el IMSS, el ISSSTE, la banca de desarrollo, los de PEMEX, la CFE, las universidades públicas, Etc., así como los pasivos derivados del rescate de los ingenios azucareros y las Adefas.

El Gobierno Federal encontró una manera de financiar estos vencimientos con seguridad. Esta manera la encontramos en los siguientes mecanismos: el primero de ellos es el refinanciamiento de la deuda interna y externa a través del concepto de endeudamiento directo neto, el segundo, el destino de los excedentes de los ingresos públicos, sobre todo, por los excedentes petroleros por mayor precio de exportación de la mezcla de petróleo mexicano y tercero, los adeudos de ejercicios fiscales anteriores (Adefas).

Con relación al primer mecanismo, el Gobierno Federal ya no tiene que solicitar la aprobación de recursos públicos para el pago de las amortizaciones de la deuda interna y externa, porque al solicitar al Congreso de la Unión el endeudamiento que requiere, puede omitir el monto de esas amortizaciones, dado que la Ley General de Deuda Pública en su artículo 9 faculta al Ejecutivo Federal a contratar deuda pública bajo la figura jurídica de endeudamiento directo neto, que significa que puede pedir préstamos por la cantidad equivalente a sus obligaciones anuales representadas por el monto de las amortizaciones a liquidar en ese año o a refinanciar, menos los nuevos desembolsos que son contratados en los mercados de capitales, préstamos de la banca privada y multilateral o de gobiernos centrales. Por ejemplo, durante 2006, amortizó 23 mil 143.7 millones de dólares de su deuda externa neta y obtuvo préstamos (disposiciones) por 4 mil 995.3 millones de dólares, entonces su endeudamiento directo neto en ese año fue de 18 mil 148.4 millones de dólares ($23,143.7 - 4,995.3 = 18,148.4$). Por lo tanto, el titular del Ejecutivo Federal solicita al Congreso de la Unión un endeudamiento directo neto de 18 mil 148.4 millones de dólares. Pero en esa solicitud ya lleva implícito las amortizaciones para ese año, por 23 mil 143.7 millones de dólares y 4 mil 995.3 millones de dólares por nuevas disposiciones (SHCP: 2006:63). Eso mismo hace con el refinanciamiento de la deuda interna.

Esto significa que en los hechos se asume el supuesto de que las amortizaciones de la deuda interna y externa se financian solas, porque no representa ningún costo para el país, dado que se sustituye un monto de deuda por otro, entonces la única parte que se incrementa de esa relación es cuando se contratan préstamos que son mayores a las amortizaciones. Por ejemplo, si el país tiene una deuda de 100 mil dólares y las obligaciones a pagar son de 10 mil dólares y se contratan nuevos empréstitos por 12 mil dólares para hacer frente a las amortizaciones, esto significa que 2 mil dólares pasarán a la suma del saldo total de esa deuda, que a pesar de haberse reducido en 10 mil dólares, habrá aumentado a 102 mil dólares, porque simplemente se sustituyeron pasivos por 10 mil dólares y los 2 mil dólares de incremento pueden deberse a mayores costos por contratación más las comisiones que se pagan por disponer del nuevo crédito.

Esta estrategia financiera es la que permite al Gobierno Federal, presentar el proyecto de gasto público como gasto neto total, porque no incluye las amortizaciones de la deuda pública interna y externa, así como las de los programas relacionadas con los deudores de la banca, el FARAC, el FOBAPROA-IPAB, los fideicomisos y fondos de fomento, los de la banca de desarrollo, Etc., ya que por la vía de la figura de endeudamiento directo neto ya se aprueban los montos para tales efectos. Además, la citada ley de deuda pública, faculta en su artículo 10 al Ejecutivo Federal a contratar deuda pública con sólo informar al Congreso de la Unión en caso de que ocurran circunstancias económicas extraordinarias, tal como ocurrió en 1995 con el megapréstamo de 51 mil 637 millones de dólares y el blindaje financiero de junio de 1999, por más de 23 mil millones de dólares (Vargas Mendoza, 1999). Esta contratación se hace bajo el argumento de que es deuda pública con fines de regulación monetaria.

En cuanto al manejo de los excedentes de los ingresos públicos³⁵, la política utilizada consiste en establecer en el Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación y en el artículo 19 de la Ley de Presupuesto y Responsabilidad

³⁵ Los conceptos englobados en artículo primero de la Ley de Ingresos que pueden arrojar excedentes en razón de lo que aprueba el Congreso de la Unión y lo que se recauda son:

- I. Los excedentes que resulten del cobro de los Impuestos.
- II. Los excedentes que resulten de las Contribuciones de Mejoras por Obra Pública e Infraestructura Hidráulica.
- III. Los excedentes que resulten de los derechos.
- IV. Los excedentes que resulten por Contribuciones no comprendidas en las fracciones precedentes causadas en ejercicios fiscales anteriores pendientes de liquidación o de pago.
- V. Los excedentes que resulten de los productos.
- VI. Los excedentes que resulten de los aprovechamientos.
- VII. Los excedentes que resulten de los ingresos propios de las entidades sujetas a control presupuestario directo.
- VIII. Los excedentes que resulten de las aportaciones a la seguridad social, realizada por patrones y trabajadores.

Hacendaria³⁶ que cualquier ahorro de las dependencias federales y las entidades sujetas a control presupuestario directo, se pueden utilizar para erogaciones adicionales en sus funciones, así como otros excedentes que se deriven del gasto no realizado por los entes autónomos.

Dentro de esta bolsa global se incluyen los excedentes petroleros. El monto exacto de estos excedentes y su destino, sólo los conoce la propia Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Como se ve, el Gobierno Federal recurre a estas estrategias succionadoras de recursos públicos para garantizar el pago de las amortizaciones de la deuda pública y las necesidades de financiamiento de los RFSP fuera de su balance, porque de lo que se trata, desde su óptica, es cumplir con los acreedores del Gobierno Federal. Pero al hacerlo, consigue en los hechos, un equilibrio presupuestario fuera de los balances oficiales, usando el mecanismo de endeudamiento. Esta deuda es deuda oculta, y se le llama así porque la SHCP no la toma en cuenta cuando se refiere al déficit fiscal tradicional.

El tercer mecanismo que utiliza la Secretaría de Hacienda para cubrir sus requerimientos financieros contingentes, lo representa el rubro de los ejercicios fiscales anteriores (Adefas), como medio para endeudar al sector público, sin respetar lo que aprueba la Cámara de Diputados para este rubro (tal como se puede ver en el cuadro 29). Incluso, en el artículo 46 de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria se ha tenido que establecer una serie de requisitos a las dependencias federales para hacer uso de estas Adefas y evitar la discrecionalidad del Ejecutivo Federal en esta materia.

El rubro más cuantioso de los pasivos contingentes lo representan las pensiones de todo el sector público federal, que conforme estimaciones de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público alcanzan 1.5 veces el valor del producto interno bruto de nuestro país. Por lo tanto, para 2009 rebasaban los 17 billones de pesos, conforme se ilustra en el cuadro 29.

³⁶ Antes de que entrara en vigor esta Ley en abril de 2006, la normatividad de los recursos excedentes se establecía en el artículo 17 de los Decretos de Presupuestos de Egresos de la Federación del año fiscal correspondiente.

Cuadro 29. Rubros que aún no son considerados para determinar el balance de los RFSP 2000-2009 (millones de pesos).

Años	Deuda contingente de pensiones	Adefas	Rescate de ingenios
2000		8,689.40	
2001		4,982.40	
2002		12,111.70	
2003		12,961.60	
2004		28,938.40	
2005		13,362.00	
2006		19,981.80	
2007		12,000.00	25,000.00
2008		15084.5	
2009	17,894,275.90	15925.8	

Fuente: Para Adefas, Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación, varios años. Para 2008 y 2009, SHCP, Informes sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública, Anexo cuarto trimestre de 2009, P. 88. Para deuda contingente de pensiones, SHCP. Para rescate de ingenios, SAGARPA.

En síntesis, sea cual sea, la forma de medir los déficits públicos y sus porcentajes o montos, lo que importa tener claro es que éstos no son más que la expresión de la decisión política del grupo hegemónico de una nación de utilizar el mecanismo del endeudamiento para transferir recursos al sector privado, porque este financiamiento se utiliza para contrarrestar el descenso de la tasa de ganancia de la economía, mediante su uso para desarrollar infraestructura o para compensar los ingresos tributarios que no pagan los particulares al fisco, o bien, para transferirlos a través de subsidios u otras formas de transferencia, que al final de su destino, siempre terminan promoviendo la acumulación privada de capital.

4.3. La nueva modalidad de endeudamiento internacional del sector público.

Al igual que el sector privado, el sector público de México se enganchó al nuevo ciclo de endeudamiento internacional mediante la colocación de bonos, pagarés, papel comercial, créditos de la banca comercial, bilaterales y con organismos financieros internacionales (OFIS) en los mercados de capital del extranjero. La integración de México a este proceso empezó en 1989 cuando el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) obtuvo recursos por 100 millones de dólares por medio de una colocación en el mercado de eurobonos, siendo la primera emisión de una entidad estatal mexicana desde 1982, fecha en la que se cerró el

mercado de capitales, tanto para el sector público como para el sector privado. El cuadro 30 muestra el dinamismo de la contratación de créditos del sector público federal (gobierno federal y otras entidades públicas) en el período 1989-2006 a través de diversos instrumentos financieros.

Cuadro 30. Financiamiento Externo del Sector Público Federal (Millones de Dólares)

Año	Total	Gobierno Federal							Otras Entidades Públicas								
		Total	Bonos	Pagarés	Papel Comercial	Banca Comercial	Bilateral	Fondo de Estabilización	OFIS	Total	Bonos	Pagarés	Aceptaciones	Papel Comercial	Bilaterales	OFIS	Otros
1990	46,971.6	41,757.4	35,988.9			678.5	2,096.4	2,993.6	5,214.2	757.0					1,546.3	788.8	2,122.1
1991	12,854.1	4,677.0	1,752.5			482.0	841.2	1,601.3	8,177.1	1,138.9					5,884.7	514.1	639.4
1992	16,899.5	4,188.8	376.8		1,287.4	1,029.5	433.4	1,061.7	12,710.7	850.2					10,174.0	722.1	964.4
1993	22,621.8	2,770.8	295.8		1,471.0		197.9	806.1	19,851.0	2,124.9	1,328.9			5,262.2	9,260.8	721.9	1,152.3
1994	31,074.9	2,735.7		100.0	1,618.3		131.2	886.2	28,339.2	2,304.3	1,983.8	3,354.0	11,093.7	8,158.6	391.6	1,053.2	
1995	39,770.8	18,651.6	3,207.2	1,516.3		1,169.5	13.5	10,500.0	2,245.1	21,119.2	433.4	1,365.0	3,239.0	5,103.5	8,314.6	454.7	2,209.0
1996	34,606.7	16,951.6	14,158.9	830.5		245.9	0.3	1,716.0	17,655.1	992.6	562.9	2,620.0	5,182.9	6,857.5	384.4	1,054.8	
1997	25,602.1	9,162.2	5,347.1	1,823.6		611.1	3.9	1,376.5	16,439.9	1,183.3	550.0	3,827.0	5,053.4	4,906.8	147.8	771.6	
1998	25,073.4	6,767.5	1,099.7	898.5		2,972.1	9.3	1,787.9	18,305.9		2,850.1	2,841.0	5,312.1	5,695.4	118.8	1,488.5	
1999	22,065.7	8,051.6	2,618.4	2,563.0	1,596.3	7.2	10.1	1,256.6	14,014.1		987.1	1,116.0	4,365.5	5,394.1	87.7	2,063.7	
2000	20,278.2	9,741.2	2,419.9	4,461.8	981.2	69.5	50.6	1,758.2	10,537.0			1,466.0	1,586.0	4,071.8	783.9	2,629.3	
2001	24,330.9	9,799.7	3,300.0	5,699.7		2.2		797.8	14,531.2		600.0	2,071.0	2,992.9	3,809.7	601.1	4,456.5	
2002	16,234.1	5,577.3		4,000.0		2.4		1,574.9	10,656.8	269.5	97.0	785.0	2,269.5	3,302.0	587.9	3,345.9	
2003	21,241.9	10,408.8		7,356.7		1,376.7		1,675.4	10,833.1	345.2			2,775.1	2,405.2	654.9	4,652.7	
2004	20,915.2	9,424.3		7,775.1		2.2		1,647.0	11,490.9		400.0		2,346.6	3,533.1	99.9	5,111.3	
2005	13,595.4	3,942.5		2,101.4		2.2		1,838.9	9,652.9				381.3	1,739.1	109.4	7,423.1	
2006	12,998.9	3,829.1		3,008.2				820.9	9,169.8					261.0	86.1	8,822.7	

Fuente: Sexto Informe de Gobierno, 2006, Anexo Estadístico, p.315.

Este cuadro muestra que el total de disposiciones del extranjero que hizo el sector público en 1990 fue de 46 mil 971.6 millones de dólares. El monto es muy alto porque está incluyendo el total de la deuda externa renegociada en el marco de la reestructuración de julio de 1989 bajo el esquema de los bonos Brady. Para 1991 la suma es sólo de 12 mil 854.1 millones de dólares, para luego crecer vertiginosamente en 1994 cuando representó un monto de 31 mil 074.9 millones de dólares. Para 1995 las disposiciones sumaron 39 mil 770.8 millones de dólares por las exigencias de recursos que significaba enfrentar la crisis financiera de 1994-1995 y el pago de los Tesobonos en manos de extranjeros. Todavía en 1996 el monto de disposiciones de recursos del exterior fue muy alta al haber representado 34 mil 606.7 millones de dólares; luego en los siguientes años empieza a descender hasta situarse en 2006 en 12 mil 998.9 millones de dólares. Esta tendencia está asociada a la política de desendeudamiento del Gobierno Federal y el creciente endeudamiento de PEMEX y la CFE, como veremos en este capítulo.

La pregunta que habría que responder es la siguiente: ¿Qué hace el Gobierno Federal con los créditos que solicita del exterior (las disposiciones anuales)? La explicación tiene dos niveles. El primero tiene que ver con la necesidad de refinanciar anualmente los pasivos que se vencen. En el lenguaje de los funcionarios de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público refinanciar es una palabra clave en la política de endeudamiento externo. Significa que se renegocian los plazos de la deuda vencida o por vencerse, alargándolos o liquidando el monto de esa deuda mediante la contratación de nueva deuda en el mercado internacional.

Esta es una posibilidad que se desprende de lo que se establece en la Ley General de Deuda Pública, que faculta al titular del Ejecutivo Federal a renegociar pasivos públicos. Por ello, cuando éste somete anualmente a la consideración de la Cámara de Diputados el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación, el monto solicitado de gasto se presenta como gasto neto total, porque no incluye ³⁷las amortizaciones de la deuda del sector público, tal como ya vimos.

¿Por qué no las incluye? .Porque puede renegociar pasivos públicos, conforme lo establece la citada Ley de deuda pública sin necesidad de solicitar autorización a la Cámara de Diputados de ningún monto para tales efectos. Esa es una de las razones por las cuales el Gobierno Federal puede asumir pasivos contingentes, sin pedir autorización al Congreso. Luego sólo pide autorización para el costo financiero de esos pasivos, como sucede con los pagarés del FOBAPROA-IPAB y demás deudas contingentes.

El otro nivel está representado por la contratación de deuda externa para financiar proyectos productivos por parte del Gobierno Federal, así como por parte de Pemex y la CFE. Por lo que respecta al Gobierno Federal, son pocos los recursos que contrata para estos fines en el período que estamos estudiando. Estos recursos provienen en lo fundamental de los organismos financieros internacionales (OFIS), como es el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y otros organismos internacionales, así como los que obtiene de créditos bilaterales. Por su parte, PEMEX y la CFE contratan deuda en los mercados internacionales mediante la emisión de bonos, papel comercial, pagarés, aceptaciones, créditos bilaterales, así como con los organismos financieros internacionales, pero son recursos que en su mayor parte se usan para proyectos productivos y una parte no significativa de ellos puede ser usado para renegociar los pasivos vencidos con el exterior.

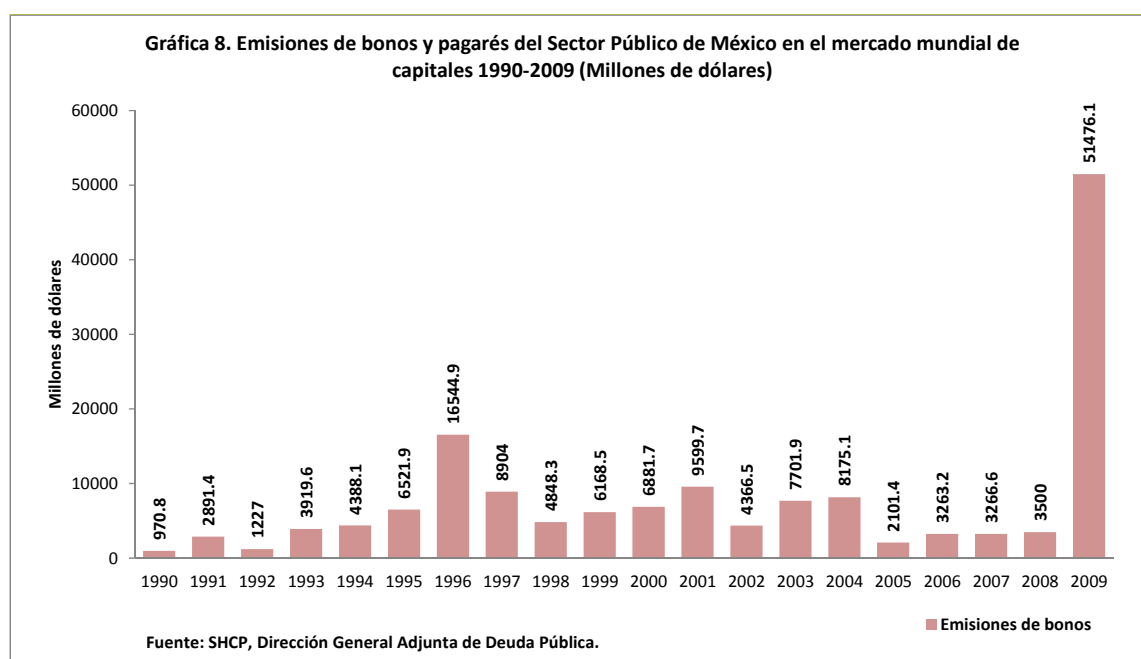
El cuadro 30 ilustra la tendencia que han seguido los saldos de las colocaciones de bonos de otras entidades públicas, que son en lo fundamental, PEMEX y CFE y en menor medida la banca de desarrollo (BANOBRAS, NAFIN y BANCOMEXT). Por ejemplo, en 1994 el total de disposiciones acumuladas con el exterior que se hicieron, lo que en el cuadro se llama otras entidades públicas fue de 28 mil 339.2 millones de dólares, destacando en ese año la emisión acumulada de papel comercial con 11 mil 93.7 millones de dólares, los créditos bilaterales con 8 mil 158.8 millones de dólares, los bonos con 2 mil 304.3 millones de dólares, en una escala menor otros instrumentos como las aceptaciones con 3 mil 354 millones de dólares y los pagarés con mil 983.8 millones de dólares. Pero no hay que dejar desapercibido el rubro de Otros, que para el año 1995 y luego de 1999 en adelante empezó a tomar importancia como fuente de financiamiento de otras entidades públicas. Aquí se contabilizan los recursos que se obtienen de bancos

³⁷ Por deuda contingente se entiende a aquella que está representada por los pasivos que asume de forma solidaria o subsidiaria el Gobierno Federal con cargo al sector público federal. También puede abarcar el ámbito estatal en relación a los municipios u organismos públicos descentralizados, Etc.

sindicados (créditos sindicados), proyectos de infraestructura productiva de largo plazo (Pidiregas) y de los proveedores (crédito de proveedores o comercial como también se le llama).

Este último rubro llama mucho la atención porque será de los que irán creciendo en los próximos años, si los planes del Gobierno Federal continúan con la estrategia de continuar abriendo el sector energético al capital privado nacional y extranjero, como lo hizo con los Pidiregas en PEMEX y lo continúa haciendo con CFE, además de los Contratos de Servicios Múltiples y los Contratos Incentivados. Por ejemplo, en 2006 se habían acumulado pasivos por este concepto por 8 mil 822.7 millones de dólares (ver nuevamente cuadro 32) y en los próximos años irá creciendo progresivamente por los recursos que ingresan a la CFE por la vía de Pidiregas, aunque en PEMEX ya fueron eliminados desde fines de 2008, cuando el Congreso de la Unión modificó la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria y estableció el reconocimiento de esos instrumentos como deuda pública externa de la paraestatal, como ya vimos.

Con lo que respecta a la emisión de bonos que hace cada año el sector público en el mercado internacional de capitales, la situación es la siguiente, como se muestra en la gráfica 8.



La gráfica 8 presenta el comportamiento del monto anual de emisiones de bonos que colocó el sector público de México durante el período que se plantea, donde destacan las colocaciones que se realizaron entre 1995 y 2004, cuando los montos fueron significativos. Por ejemplo, en 1995 se realizaron emisiones por 6 mil 521.9 millones de dólares, mientras que para el siguiente año fueron de 16 mil

544.9 millones de dólares, porque fueron los años que más recursos necesitó el Gobierno Federal para enfrentar las contingencias derivadas de la crisis económica de diciembre de 1994.

En 2009 se puede observar una cifra muy alta de emisión de bonos que rebasa los 51 mil 476 millones de dólares, porque en ese año se reconocieron los pasivos de Pemex por Pidiregas y se contabilizaron como una emisión de bonos para ese año, que incorporaba la emisión de bonos del Gobierno Federal y los pasivos en Pidiregas de Pemex transformados en deuda exterior (ver nuevamente gráfica 8). Pero también fue un período en que las tasas de interés en el mercado internacional no eran tan altas como las que prevalecían en 1990 que se aplicaban a las colocaciones de bonos que hacía México, que alcanzaron el promedio de 11.185 por ciento mientras que la Prime Rate promedio era de 10.9 por ciento en ese año conforme veremos en el apartado 4.5.5.

Además, comparativamente las tasas promedio de interés que se aplicaban a los préstamos que recibía México por diversos instrumentos financieros, eran más bajas en relación a las que se aplicaban a las colocaciones de bonos como veremos en el apartado 4.4.5.

Por lo que respecta a la tendencia que tomó el saldo del endeudamiento externo de México en ese período, mediante los instrumentos de bonos, el cuadro 31 ilustra esta evolución.

Cuadro 31. Colocación de bonos a mediano plazo del sector público de México. 1990-2003.
(Millones de dólares)

Años	Total Sector Público	Gobierno Federal	PEMEX	CFE	NAFIN	Bancomext	Banobras	Otras Entidades
1990	970.8	213.8	354.0		190.0	63.0	100.0	150.0
1991	2891.4	1752.5	436.0		375.0	227.9		
1992	1227.0	376.8	241.9	100.0	400.1	108.2		
1993	2420.7	295.8	791.3		485.2	748.4	100.0	
1994	2304.3	-	904.3		400.0	1000.0		
1995	3640.6	3207.2	133.0		300.0			
1996	15151.5	14158.9	792.6				200.0	
1997	6530.4	5347.1	1183.3					
1998	1099.7	1099.7						
1999	2618.4	2618.4						
2000	2419.9	2419.9						
2001	3300.0	3300.0						
2002	269.5			269.5				
2003	345.2						345.2	

Fuente: Elaboración propia con base a datos del Anexo Estadístico del 6º Informe de Gobierno, 2006. P. 315.

Conforme la información que se presenta en este cuadro, se observa claramente que entre 1990 el sector público mantuvo una posición conservadora en la emisión de deuda en el extranjero a través de bonos a mediano plazo. Sin embargo, la tendencia se disparó al pasar de 2 mil 891.4 millones de dólares por emisión de bonos en 1991 a 15 mil 151.5 millones de dólares en 1996 (ver cuadro 31). Este

incremento acelerado se debió en lo fundamental a la exigencia de recursos frescos para enfrentar los avatares de la crisis estructural de la economía nacional de diciembre de 1994-1995.

Por su parte, PEMEX, NAFIN y BANCOMEXT realizaron emisiones de bonos en los primeros años de la década de los noventa, aunque no se disparó esa deuda dado el monto aún pequeño por parte de PEMEX, porque en los siguientes años, su deuda exterior empezó a crecer aceleradamente como veremos en el siguiente apartado.

Sin embargo, lo que nos interesa destacar en esta parte del trabajo es la nueva modalidad de endeudamiento internacional que está siguiendo el sector público mexicano en el período de estudio, que como ya vimos, se relaciona con la contratación de créditos en los mercados de valores con inversionistas institucionales, que permite que el riesgo financiero se distribuye entre miles de acreedores y no en unos cuantos, cómo ocurrió en el período de los años sesenta hasta principios de los ochenta del siglo pasado, cuando se endeudó en lo fundamental con la banca privada internacional, con los gobiernos centrales y con los organismos financieros multilaterales.

Ahora el Gobierno Federal, las empresas de control presupuestario directo e indirecto, así como la banca de desarrollo cuentan con mejores espacios crediticios que los que existían en esa época, porque la apertura financiera, producto de las transformaciones tecnológicas-productivas de los años ochenta y noventa del siglo pasado, así como la exposición de la economía mexicana al mercado mundial le permiten acceder a los beneficios de que se derivan de este proceso aperturista, dado que una masa considerable de recursos procedentes del exterior, son invertidos en el mercado de valores de nuestra nación, posibilitando que tanto empresas como el sector público de México puede disponer de estos recursos mediante la emisión de deuda. Asimismo, la mayor disponibilidad de recursos en el mercado mundial, producto de la recuperación de la rentabilidad capitalista y de los mayores precios del petróleo, permite a empresas y gobiernos participar del crédito internacional, y por otro lado, la desregulación financiera generó las condiciones para que los recursos procedentes de los fondos de pensiones, las cajas mutualistas, los fondos de inversión y los recursos de las aseguradoras, de las tesorerías de las grandes empresas y de los bancos privados pueden ser invertidos en los mercados de valores para que los agentes que necesitan recursos líquidos, pueden satisfacer sus requerimientos en función de sus necesidades.

Al lado de este nuevo patrón de financiamiento local e internacional, aparecen una serie de nuevos agentes financieros que viven y reproducen la especulación como mercado paralelo de las ventajas que brinda una economía con alto contenido financiero, porque no sólo cobra importancia la titularización del crédito, los fondos de inversiones, sino también el mercado de derivados que involucra el mercado de coberturas contra riesgos asociados al tipo de cambio, los precios de los bienes exportables o el nivel de la tasa de interés, los reaseguros, Etc., pero sobre todo,

impulsa la especulación con los precios de las materias primas y hace que aparezcan nuevas consecuencias sobre la producción y el comercio interior y exterior. Por esa razón, es de gran relevancia que las naciones emergentes y pobres desarrollen sus aparatos productivos en función de las exigencias del nuevo patrón de industrialización en el mundo, basado en la utilización intensiva del conocimiento, para no depender de las naciones líderes del capitalismo, así como para preservar los recursos naturales y el patrimonio público, pues no hacerlo implicaría hipotecar el futuro de las generaciones en esos país, tal como está ocurriendo en México con sus empresas paraestatales, como pasaremos a ver.

4.4. El desarrollo de infraestructura productiva en PEMEX y la CFE mediante el esquema de endeudamiento externo basado en los Pidiregas y en la contratación de deuda en los mercados internacionales de capital y en el mercado interno.

Después de haber poseído más de mil 155 entidades públicas, al Sector Público Federal de nuestro país, sólo le quedan prácticamente dos grandes empresas: Petróleos Mexicanos (PEMEX) y la Comisión Federal de Electricidad (CFE)³⁸. Ambas empresas han tenido un destacado rol en el proceso de fomento a la industrialización del país, desde que fueron fundadas. En las siguientes páginas vamos a analizar la situación del endeudamiento externo³⁹ de ambas empresas, ubicando las problemáticas inherentes a cada una de ellas. Nuestra exposición se iniciará con el caso de PEMEX.

a) La importancia de PEMEX en la economía nacional y la situación de su deuda externa.

La industria petrolera de nuestra nación, perteneció desde su origen en 1900 al capital extranjero, que fue cuando se inició la explotación de ese bien en México⁴⁰. Pero ante el chantaje que las compañías extranjeras pretendían hacer al gobierno mexicano, el General Lázaro Cárdenas del Río decidió la expropiación de esa

³⁸ La última empresa que el Gobierno Federal mantenía en su poder, fuera de PEMEX, la CFE y LYFC es Aeroméxico que se halla a fines de septiembre de 2007 en proceso de venta con una oferta de compra de parte de un grupo de inversionistas encabezados por Banamex, ver La Jornada, 22 de septiembre de 2007, P. 21.

³⁹ Pemex financia sus operaciones no sólo con deuda exterior, sino también con Pidiregas (hasta 2008), los Contratos de Servicios Múltiples, endeudamiento interno, con recursos propios y presupuestales.

⁴⁰ La historia de la industria del petróleo en México se inicia en 1900, cuando los norteamericanos Charles A. Candfield y Edward L. Doheny compraron 113 hectáreas de la hacienda "El Tulillo", en el municipio de Ebanó, San Luis Potosí, que se extendían hacia los estados de Tamaulipas y Veracruz. En ese año, la hacienda pasó a ser propiedad de la "Mexican Petroleum of California", creada por Doheny, empresa que empezó a perforar en un campo al que denominaron "El Ebanó" y, en 1901, se descubrió petróleo mediante un pozo que fue bautizado con el nombre de "Doheny I".

industria el 18 de marzo de 1938, creando a la empresa Petróleos Mexicanos (PEMEX) y dotándola de poderes plenos para que se responsabilizara de la exploración, la explotación, la refinación, el transporte, el almacenamiento, la distribución, y las ventas de primera mano del petróleo y los productos que se obtengan de su refinación⁴¹.

Sin embargo, desde su origen Pemex no fue capaz de abastecer la demanda de productos petrolíferos refinados, petroquímicos y gas natural, por lo que más del 30 por ciento de las gasolinas que se consumen actualmente en nuestra nación y diversos lubricantes, son importados del exterior a precios fijados por el mercado internacional y eso hace que dependamos de los vaivenes del exterior y la salida de divisas se convierta en un problema crónico en la cuenta corriente de nuestra balanza de pagos.

Bajo el argumento de que la única manera de potenciar el desarrollo de la industria petroquímica y de elevar la inversión en PEMEX, el gobierno de Salinas de Gortari impulsó en 1992 la creación de la Ley Orgánica de Petróleos Mexicanos y Organismos Subsidiarios que estableció la subdivisión de Petróleos Mexicanos en cuatro empresas subsidiarias coordinadas por un corporativo, que derivó en la creación de PEMEX Exploración y Producción, PEMEX Refinación, PEMEX Gas y Petroquímica Básica y PEMEX petroquímica.

Para conseguir este propósito, el gobierno argumentó, que habría ventajas de organización, económicas y administrativas al dividir la estructura vertical y monopólica de PEMEX creando un grupo de subsidiarias, cada una de ellas con autonomía relativa de gestión y coordinadas por un organismo corporativo (Shields, 2003:35 y 2005).

Con el paso del tiempo quedó probado que la intención de fondo era desarticular la estructura organizativa de PEMEX para privatizarla y ponerla al servicio de los grandes grupos económicos y financieros del exterior y del interior.

La estrategia privatizadora de PEMEX se complementó con el régimen fiscal que le imponen las diversas leyes en la materia, que la convierten en la principal fuente de recursos para el Gobierno Federal y con ello se anula la posibilidad de que se puedan reinvertir parte de sus recursos a infraestructura física de la propia empresa.

La forma en que se estranguló financieramente a PEMEX fue mediante el establecimiento en 1994 en el artículo 7 de la Ley de Ingresos de la Federación un esquema fiscal, que establece el cobro de derechos sobre la extracción de petróleo, derecho extraordinario sobre la extracción de petróleo, derecho adicional sobre la extracción de petróleo, impuesto a los rendimientos petroleros, cuando tiene utilidades la empresa (similar al ISR), derechos sobre hidrocarburos,

⁴¹ Tal como se establece en el artículo 3, párrafo primero de la Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional en el Ramo del Petróleo.

impuesto especial sobre producción y servicios y el IVA a los productos petrolíferos, con lo cual el Gobierno Federal recibe anualmente más del 30 por ciento de sus ingresos totales.

Este esquema fue modificado en octubre de 2005, sin embargo, no cambió de manera radical, porque la paraestatal pagaría derechos por hidrocarburos, derechos por enajenación de gasolinas y diesel, el IVA, impuestos a la exportación de petróleo crudo, gas natural y sus derivados, impuestos a los rendimientos petroleros, impuestos a la importación de mercancías que haga PEMEX, aprovechamientos sobre rendimientos excedentes y otras obligaciones. El único cambio de fondo, es que ahora a los derechos que pague la empresa se le descontarán recursos para financiar el Fondo de Investigación Científica y Tecnológica en Materia de Energía, Derechos para la Fiscalización Petrolera y para el Fondo de Estabilización Petrolera. Como este esquema continuaba manteniendo en la asfixia financiera a la empresa, entonces en septiembre de 2007 se modificó el régimen fiscal para permitir que una parte de sus recursos fueran a inversión en infraestructura, para ello, se redujo de 79 a 71.5 por ciento la tasa de derecho ordinario sobre hidrocarburos de tal forma que si en 2007, conforme datos del anexo estadístico del Tercer Informe de Gobierno de Calderón, P. 93, aportó 549 mil 188.9 millones de pesos por ese concepto, en 2008 fue de 905 mil 263.8 millones de pesos (una parte de estos recursos son utilizados para inversión en infraestructura de PEMEX), asimismo, se incrementó el porcentaje del derecho ordinario sobre hidrocarburos que forma parte de la Recaudación Federal Participable de 76.6 a 85.31 por ciento; también se modificó el factor aplicable al derecho ordinario sobre hidrocarburos que se destina a los municipios al pasar de 0.0133 a 0.0148, entre otros⁴²(Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, 2007:16-17). Los ingresos totales que aporta PEMEX al fisco se pueden apreciar en el cuadro 32.

En este cuadro se puede apreciar claramente el monto de recursos y la proporción que tienen dentro de los ingresos totales del sector público presupuestario de México durante el período 1990-2008, donde destaca la aportación al fisco por parte de PEMEX durante 2003, con una participación creciente del 24.8 hasta alcanzar en 2005 el porcentaje de 30.4 por ciento, sólo contenida en los años 1998 y 1999 por la caída drástica de los precios del petróleo en el mercado internacional, producto de la crisis asiática de 1997-1998 que obligó al Gobierno Federal a realizar cinco recortes consecutivos al gasto público durante 1998. Aunque se debe señalar que la tendencia de la aportación de altos ingresos petroleros al sector público va a continuar en lo que resta de la presente década asociado a la escasez relativa de petróleo en el mundo y el agotamiento de los

⁴² Entre otras reformas se incluye la desaparición del derecho adicional que se pagaba como consecuencia de las reducciones en la plataforma de producción de petróleo, así como la inclusión en la Ley los límites máximos de deducción permitidos para el derecho ordinario sobre hidrocarburos (6.5 dólares para petróleo y 2.7 dólares para gas), también se incrementa la tasa aplicable al derecho para el Fondo de Investigación Científica y Tecnológica del 0.05 al 0.65 por ciento, así como la creación del derecho única que grava al 20 por ciento la producción de los pozos abandonados o en proceso de abandono. Centrar los datos del cuadro que sigue

pozos con mayor productividad en todos los países petroleros miembros y no miembros de la OPEP.

Cuadro 32. Ingresos tributarios que aporta PEMEX al fisco 1990-2009
(millones de pesos)

Años	Ingresos totales del sector público presupuestario	Ingresos petroleros que se aportan al fisco	Por ciento de la aportación al fisco
1990	188,357.60	34,698.20	18.4
1991	248,988.60	42,226.30	16.9
1992	295,689.40	51,056.70	17.2
1993	289,656.80	52,970.60	18.2
1994	328,518.10	59,986.80	18.2
1995	418,882.60	99,500.80	23.7
1996	580,722.00	147,582.50	25.4
1997	737,180.90	181,479.80	24.6
1998	783,045.90	170,924.00	21.8
1999	956,683.10	209,861.20	21.9
2000	1,179,918.90	319,380.70	27.0
2001	1,271,646.30	318,691.80	25.0
2002	1,387,500.40	292,999.40	21.1
2003	1,600,589.80	397,568.60	24.8
2004	1,771,314.20	491,101.50	27.7
2005	1,947,816.30	592,324.30	30.4
2006	2,263,602.50	605,367.80	26.7
2007	2,485,785.10	563,420.00	22.6
2008	2,860,926.40	781,209.60	27.3
2009	2,817,185.50	536,666.10	19.0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de 1990-2006, Presidencia de la República, Anexo Estadístico del Primer Informe de Gobierno, septiembre 2006. p. 48; para datos de 2007-2008, Anexo estadístico del Tercer Informe de Gobierno, septiembre 2009, p. 94.

Sin embargo, se debe precisar que el ataque contra la paraestatal no sólo se ha dado en el campo de la succión fiscal, también se ha impulsado la sobreexplotación de los recursos petroleros. La situación reciente de Pemex se muestra a partir de un estudio elaborado por Pemex Exploración y Producción, denominado "Las Reservas de Hidrocarburos en México, Evaluación al Primero de enero de 2004", donde se indica que las reservas probadas de hidrocarburos totales de nuestra nación se ubicaron en 2001, primer año de gobierno del presidente Fox en 32 mil 614.4 millones de barriles, en 2002 descendieron a 30 mil 838 millones de barriles, y en 2003 cayeron a 20 mil 77 millones y en 2004 se ubicaron en 18 mil 895 millones de barriles⁴³, cifras que son coincidentes con las que se publican en la página 236 del anexo estadístico del Tercer Informe de

⁴³ Citado por La Jornada, 21 de junio de 2004,p.22

Gobierno de Felipe Calderón, donde se asienta que para 2006 fueron de 45 mil 376.3 millones de barriles, para 2007 fueron de 44 mil 487.7 y para 2008 de 43 mil 562.6 millones de barriles, donde las reservas probadas representan la producción para solo 10 años.

No sólo las reservas probadas están cayendo en la industria petrolera mexicana, también los pozos que se encuentran en explotación se hallan en franco declive en su capacidad productiva, como es el caso de Cantarell que producía todavía en 2004 más de 2 millones 100 mil barriles diarios de crudo y desde 2006 empezó a reducir su productividad al pasar a un millón 750 mil barriles diarios, mientras que en 2009 produjo sólo 620 mil barriles diarios, producto de la pérdida de su productividad natural. Además, PEMEX-Exploración y Producción ha reconocido que la meta para restituir el 100 por ciento de las reservas petroleras que se extraen del subsuelo para producir lo que el país consume y exporta los excedentes con nuevos descubrimientos se difirió hasta el 2012, porque los escasos descubrimientos obligaron a diferir hasta esa fecha la meta⁴⁴, ubicándose la tasa relación de reservas/ producción para 2009 en 31 años cuando en 1980 alcanzó 59 años⁴⁵. En cuanto a la tasa de restitución de las reservas probadas de hidrocarburos se ubica en 2009 en 28 por ciento, conforme se asienta en el anexo estadístico del Cuarto Informe de Gobierno de Calderón.

El declive de la productividad de los pozos petroleros no es exclusivo de México, también afecta al mundo petrolero, incluso los expertos en geología en exploración y extracción de petróleo dicen que el clímax del petróleo convencional regular, el más fácil y barato de extraer, llegó a su fin en 2005 y ha rebasado la era de los costos baratos y la extracción fácil. También dicen que en 2011 llegará a su fin la extracción de petróleo pesado y las reservas de mares profundos y de las regiones polares, así como el líquido tomado del gas⁴⁶. Además, el consumo comenzará a rebasar la producción por la cantidad más pequeña de ésta y el precio del petróleo podría elevarse a cifras no imaginables, porque en el reciente boom, los precios de la mezcla mexicana de exportación alcanzaron en julio de 2008 su máximo histórico al llegar a 132 dólares el barril ⁴⁷ y el West Texas Intermediate llegó ese día a 150 dólares por barril, para empezar a descender

⁴⁴ Así lo señaló Vinicio Suro Pérez, Subdirector de Planeación y Evaluación de PEMEX Exploración y Producción, quien afirmó que se requerían 11 mil millones de dólares para ir avanzado gradualmente hasta alcanzar la meta de compensar cada barril que se extrae con un nuevo barril descubierto al final de la administración del Presidente Calderón. El Universal, 27 de Marzo de 2007, P.B 4.

⁴⁵ La tasa de restitución de reservas se obtiene del cociente de dividir el total de reservas descubiertas en el período entre la producción del mismo período, sin considerar otros elementos como son las delimitaciones, revisiones y los desarrollos de nuevos descubrimientos.

⁴⁶ Para aumentar las reservas, las empresas petroleras trabajan sobre tecnología en tres áreas principales: cavar más profundo bajo el océano o el ártico; explotar económicamente fuentes poco convencionales, como arenas y pizarras bituminosas y crear fuentes alternativas de energía, ver Economist Inteligente Unit, "Retos limítrofes en la carrera por el petróleo, la Jornada, 4 de septiembre, P.24.

⁴⁷ y no considera el monto total de ingresos que entera a la Federación.

drásticamente a partir de esa fecha por la crisis económica mundial que estalló en ese año.

En cuanto a la producción de crudo en nuestro país, en el primer trimestre de 2001 se alcanzaron los 3 millones 127 mil barriles diarios, en 2004 fue de 3 millones 383 mil barriles diarios. En 2005 se alcanzó una plataforma de 3 millones 333 mil barriles diarios y para 2006 se comienza a observar un declive relativo, porque el volumen producido se redujo a 3 millones 256 mil barriles diarios, como resultado del declive de la producción de Cantarell, y para 2009 se está produciendo 2 millones 601 mil barriles diarios, como se puede ver en el cuadro 33.

Esa producción aporta anualmente al erario federal una cuantiosa suma de recursos financieros que representan más del 30 por ciento del total de los ingresos del sector público presupuestario, como ya vimos, pero también una masa creciente de recursos excedentes por producción y exportación de petróleo crudo, tal como se observa en el cuadro 36.

Cuadro 33. Ingresos excedentes por exportación de petróleo crudo en México 2001-2009
(millones de pesos)

Años	Plataforma de producción de petróleo crudo	Plataforma de exportación de petróleo crudo	Precio fiscal del petróleo	Precio observado del petróleo	Tipo de cambio promedio	Ingresos propios de PEMEX (1).	Ingresos excedentes por exportación de petróleo crudo(2)	Ingresos por exportaciones de petróleo
	(millones de barriles	millones de barriles diarios	(dólares por barril)	(dólares por barril)	(pesos)			(millones de dólares)
2001	3,127.0	1,755.0	18.0	18.6	9.3	103,523.9	3,422.4	11,900.9
2002	3,177.0	1,705.0	15.5	21.5	9.7	150,031.6	36,217.8	13,397.5
2003	3,371.0	1,843.0	18.4	24.7	10.8	175,776.6	46,430.4	16653.6.
2004	3,383.0	1,870.0	20.0	31.0	11.3	190,772.0	84,866.3	21,173.0
2005	3,333.0	1,817.0	27.0	42.7	10.9	185,529.2	113,126.9	28,343.4
2006	3,256.0	1,792.0	36.5	53.1	10.9	317,655.0	118,005.7	34,709.9
2007	3,082.0	1,686.0	42.8	61.6	10.9	374,839.9	127,261.8	37,986.3
2008	2,791.0	1,403.0	49.0	84.4	11.2	362,530.7	134,929.5	43,341.0
2009	2,601.0	1,225.0	70.0	57.4	13.5	381,953.2	0.0	25,693.2

(1) Los ingresos propios de PEMEX se refieren al total de recursos que corresponden a la empresa y no considera el monto total de ingresos que entera a la Federación.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Pemex y SHCP.

Para tipo de cambio promedio, Banco de México. Para plataforma de producción e ingresos propios PEMEX.

Para precio fiscal y precio observado, SHCP. Los ingresos propios de PEMEX para 2007 hacen referencia al aprobado en el Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para ese año.

Como se puede ver a partir de los datos del cuadro 33, los ingresos excedentes que obtiene PEMEX anualmente por exportación de petróleo son cuantiosos, como resultado del elevamiento del precio del petróleo en el mercado internacional desde 2002 en adelante, que ha superado con creces las expectativas del precio fiscal fijado por el Congreso de la Unión. Con base en mayores precios del petróleo, también han aumentado los ingresos propios por extracción, porque mientras en 2001 fueron de 103 mil 523.9 millones de pesos, para 2008 se elevaron a 362 mil 530.7 millones de pesos, lo que representa una cifra sin precedente en el desempeño de PEMEX como empresa petrolera. Por su parte, los ingresos excedentes por mayor precio del petróleo en comparación al

aprobado por el Congreso de la Unión, pasó en ese lapso de 3 mil 422.2 millones de pesos a 134 mil 929.5 millones de pesos; mientras que los ingresos por exportaciones petroleras fueron de 11 mil 900.9 millones de dólares en 2001 y en 2007 tuvieron su mayor desempeño al sumar 37 mil 987.7 millones de dólares, para descender en 2009 a 25 mil 693.2 millones de dólares en 2009, producto de la crisis económica mundial que provocó una menor demanda de esta materia prima en el mercado mundial.

Por otra parte, los críticos del gobierno aseguran que la política de producción acelerada de PEMEX tiene tal ritmo de agotamiento de las reservas de gas y crudo, que en pocos años estaremos importando petróleo crudo. Dicen que el objetivo de los gobiernos neoliberales que tiene México es contribuir con la seguridad energética de Estados Unidos y obtener dinero fácil para el gasto público y el pago de la deuda, sin considerar como prioritario utilizar los recursos del petróleo al desarrollo nacional, mediante la canalización de recursos a la educación y a la ciencia y la tecnología para romper con el atraso tecnológico y el rezago educativo del país, así como la creación de infraestructura en comunicaciones y transportes.

Con el señuelo de resolver la carencia de inversiones en PEMEX y CFE, el régimen del presidente Ernesto Zedillo Ponce de León envió al Congreso de la Unión en 1995 una iniciativa de reforma que adicionó un párrafo al artículo 18 de la Ley General de Deuda Pública, para incorporar la figura de inversión financiada de largo plazo, conocidos como los PIDIREGAS (Proyectos de Impacto Diferido en el Registro del Gasto), así como la reforma de la Ley de Presupuesto, Contabilidad y Gasto Público, en su segundo párrafo, artículo 30. Esto se conjuntó con los problemas financieros que enfrentaba el Gobierno Federal en el marco de la crisis financiera de 1994-1995.

Con esta reforma se estableció que los particulares pueden financiar la infraestructura eléctrica y trabajos de exploración, producción y refinación de hidrocarburos que benefician a CFE y a PEMEX respectivamente. Pero en los hechos, se trata de una estrategia deliberada de privatización.

Estos PIDIREGAS prevén dos modalidades para la inversión privada y social: la directa y condicionada. En la primera, las entidades públicas adquieren la obligación de comprar los activos productivos (la obra) construidos por empresas privadas y su costo (las obligaciones) de pago correspondientes al ejercicio corriente y el que le sigue se registran en la cuenta pública como pasivo directo, y el resto como pasivo contingente. Una vez que los proyectos entran en operación, comienza el pago de esos pasivos y en este punto es cuando se afecta el gasto público, porque hay que solicitar recursos para ello a través del Presupuesto de Egresos de la Federación.

En teoría, el flujo de ingresos que el proyecto genere por la venta de bienes y servicios debe ser lo suficiente para cubrir el costo de las obligaciones contraídas. Este último aspecto es muy importante dejarlo claro porque en los hechos, si los

proyectos generan los suficientes flujos esperados, entonces éstos se vuelven autofinanciables, pero si esto no ocurriese así, el Gobierno Federal deberá cubrir el costo financiero de esa inversión con recursos públicos, que inevitablemente impactarán en las finanzas del país.

En el caso de la segunda modalidad, no existe un compromiso inmediato del gobierno para comprar el activo, porque los activos se mantienen con el carácter de propiedad privada, pero sí para adquirir los bienes y servicios producidos. En este caso, la obra queda en manos del inversionista privado y el sector público está obligado a comprar los activos en caso de incumplimiento de pagos. En ambas modalidades, el riesgo fiscal inherente en este tipo de contratos que celebra el Gobierno Federal con los inversionistas privados es que estaría obligado a responsabilizarse del proyecto, en caso de que quiebre alguna de estas empresas privadas. En ambos casos también, se registra su impacto económico en el presupuesto de egresos cuando empiezan a ser productivos.

Es importante precisar que en el caso de la inversión directa, el contrato entre las entidades públicas y las empresas privadas incluye el financiamiento de estos proyectos por parte de esas entidades, por esa razón, el Gobierno Federal afirma que durante su construcción, los gastos no impactan a las finanzas públicas, porque las entidades pueden refinanciar esa deuda sin recurrir a la autorización presupuestal. Esta es otra de las grandes ventajas de las empresas que construyen por el mecanismo de los Pidiregas, porque no asumen ningún tipo de riesgo financiero y todavía reciben financiamiento para ejecutar esos proyectos. Trabajar con dinero público para recibir beneficios privados, tal es el caso, o bien, el financiamiento se contrata al recibir la obra a satisfacción, pero ⁴⁸en ambos casos, el sentido del beneficio y del riesgo es el mismo.

Desde que se implantó esta forma de financiamiento para las empresas de control directo presupuestal, las dos empresas públicas que han gozado de este tipo de financiamiento son PEMEX y la CFE y en consecuencia, esta forma de financiamiento es deuda exterior, porque las empresas que hacen las obras son extranjeras.

Sin embargo, en la asignación de obra por medio de los Pidiregas, las empresas extranjeras tienen mayores ventajas que las nacionales, porque cuando se trata de financiar una refinería, por ejemplo, es tan grande el monto de la inversión requerida, que ganan las empresas internacionales que llegan con financiamiento de su país de origen. Esto significa que estas empresas, resuelven el problema de la construcción, pero son una competencia desleal para las empresas mexicanas que no tienen esos recursos.

⁴⁸ En la jerga de los contratos con Pidiregas se usa la terminología de CAT, que significa Construcción, Arrendamiento y Transferencia (el contrato con el privado incluye el financiamiento), así como OPF, que significa Obra Pública Financiada, donde el financiamiento se contrata al recibir la obra a satisfacción.

La evidencia empírica ha mostrado hasta ahora que las grandes empresas extranjeras ganan el concurso a las mexicanas porque pueden conseguir financiamiento internacional. Las empresas mexicanas quedan a nivel de destajistas o subcontratistas de la obra, en el mejor de los casos. Por lo tanto, debe quedar claro que la mayor parte del financiamiento privado de estos proyectos se obtienen de fuentes externas, incluidos organismos multilaterales y de apoyo al desarrollo, la AID, el EXIMBANK, el Banco Interamericano de Desarrollo, Etc. Una parte minoritaria proviene de la banca nacional, con una pequeña participación de la banca de desarrollo.

En las siguientes páginas vamos a describir a grandes rasgos el monto de los recursos destinados a PEMEX por la vía de los Pidiregas y cuáles son los proyectos más importantes que se han financiado con este tipo de inversiones, para luego pasar a describir otras fuentes de financiamiento que sostienen el funcionamiento de la paraestatal.

1) El mecanismo de financiamiento de los pagos diferidos (Pidiregas) en PEMEX⁴⁹.

PEMEX al igual que la CFE financian sus programas de inversión con recursos propios y presupuestales, con préstamos de la banca nacional y extranjera y los Pidiregas; aunque PEMEX cuenta con un mecanismo adicional como son los Contratos de Servicios Múltiples (CSM). Petróleos Mexicanos es la empresa paraestatal del gobierno mexicano que cuenta con la mayor cantidad de Proyectos productivos realizados con este esquema financiero, por lo tanto, nuestra exposición iniciará con el tema de los Pidiregas, posteriormente pasaremos a describir el financiamiento que recibe del exterior.

Antes de iniciar la descripción del endeudamiento de PEMEX a través de los Pidiregas, quisiéramos señalar que los empresarios y los funcionarios del Gobierno Federal sostuvieron siempre que los Pidiregas no representan un riesgo como deuda pública, porque están garantizados con los ingresos públicos. Plantean que los Pidiregas permiten adelantar las obras de infraestructura al momento de la disponibilidad del dinero líquido por parte de la Tesorería de Federación. Sin embargo, tal bondad se acaba cuando se solicita a la Cámara de Diputados la aprobación de recursos para el costo financiero de esa inversión y a

⁴⁹ Para efectos contables, los estados financieros consolidados incluyen las cuentas de Petróleos Mexicanos, los organismos subsidiarios y las compañías subsidiarias. Las compañías subsidiarias son: P.M.I. Comercio Internacional, S.A de C.V.(PMI); P.M.I. Trading LTD; P.M.I. Holding North America, Inc.; P.M.I. Holdings N.V.; P.M.I. Holdings B.V.; P.M.I. Norteamérica, S.A. de C.V.(PMI NASA); Kot Insurance Co. LTD.; Integrated Trade Systems, Inc.; P.M.I. Marine Limited; P.M.I. Services B.V.; PEMEX International España, S.A.; PEMEX Services Europe LTD.; P.M.I. North America, Inc.; Mex Gas International, LTD.; Master Trust; Fideicomiso F/163 y RepConLux, S.A. Las dos compañías subsidiarias que de manera específica tienen como función principal administrar los recursos financieros relacionados con los Pidiregas son: Master Trust y el Fideicomiso F/163.

la hora de pagar las amortizaciones crecientes que representan cada año, como veremos más adelante.

El monto de inversiones recibidas por PEMEX a través de los Pidiregas de 1997 a 2008, ha sido el siguiente, como se muestra en el cuadro 34.

Cuadro 34. Inversión financiada propuesta para proyectos de infraestructura productiva de largo plazo para PEMEX por tipo de inversión (millones de pesos constantes de 2004)

Años	Inversión directa	Inversión condicionada
1997	6777.2	778.7
1998	33928.4	6366.6
1999	40090.5	2520.8
2000	45562.9	1204.4
2001	54335.3	-
2002	56584.4	-
2003	97678.8	-
2004	123665.2	-
Total	458622.7	10870.5
Otros años	553373.7	-
Acumulada hasta 2005	554912.3	
2006	135005.6	
2007	150592.2	
2008	188382.3	10,967,565,300
Acumulada hasta 2011	1, 622,328,391,156	

Fuente: Presidencia de la República, Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación 2004. Nota. El saldo gran total no incluye el pago de intereses por 449 mil 252.3 millones de pesos de 2004. para 2008, Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2008, parte relativa a Universo de Pidiregas: Relación de proyectos de inversión directa y condicionada. P. 1. nota a partir de 2005 a precios constantes de 2008.

El cuadro 34 muestra que los flujos de inversión que se autorizan para que sean comprometidos por PEMEX en ese año o en los siguientes, dependiendo del período de construcción de cada proyecto, han sido fundamentalmente de inversión directa, que significa que la paraestatal petrolera compra la obra del particular y su costo se registra como deuda en la cuenta pública.

Hasta 2005 la inversión impulsada, como también se denomina a la inversión en Pidiregas, había alcanzado en PEMEX un saldo acumulado de 554 mil 912. 3 millones de pesos, cerca de 51 mil millones de dólares. Para 2006 se presupuestó

una inversión de ese tipo por 135 mil 5.6 millones de pesos, mientras que para 2007 fue de 150 mil 592.2 millones de pesos de 2008. Pero si a esas cifras se le acumula la inversión presupuestada por Pidiregas hasta 2011, entonces el saldo será de un billón 633 mil 295.9 millones de pesos de 2008, que transformado a dólares para ese año, a un tipo de cambio promedio estimado de 11.3 pesos, el monto equivale a 144 mil 539.4 millones de dólares.

Los proyectos que han sido financiados mediante este esquema de los Pidiregas se presentan en el tomo V del Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal de cada año, en el rubro de Petróleos Mexicanos. En el que corresponde a 2008, se asienta que hasta 2011 se habrán financiado 37 proyectos con inversión directa y condicionada, donde 36 corresponden a inversión directa acumulada hasta ese año por un billón 622 mil 328.3 millones de pesos y un proyecto con inversión condicionada por 10 mil 967.5 millones de pesos de 2008, para la creación de una planta de nitrógeno. Del total de proyectos, 23 corresponden a PEMEX-Exploración y Producción; 2 a PEMEX- Gas y Petroquímica Básica; 3 a PEMEX-Petroquímica y 9 a PEMEX-Refinación.

Sin embargo, es importante señalar que de 1998 a 2008, los proyectos recayeron principalmente al financiamiento de petroquímica y en una proporción mínima a la producción de gas. Para 2002 en adelante se destinan al financiamiento de proyectos asociados a la exploración y producción de petróleo crudo. En este campo, la función de los Pidiregas es incorporar reservas de hidrocarburos, así como aumentar la capacidad de procesamiento de gas natural conforme a los niveles de extracción esperados y los incrementos de la demanda y adecuar la estructura de producción de refinados al tipo de reservas con que se cuenta a través de la Reconfiguración del Sistema Nacional de Refinación. Estos proyectos, como se señaló desde un principio, son realizados por empresas extranjeras.

Por lo que hace al programa de amortización e intereses de los Pidiregas autorizados para PEMEX, el cuadro 35 muestra el siguiente comportamiento. A partir del año 2000, las amortizaciones comienzan a ser crecientes cuando alcanzan el monto de 3 mil 76.6 millones de pesos y continúan así hasta el año 2012, cuando llegan al máximo histórico de 153 mil 140.1 millones de pesos de 2008, para después empezar a descender gradualmente hasta el año 2031 cuando se pagarán sólo 470 millones 147.8 miles de pesos de 2008.

Para el caso de los intereses, también tendrá un comportamiento creciente hasta el año 2012 cuando llegarán a 51 mil 72 millones de pesos constantes de 2008, para descender en 2013 a 46 mil 729.2 millones de pesos constantes de 2008 y así sucesivamente para los años posteriores (ver cuadro 35).

La crítica que se formula al Gobierno Federal con relación a este esquema es lo caro que resulta para el erario federal, pero al no existir datos sobre el monto de las tasas de interés, entonces sólo se pudo deducir a partir del monto de intereses pagados en cada año, que como se observa en el cuadro sobre el servicio de

estos Pidiregas, es que van en aumento durante el período que está programado su pago.

Cuadro 35. Amortizaciones e intereses de la inversión financiada en PEMEX (Pidiregas) 1998-2031 (pesos constantes de 2008)

Años	Amortizaciones (1)	Intereses(2)	Total del Servicio(1+2)
1998	54,035,764	46,647,236	100,683,000
1999	162,021,174	178,250,076	340,271,250
2000	3,076,689,849	5,340,758,234	8,417,448,083
2001	6,112,028,569	5,789,089,124	11,901,117,693
2002	11,652,066,134	7,074,013,785	18,726,079,919
2003	18,349,365,390	10,359,456,139	28,708,821,529
2004	32,245,614,905	12,369,009,674	44,614,624,579
2005	36,808,890,313	20,260,396,666	57,069,286,979
2006	30,156,832,220	28,520,048,802	58,676,881,022
2007	56,792,265,147	21,746,264,828	78,538,529,975
2008	72,000,500,006	31,274,730,778	103,275,230,784
2009	72,308,801,655	37,938,872,804	110,247,674,559
2010	112,906,358,539	40,526,381,532	153,432,740,071
2011	119,882,020,006	38,941,172,814	158,823,192,820
2012	153,140,134,918	51,072,011,814	204,212,146,732
2013	141,432,719,673	46,729,287,787	188,162,007,460
2014	142,224,293,740	42,867,921,276	185,092,215,016
2015	107,392,437,605	36,627,701,273	144,020,138,878
2016	112,592,610,999	30,494,495,021	143,087,106,020
2017	76,366,885,929	24,355,047,600	100,721,933,529
2018	79,111,310,838	19,258,640,672	98,369,951,510
2019	60,619,294,193	14,485,133,466	75,104,427,659
2020	44,328,761,367	11,384,629,496	55,713,390,863
2021	32,597,242,786	8,631,800,542	41,229,043,328
2022	24,691,015,190	5,975,221,797	30,666,236,987
2023	23,678,836,651	6,147,077,182	29,825,913,833
2024	12,294,936,005	3,195,979,170	15,490,915,175
2025	15,926,219,242	2,747,840,324	18,674,059,566
2026	8,152,959,775	1,669,363,566	9,822,323,341
2027	9,373,151,109	1,001,403,559	10,374,554,668
2028	2,683,727,400	420,410,850	3,104,138,250
2029	1,337,332,400	167,149,600	1,504,482,000
2030	1,406,883,900	97,609,400	1,504,493,300
2031	470,147,800	24,453,200	494,601,000
Suma	1,622,328,391,191	567,718,270,087	2,190,046,661,278

Fuente: Presidencia de la República, Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio fiscal de 2008, tomo V.

La información que proporciona el Gobierno Federal sobre este esquema de financiamiento es aún incompleta y restringida, porque no informa sobre las tasas de interés a las que se contrata la inversión que financia los proyectos, los plazos

de amortización de éstos, las comisiones sobre el monto pactado, el nombre de la empresa a la que se adjudica el proyecto, la información en dólares y a precios corrientes del costo de los proyectos, los ingresos anuales que generan esos proyectos una vez que son absorbidos por la empresa gubernamental, así como el destino de ellos, pero lo más grave del asunto, es que no informa sobre los ingresos que generan esos proyectos para medir su capacidad de autofinanciamiento⁵⁰. La presentación de la información en dólares sí es muy importante porque se trata de pasivos en dólares con el exterior, que se pagan en dólares y el servicio de los mismos se hace en dólares y por lo tanto, tienen un impacto directo sobre las reservas internacionales del país que están en divisas duras, pero en lo fundamental, en dólares.

Lo que sí queda claro y salta a la vista es el enorme monto que adquirieron estas inversiones en PEMEX y que deben ser vistos como obligaciones que adquiere la empresa con el resto del mundo. En última instancia, es deuda con el exterior que será amortizada y cubierto su costo financiero como cualquier otra deuda con sujetos no residentes. Esta misma tendencia se observa con el servicio de estos Pidiregas, pues para 2009 será más de 110 mil 247.6 millones de pesos constantes de 2008 (ver nuevamente cuadro 35), lo que equivale a más de 5 veces el presupuesto anual de la UNAM para ese año.

Otra conclusión ya visible en estos datos, es que la tendencia del endeudamiento de PEMEX por este concepto fue superior al valor de su patrimonio, pues al finalizar el primer trimestre de 2005 esto se había vuelto realidad. De 2001 a 2004 los Pidiregas aumentaron 127.5 por ciento lo que implica un creciente endeudamiento para financiar obras de exploración y explotación de petróleo.

La propia Secretaría de Hacienda y Crédito Público reconoció que este esquema de financiamiento estaba en etapa de quiebra y no se podía seguir exprimiendo, conforme lo expresara el entonces Subsecretario de Egresos de esa dependencia, Carlos Hurtado Valenzuela durante su comparecencia en la Comisión de Presupuesto y Cuenta Pública de la Cámara de Diputados el 14 de septiembre de 2004⁵¹, la razón por la que se agotó este esquema, es porque las amortizaciones habían llegado a niveles similares a los requerimientos de inversión pública. Por esa razón, el Congreso de la Unión tomó la determinación en noviembre de 2008, en ocasión de la discusión del paquete económico que entraría en vigor en 2009, desaparecer el esquema de los Pidiregas para Pemex a partir de 2009 y reconocer esos pasivos, como deuda exterior que forma parte de la contabilidad de los organismos y empresas de control presupuestario directo, de Pemex en especial, por lo que los Pidiregas sólo se aprueban ahora para la CFE.

⁵⁰ Agradezco los valiosos comentarios sobre estos puntos a Gabriel Gali Sequera Ramírez, quien fuera investigador del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados.

⁵¹ Reforma, 15 de septiembre de 2004,. Sección A. P. 1. Juntar con la nota anterior.

Está claro que el endeudamiento mediante los esquemas Pidiregas trae presiones para el presupuesto público federal, porque es muy caro el costo financiero de los mismos, además de que nunca lograron ser autofinanciables como se les describió al ser considerados como esquema de financiamiento. En cambio, lo que sí ha quedado probado es que a partir de 2007, el presupuesto federal empezó a sufrir una presión creciente por el costo financiero de los Pidiregas, ya que en ese año se destinaron 56 mil 792.2 millones de pesos de 2008 para amortizaciones de esos proyectos y 21 mil 746.2 millones de pesos de 2008 para intereses, lo que da un servicio total de esa deuda por 78 mil 538.5 millones de pesos de 2008, mientras que para los siguientes años, la presión anual seguirá siendo muy alta (ver nuevamente cuadro 35).

Sin embargo, en la lógica del bloque de poder que gobierna actualmente a México, el esquema es una oportunidad de negocios para los inversionistas, sean nacionales o extranjeros, pero sobre todo, es un mecanismo eficaz para ir estrangulando progresivamente a PEMEX, así como crear una imagen desastrosa de ella y finalmente proponer su privatización. Se trata de golpear de forma gradual pero sistemática a la paraestatal, tal como lo hicieron con los fondos de pensiones de los trabajadores mexicanos, hasta que lograron individualizar las cuentas, las empezaron a administrar y las llevaron al juego del mercado de valores.

Con PEMEX el proceso será más lento porque implica derrumbar la ideología del nacionalismo mexicano y la resistencia de los trabajadores, pero sobre todo, de los que laboran en la propia empresa. Por lo tanto, será una lucha de poder a largo plazo, pero irrenunciable por el lado del gran capital nacional en su calidad de apéndice del gran capital internacional, con quien tiene que estar aliado para explotar una industria que requiere incorporar las nuevas tecnologías para explotación y extracción de petróleo crudo de aguas profundas, que sólo disponen de ellas los inversionistas del extranjero.

Pero además, para reemplazar estos Pidiregas, ya se incorporó un nuevo instrumento de financiamiento de obras ⁵²de infraestructura: los Contratos Integrales de Petróleos Mexicanos o Contratos Incentivados, donde la iniciativa privada hará los servicios para la evaluación, desarrollo y producción de hidrocarburos y establecen el pago a los particulares mediante una fórmula dependiente de la producción y el precio internacional del petróleo. En los hechos reemplazan a los Pidiregas, aunque no dejan de ser un compromiso tácito del Gobierno Federal. Serán obras concesionadas que podrán ser administradas hasta por 30 años a cambio de que los inversionistas privados realicen trabajos de exploración y producción de petróleo crudo. No serán deuda pública como los

⁵² El 16 de marzo de 2011, la segunda sala de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, validó las ventas de Pemex a los distribuidores de gasolina, diesel, querosenos, asfaltos, lubricantes y otros destilados del crudo, aunque la disposición no incluye al combustóleo, petroquímicos básicos, gas natural y gas LP. Ver La Jornada, 16 de marzo de 2011.

Pidiregas. Será un esquema similar al de las concesiones para construir obra pública, que ya se ha tenido en el país por años, donde al Gobierno Federal le permite construir infraestructura pública y a los particulares una rentabilidad segura. Pero la similitud directa con los Pidiregas es que permiten la apertura al capital privado en la explotación de recursos reservados al Estado y aseguran un espacio de negocios muy importante para ellos.

Sin embargo, resulta útil preguntar ¿por qué razón PEMEX no arrienda el equipo de exploración de petróleo en aguas profundas, en lugar de permitir la inversión privada mediante los Pidiregas? Esta experiencia de arrendar la tecnología para explorar aguas profundas la llevó PEMEX a cabo hacia finales de 2004, cuando exploró el pozo Nab 1 y Noxal 1, en el que se calculan reservas casi similares a las de Cantarell⁵³, que le representaban erogaciones diarias por 66 mil dólares y en tres años le representaron gastos por 72 millones de dólares por el arrendamiento de la plataforma Ocean Worker, debido a la falta de tecnología propia para llegar a mayores profundidades. Por otra parte, si disponer de equipos de perforación que son caros y escasos en el mercado mundial, ¿por qué no establecer convenios de cooperación con Petrobras de Brasil y PDVSA de Venezuela, para allegarse esos equipos?

2) El financiamiento externo a PEMEX vía emisión de bonos y préstamos bancarios.

PEMEX es la empresa mexicana con mayor respaldo financiero y patrimonial para recurrir al mercado internacional y al mercado interno de capitales. Los ingresos anuales por exportaciones petroleras y las reservas probadas de crudo del país son la mayor carta de garantía para los prestamistas externos e internos. Además, su deuda en Pidiregas es respaldada por el Gobierno Federal. De acuerdo a los datos disponibles, entre 1988 y 1991 su financiamiento externo fue moderado, después de la magnitud de la deuda exterior que acumuló a lo largo de los años setenta y principios de los ochenta, de tal suerte que el 31 de diciembre de 1988 tenía un saldo de 5 mil 61.8 millones de dólares, para 1990 había crecido a 5 mil 498.5 millones de dólares. La captación de recursos externos fue de 474.9 millones de dólares y 783.4 millones respectivamente en esos dos años, como se muestra en el cuadro 36.

⁵³ La Jornada, 8 de junio de 2006, P.30.

Cuadro 36. Evolución del endeudamiento externo de PEMEX 1988-2009 (millones de dólares)

Años	Captación	Liquidación	Saldo al 31 de diciembre de cada
	(disposiciones)	(amortizaciones)	
1988	474.9	796	5061.8
1989	783.4	564.2	5175.7
1990	670	477.7	5498.5
1991	1174.6	1084.1	5566.8
1992	3799.6	2947.5	7152.1
1993	5090.8	5221.1	6966.3
1994	11239.4	11154.7	7152.4
1995	9869.2	9904.5	7133.6
1996	8682.7	7293.7	8475.7
1997	8842.9	8719.7	8552.5
1998	9593.1	8835.8	9384.6
1999	6883.1	6472.4	9768
2000	4595.5	4865.5	9469.5
2001	8238.1	8855.8	8836.9
2002	2768.9	3424.1	8158.4
2003	1589.3	2906.9	7122.5
2004			8152.8
2005			3904.8
2006			4311.8
2007			4889.4
2008			5641.6
2009			35899.3

Fuente: Para 1988-2003, elaboración propia en base a datos de PEMEX, Subdirección de Finanzas: Subgerencia de Administración de la deuda documentada. Nota. No se incluyen las variaciones cambiarias. Para 2004-2009, SHCP, Cuenta de la Hacienda Pública Federal, varios años.

Sin embargo, en su calidad de prestatario no está recurriendo a los préstamos para impulsar de manera directa sus inversiones de expansión y reposición de su equipo productivo, sino para financiar con deuda la infraestructura productiva de largo plazo a cargo de las grandes petroleras del exterior (contratadas vía Pidiregas), ya que como se señaló líneas atrás, los contratos de Pidiregas incluían la obligación de la entidad paraestatal de otorgar financiamiento a esas empresas constructoras.

Esto ha llevado a PEMEX a recurrir de manera creciente al mercado de capitales del exterior a solicitar préstamos bancarios, a las agencias de crédito a las exportaciones y a la colocación de aceptaciones bancarias, arrendamiento financiero, créditos a compradores, créditos al comercio exterior, créditos directos,

crédito revolvente, emisiones públicas y privadas, financiamiento de proyectos y papel comercial. El fin es fondear recursos para proyectos de infraestructura de largo plazo. Esta necesidad de recursos externos se acrecentó a partir de los tres últimos años del régimen de Salinas de Gortari y durante el del presidente Zedillo y del presidente Fox, porque en esos regímenes se empezó a endeudar a PEMEX con el exterior a una escala creciente. Al mismo tiempo, también empezaron a crecer los pagos por amortizaciones de esa deuda, tal como lo muestra el volumen de amortizaciones anuales que se registran en el cuadro 36.

En cuanto a sus disposiciones anuales (captación), la mayor parte procede de instrumentos financieros que los inversionistas compran a descuento, como son los bonos cupón cero. Por ejemplo, de 1992 a 2004, el peso de la deuda contratada bajo las emisiones de bonos fue creciente, como se ilustró en el cuadro 31. En 1994 colocó bonos a mediano plazo por 904.3 millones de dólares y para 1997 el monto colocado fue de mil 183.3 millones de dólares (ver nuevamente cuadro 31), con tasas de interés promedio que fluctuaron en 1991 en 10.02 por ciento, en 1992 de 12.56 por ciento y para 2004 de 5.89 por ciento, tal como veremos en el apartado 4.5.5.

Visto en conjunto, la situación del endeudamiento de PEMEX puede resumirse en el siguiente cuadro.

Cuadro 37. Saldo fin de período de la deuda de PEMEX 1988-2009. (Millones de dólares).

Años	Saldo de deuda por Pidiregas	Saldo de deuda externa
1988		5061.8
1989		5175.7
1990		5498.5
1991		5566.8
1992		7152.1
1993		6966.3
1994		7152.4
1995		7133.6
1996		8475.7
1997		8552.5
1998		9384.6
1999	8341.3	9768.0
2000	12853.8	9469.5
2001	14953.1	8836.9
2002	20953.2	8158.4
2003	27641.3	7122.5
2004	30668.4	5538.8
2005	36426.1	8152.8
2006	41787.7	3904.8
2007	51966.6	4311.8
2008	60894.8	4889.4
2009		5641.6
		35899.3

Fuente: elaboración propia en base a datos de PEMEX, Subdirección de Finanzas: Subgerencia de Administración de la Deuda Documentada.

Nota. No se incluyen las variaciones cambiarias. Para 2004, saldo comprende hasta el 31 de junio de ese año. El saldo de la deuda externa, SHCP, Cuenta de la Hacienda Pública Federal, varios años.

El cuadro 37 muestra el total de la deuda de PEMEX con los acreedores nacionales y extranjeros y en el caso de los pasivos por inversión directa en Pidiregas, alcanzó la suma acumulada en 2008 de 60 mil 894.8 millones de dólares, sin considerar los pagos por amortización de capital que se han realizado a lo largo del período que abarcan esos datos y dada el peso creciente de las amortizaciones por Pidiregas, es de suponerse que en un futuro no muy lejano, PEMEX tenga que ser rescatada financieramente, si las expectativas de los precios del petróleo llegaran a modificarse a la baja en lo que resta de la presente década; situación que es improbable, pero está sujeta a la duración de la actual coyuntura económica en el mundo.

Por otra parte, el cuadro 37 presenta la evolución de los saldos de la deuda externa documentada de Pemex, que en el año 2009 suma un total de 35 mil 899.3 millones de dólares, porque en ese año se está contabilizando una parte de la deuda de los Pidiregas, como deuda exterior de la paraestatal.

b) Importancia de la industria eléctrica nacional y la situación del endeudamiento externo en la CFE⁵⁴.

El origen de la industria eléctrica tampoco fue muy diferente que la del petróleo. En 1879 se inició la introducción de este servicio en León, Guanajuato (en la fábrica de hilados y tejidos la Esmeralda). Desde el inicio de la explotación de esta industria en México, predominó el capital extranjero, representado por sólo tres grandes empresas. Pero como estas empresas no lograban satisfacer el servicio de la energía eléctrica y su objetivo estaba enfocado más a la rentabilidad económica que a la satisfacción de las necesidades sociales, el gobierno del General Cárdenas decidió crear el 14 de agosto de 1937 a la Comisión Federal de Electricidad, para resolver los problemas relacionados con la energía eléctrica⁵⁵. En una primera etapa, se abocó a la construcción de plantas generadoras para satisfacer las necesidades de la población de este servicio.

En 1960, el capital extranjero aportaba el 67 por ciento de la capacidad instalada en el país (la CFE aportaba el 54 por ciento, la Mexican Light el 25 por ciento y la American and Foreign el 12 por ciento y el resto de las compañías el 9 por ciento). Para esas fechas, menos de la mitad de la población del país contaba con el servicio de energía eléctrica.

Estas circunstancias son las que llevaron al Presidente Adolfo López Mateos a nacionalizar la industria eléctrica el 27 de septiembre de 1960. Para ello, se adhirió al párrafo sexto del artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos que dice lo siguiente: "Corresponde exclusivamente a la Nación generar, conducir, transformar, distribuir y abastecer energía eléctrica que tenga por objeto la prestación de servicio público. En esta materia no se otorgarán concesiones a los particulares, y la Nación aprovechará los bienes y recursos naturales que se requieran para dichos fines".

La nacionalización tenía como propósito integrar el Sistema Eléctrico Nacional, así como extender la cobertura del suministro y de apoyar la industrialización de México. Por esa razón, el Estado mexicano se hizo de los bienes e instalaciones

⁵⁴ La CFE financia sus operaciones no sólo con deuda exterior y Pidiregas, sino también con deuda interna y recursos propios y presupuestales.

⁵⁵ Tres empresas ofrecían el servicio de energía eléctrica con serias dificultades a siete millones de mexicanos, que representaban el 38% de una población de 18.3 millones de habitantes en 1937. La oferta no satisfacía la demanda, las interrupciones en el servicio eran constantes y las tarifas muy elevadas, esto no permitía el desarrollo económico del país. Las empresas se dedicaban principalmente a los mercados urbanos más redituables sin contemplar en sus planes de expansión a las poblaciones rurales, donde habitaba el 67 por ciento de la población.

de las compañías privadas que funcionaban con muchas deficiencias operativas, por la carencia de capital y serios problemas laborales.

Los gobiernos neoliberales de Salinas, Zedillo, Fox y Calderón han pretendido privatizar al sector eléctrico y al igual que para el caso de PEMEX, el argumento es que la demanda nacional de energía eléctrica crece a 5.6 por ciento anual y apenas se generan 44.5 megavatios de electricidad y el país necesita otros 25 megavatios adicionales en los próximos años, para satisfacer la demanda interna y mantener la fiabilidad y seguridad en el sistema eléctrico del país. Pero ello, implica tener que invertir 50 mil millones de dólares en los próximos cinco años⁵⁶. Por su parte, los críticos del gobierno en el tema energético dicen que los requerimientos de inversión calculados para el sector eléctrico en 5 mil millones de dólares anuales están sobreestimados y ponen como prueba el hecho de que en los últimos 6 años se han invertido sólo 15 mil millones de dólares (la mitad de los supuestos requerimientos), con los cuales la reserva en capacidad de energía eléctrica y de líneas de transmisión es superior a 40 por ciento⁵⁷. También se señala que la totalidad de la expansión de la infraestructura eléctrica en años recientes ha sido financiada por empresas privadas mediante los esquemas de productores de energía independientes y los Pidiregas.

Esto fue posible por la reforma impulsada por Salinas de Gortari en 1992 a la Ley de Servicio Público de Energía Eléctrica contenidas en los artículos 3º, 36, 36 Bis, 37, 38, 40 y 46, así como los artículos 2º y 3º de la Ley de la Comisión Reguladora de Energía, y las fracciones V y VII del Artículo 33 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, que establecen la posibilidad de que los inversionistas privados a través de la figura del permiso, pueden participar en la generación y venta en su caso, de energía eléctrica.

Aunque es importante plantear que lo que prevalece en el sector energético no es la falta de recursos del Gobierno Federal para destinarlos a Pemex y la CFE, el verdadero problema de fondo es abrir ese sector al capital privado nacional y extranjero. Para ello, los neoliberales han seguido en una primera instancia la estrategia de estrangular financieramente a la CFE, mediante el cobro de aprovechamientos excesivos que anulan la posibilidad de reinvertir para de sus ingresos a planes de expansión, sin embargo, lo que se persigue es crear las condiciones para privatizarla de facto y posteriormente de manera formal a través de diversos mecanismos como pasaremos a ver.

1) El mecanismo de la inversión financiada (Pidiregas) en CFE.

⁵⁶ Esto lo afirmó en ese entonces, quien fue el presidente de la Comisión Reguladora de Energía, Dionisio Pérez-Jácome, cuando dijo que requerían 50 mil millones de dólares en inversiones, fondos de los que el sector público carece para mantener la fiabilidad y seguridad del sistema eléctrico nacional. La Jornada, 9 de junio de 2004 p.20.

⁵⁷ Tal afirmación la hace el profesor de la UNAM, Víctor Rodríguez Padilla. Ver la Jornada, 19 de septiembre de 2004, P.30

Cuando está a punto de cumplirse los 10 años de la entrada de la inversión financiada a PEMEX y la CFE, este esquema fue considerado por el presidente Fox como el esquema salvador de los problemas financieros de las dos entidades paraestatales del campo energético e incluso llegó a decir que el ex-presidente Zedillo había ideado un esquema novedoso para desarrollar la infraestructura en las dos empresas públicas más importantes del país.

El comportamiento de la inversión financiada a través de Pidiregas por inversionistas extranjeros en CFE ha sido el siguiente, conforme los datos del cuadro 38.

Cuadro 38. Inversión financiada propuesta para proyectos de infraestructura productiva de largo plazo para Comisión Federal de Electricidad (CFE)
Millones de pesos constantes de 2004.

Años	Inversión directa	Inversión condicionada
1996	838.9	
1997	5055.6	2088.7
1998	8312.2	4568.6
1999	10118.9	4593.6
2000	5870.2	10029
2001	5059.8	14871.3
2002	13386.1	17630.5
2003	14904.3	6234.8
2004	20309.6	9079.9
Total	173320.2	100091.6
Otros años	89464.6	30995
Saldo gran total	262784.8	131086.6
Acumulada hasta 2005	160,446,285,820	
2006	21,335,017,263	
2007	18,725,160,056	
2008	35,479,826,550	116,234,061,822
Acumulada hasta 2011	389,332,107,293	

Fuente: Presidencia de la República, Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación 2004 y 2008. Nota.

En el caso de CFE, la inversión financiada toma importancia en sus dos modalidades: la directa y la condicionada. Ambas tienen un peso importante en cada año, aunque la inversión directa tiene la supremacía en todo el período. Ambas inversiones se han utilizado para financiar la construcción de proyectos relacionados con nueva infraestructura en generación, transmisión y transformación, con el propósito de cubrir el crecimiento de la demanda de energía eléctrica. También se usan para rehabilitar y modernizar las centrales eléctricas que están en operación, para incrementar su factor de disponibilidad. Al igual que en PEMEX, las empresas extranjeras han sido las beneficiadas como ejecutantes de los proyectos, entre ellas, las empresas turcas que son las que ganan los contratados licitados de construcción de las torres para el cableado eléctrico.

Conforme la planeación y ejecución de los proyectos de la CFE, hasta 2008 se habrán autorizado 261 proyectos Pidiregas, de los cuales 229 son de inversión directa y 32 de inversión condicionada, lo que representa una inversión acumulada de 235 mil 986.2 millones de pesos de 2008, que si transforman a dólares a un tipo de cambio promedio para ese año de 11.3 pesos por dólar, entonces representa la cifra de 20 mil 883.7 millones de dólares. Entre las obras de mayor trascendencia de este esquema de inversión lo representa la mega-obra sexenal de la construcción de la Presa El Cajón en Santa María del Oro, Nayarit, con un costo de 748 millones de dólares, así como el proyecto la Yesca, que ya fue aprobado el inicio de la construcción en la misma entidad.

Para construir la presa el Cajón, ICA tuvo que emitir bonos por 658 millones de dólares en los mercados internacionales que tendrán apoyo público, es lo que se conoce como deuda garantizada, ya que la citada empresa financiará la construcción de esa presa con deuda contratada con el exterior que será garantizada por el Gobierno Federal⁵⁸. Tan sólo para 2004, la CFE solicitó la cantidad de 4 mil 17. 1 millones de dólares bajo este esquema de Pidiregas para desarrollar 18 proyectos⁵⁹. Ante la presión de las empresas mexicanas, que en su mayoría se sintieron excluidas de este espacio de negocios, la CFE ideó un esquema más flexible al permitir un techo de inversión menos cuantioso, porque permite ahora Pidiregas en pesos, donde el primer concurso tuvo un valor de 150 millones de pesos. La licitación fue para la construcción de líneas de transmisión⁶⁰.

Tal como se muestra en el cuadro 38, el total de la inversión acumulada hasta 2005 asciende a 160 mil 446.2 millones de pesos constantes de 2008 y al igual que en PEMEX, el servicio de esa deuda es creciente y cada vez más abultada a las posibilidades financieras de la propia empresa eléctrica, conforme se puede ver en el cuadro 39.

⁵⁸ El Universal, 7 de junio de 2003, P .A 8.

⁵⁹ El Universal, 21 de octubre de 2003, P.B7.

⁶⁰ Reforma, 29 de abril de 2004, P. 2 A.

**Cuadro 39. Amortizaciones, Intereses y Servicio por Inversión
Directa en Pidiregas de CFE (pesos constantes de 2008)**

Años	Amortización	Intereses	Total del servicio
1998			
1999	451,954,800	623,688,900	1,075,635,700
2000	918,531,800	1,378,848,600	2,297,380,400
2001	1,209,303,400	2,065,007,200	3,274,310,600
2002	1,935,160,843	2,788,873,031	4,724,033,874
2003	2,846,210,088	3,085,699,205	5,931,909,293
2004	4,191,550,822	3,585,014,000	7,776,564,822
2005	5,181,589,769	4,523,478,709	9,705,068,478
2006	6,039,237,024	4,482,044,030	10,521,281,054
2007	7,327,426,472	5,316,460,778	12,643,887,250
2008	8,606,796,942	5,655,648,513	14,262,445,455
2009	10,837,188,715	5,826,614,817	16,663,803,532
2010	16,635,829,247	6,989,231,161	23,625,060,408
2011	16,277,322,645	7,798,651,214	24,075,973,859
2012	17,818,221,662	8,242,252,505	26,060,474,167
2013	18,969,476,601	7,795,098,398	26,764,574,999
2014	17,172,892,178	6,954,712,422	24,127,604,600
2015	16,497,051,598	7,623,828,513	24,120,880,111
2016	18,470,471,833	7,952,720,262	26,423,192,095
2017	16,493,474,546	6,740,224,989	23,233,699,535
2018	16,084,814,634	5,683,549,091	21,768,363,725
2019	14,585,083,391	4,644,808,387	19,229,891,778
2020	11,047,487,570	3,743,530,967	14,791,018,537
2021	7,859,386,206	3,057,174,849	10,916,561,055
2022	5,888,135,308	2,522,758,821	8,410,894,129
2023	5,158,664,192	2,097,980,227	7,256,644,419
2024	4,952,201,553	1,698,830,938	6,651,032,491
2025	5,014,169,578	1,309,446,994	6,323,616,572
2026	3,495,965,276	959,590,158	4,455,555,434
2027	1,006,950,933	791,430,044	1,798,380,977
2028	780,823,627	731,924,889	1,512,748,516
2029	780,823,627	675,715,535	1,456,539,162
2030	780,823,627	619,919,763	1,400,743,390
2031	780,823,627	564,152,444	1,344,976,071
2032	780,823,627	508,542,194	1,289,365,821
2033	780,823,627	452,532,457	1,233,356,084
2034	780,823,627	396,736,684	1,177,560,311
2035	780,823,627	340,940,922	1,121,764,549
2036	780,823,525	285,187,942	1,066,011,467
2037	433,166,674	234,990,980	668,157,654
2038	433,166,674	201,718,820	634,885,494
2039	433,166,674	168,446,659	601,613,333
2040	433,166,674	135,174,499	568,341,173
2041	433,166,663	101,902,338	535,069,001
2042	338,999,989	68,630,177	407,630,166
2043	216,583,337	44,592,648	261,175,985
2044	188,333,337	26,235,201	214,568,547
2045	188,333,337	8,745,070	197,078,407
Suma	273,098,045,526	131,503,278,954	404,601,324,480

Fuente: Presidencia de la República, Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal de 2008, tomo V.

Como se puede observar, el panorama financiero de la CFE no es nada alentador frente a las obligaciones que tendrá que enfrentar en las próximas tres décadas al tener que responder por pagos crecientes del servicio de la inversión financiada por los inversionistas privados. Por ejemplo, para 2007 pagó por el servicio de su deuda en Pidiregas 12 mil 643.8 millones de pesos constantes de 2008 y para 2016 la suma será de 26 mil 423.1 millones de pesos por el mismo concepto, como se puede ver en el cuadro 39.

2) El financiamiento externo que contrata la CFE.

Actualmente la CFE tiene un saldo de su deuda con el exterior que rebasa los 3 mil 625 millones de dólares e incluso planea utilizar fondos de retiro para sustituir esa deuda en dólares. Con ello, pretende modificar la estructura de su deuda externa y convertir a pesos una quinta parte de los 3 mil 625 millones de dólares contratados con el extranjero. Al igual que el sector público del país, estuvo ausente del mercado internacional de capitales por más de 12 años, pues en 1992 retornó al mercado voluntario de capitales del extranjero con una emisión de eurobonos por 100 millones de dólares (Banco de México, 1992: 147) y en 2002 con una emisión por 269.5 millones de dólares, como se mostró en el cuadro 31. Donde la CFE tiene escaso acceso es a la banca internacional de desarrollo, que presta en mejores condiciones. Pero al igual que PEMEX, dada la importancia que ocupa en la economía nacional y su capacidad de generar ingresos, la CFE tiene gran aceptación entre los inversionistas nacionales y del extranjero, quienes no han dejado de prestar recursos a esta empresa, como se ilustra en el cuadro 40.

Cuadro 40. Saldo de la deuda externa documentada de CFE 1988-2009.

Años	Millones de pesos	Millones de dólares
1988	2,817.20	1239.6
1989	2,505.60	1017.8
1990	2,871.80	1921
1991	3,285.80	1088.7
1992	3,976.70	1285
1993	4,251.80	1364.8
1994	7,756.80	2298.2
1995	11,807.00	1839.3
1996	13,440.30	1768.6
1997	12,365.30	1561.5
1998	14,842.50	1624.6
1999	15,140.40	1583.6
2000	13,595.00	1437.7
2001	12,722.90	1361.8
2002	14,430.00	1494.4
2003	19,777.50	1833.3
2004	24847.5	2200.8
2005	25793.9	2368.5
2006	26841.1	2460.2
2007	28395.9	2600.3
2008	58711.3	4345.7
2009	48984.4	3625.8

Fuente: Para datos de 1988-2003, CFE, Gerencia De Contabilidad. Para 2004-2009, SHCP, Cuenta de la Hacienda Pública Federal, varios años. Conversión a dólares se usa tipo de cambio promedio anual.

4.4.1. Visión de conjunto del endeudamiento de PEMEX y de la CFE por la vía de los Pidiregas.

Como se sabe, uno de los argumentos centrales que esgrimió el gobierno de Ernesto Zedillo para abrir el sector energético al capital privado, era la falta de recursos públicos para orientarlos a PEMEX y la CFE. En estas circunstancias, la salida inmediata para resolver los problemas financieros de ambas empresas fue la privatización de facto, porque mediante el esquema de los Pidiregas se abrieron los espacios al capital privado, que con el paso del tiempo, fue asumiendo

paulatinamente el control de la inversión en infraestructura del sector energético, de tal forma que desde 1999 hasta 2008 habían acumulado una inversión directa en Pidiregas por 64 mil 68.7 millones de dólares para ambas empresas (ver cuadro 41), sin considerar los pagos por amortizaciones de capital que se han realizado cada año, tal como se ilustró en cuadros precedentes.

Al haberse eliminado el esquema de los Pidiregas en Pemex, la CFE es la única empresa que continúa con este tipo de inversión, por esa razón para 2009 tenía un saldo acumulado por estas inversiones directas por 4 mil 897.7 millones de dólares.

Cuadro 41. Saldo acumulado total fin de período de inversión directa en Pidiregas en PEMEX y CFE 1999-2009 (millones de dólares)

Años	PEMEX	CFE	TOTAL
1999	8341.3	2952.0	11293.3
2000	12853.8	2918.3	15832.1
2001	14953.1	3163.9	18117.0
2002	20953.2	3959.7	24912.9
2003	27641.3	4096.1	31737.3
2004	30668.4	3990.8	34659.2
2005	36426.1	3839.1	40265.2
2006	41787.7	3501.6	45289.3
2007	51966.6	3621.5	55588.1
2008	60894.8	3174.0	64068.4
2009		4897.7	4897.7

Fuente: SHCP. Informes sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública, varios años.

Al mismo tiempo, se fue endeudando a ambas empresas mediante la contratación de créditos del exterior y del interior, que al final terminaron por estrangularlas financieramente, al grado de que al cierre de 2009, el patrimonio de PEMEX fue negativo en 66 mil 840 millones de pesos y así viene resultando desde hace varios años a pesar de las utilidades generadas por precios más altos del petróleo en el mercado internacional y la aplicación del nuevo régimen fiscal⁶¹.

Por lo tanto, para frenar la descapitalización de ambas empresas y la eventual quiebra, es necesario romper con el actual esquema de financiamiento que anula prácticamente la reinversión de una parte de sus ingresos para desarrollar la infraestructura energética y el mantenimiento de los equipos, cada vez más avejentados. Además, es necesario romper con el esquema fiscal que ahoga financieramente a estas empresas para que ya no sigan siendo la base financiera sobre la que se apoya el grupo hegemónico que detenta el poder político en México, para evitar el pago de impuestos de los grandes monopolios y oligopolios asentados en el territorio nacional.

⁶¹ Ver Informe Anual de Pemex 2009.

Reordenar la situación del sector energético también pasa por definir quién toma las decisiones en esas empresas y para qué y cuál es el sentido y la orientación de las mismas. En este contexto, el desafío de estas empresas es financiar directamente sus inversiones y prescindir de la participación del capital privado, porque con los Pidiregas, el sector privado no está efectuando una verdadera inversión de capital, ya que la mayor parte de los riesgos de la inversión los asume el Estado, tal como ya vimos. En el caso de la CFE, los contratos que se firman con los productores independientes a través de la modalidad de inversión condicionada, la obligan a fijar un precio anticipado a lo largo de toda la vida del proyecto, por lo que se cierra la puerta para que la empresa aproveche eventuales reducciones de costos.

Otra limitación de los Pidiregas es que la participación del capital privado se concentra en los proyectos más rentables y de más rápida recuperación. Las consecuencias de lo anterior son muy claras ya que dan lugar a una descapitalización de las empresas del sector público, a favor del fortalecimiento de la empresa privada, por esa razón, cabría la siguiente pregunta: Si las dos empresas públicas tiene capacidad de endeudamiento ¿Por qué no prescindir de los Pidiregas y pedir créditos directamente?

Sin embargo, el proceso tiene que hacerse por etapas. En las condiciones actuales de estrangulamiento financiero de las dos empresas lo que está haciendo la participación privada es registrar la deuda contraída por la construcción de un proyecto de infraestructura, como deuda privada; como deuda pública se registra exclusivamente las amortizaciones anuales o el pago por servicios, que es obviamente inferior. Es como si pagáramos a plazos o si una deuda de 100 se divide en 10 partes menores. La empresa privada está cobrando a nuestro juicio un costo exorbitante por esta contribución, ya que las garantías las aporta el Estado y los precios se fijan al inicio del contrato.

Para que la CFE y Pemex se conviertan en verdaderas empresas públicas autosostenibles se requiere abolir el actual régimen fiscal que exprime sus recursos y dotarlas de autonomía operativa y financiera, porque a pesar de que se liberan recursos por 30 mil millones de pesos anuales por la reforma a la Ley de Derechos de exploración y extracción de petróleo crudo de septiembre de 2007, como ya vimos, resultan insuficientes para subsanar sus necesidades financieras de nuevas inversiones y para dar mantenimiento al equipo ya existente. Si se logra lo anterior, podrán incrementar sus propios recursos, prescindir de la intermediación onerosa de la empresa privada e incluso reducir sus necesidades de financiamiento externo e interno. Inclusive, los costos financieros de ambas empresas se reducirían, si se mantienen las garantías de su deuda externa.

También se requiere desaparecer gradualmente el esquema de los Pidiregas y al mismo tiempo, reestructurar ese esquema con aras a desaparecerlo de manera definitiva para que permitan respirar financieramente a PEMEX y a la CFE, porque con ello se ahorrarían enormes recursos del servicio de los mismos.

Sin embargo, a pesar del efecto negativo que produce el incremento exponencial de las amortizaciones de los Pidiregas en PEMEX y la CFE, el verdadero obstáculo que se deriva de nuestra riqueza petrolera estriba en el hecho de que por segunda ocasión en nuestra historia reciente no hemos sabido aprovechar los abundantes recursos fiscales que México ha obtenido en los últimos años gracias a los precios elevados del petróleo. Por el contrario, han servido para posponer la solución a fondo de los problemas estructurales que enfrenta la economía mexicana, como la desarticulación entre la industria y la agricultura, la baja productividad laboral, el papel parasitario de los monopolios y oligopolios, la falta de infraestructura física en todos los frentes, así como la falta de ingresos tributarios, Etc., que es crucial enfrentarlos para volver a crecer de manera sostenida.

4.5. Estructura de la deuda pública externa de México 1988-2009.

México al igual que otras naciones del mundo, mantienen una deuda pública externa con respecto al producto interno bruto, que consume enormes montos de divisas anualmente por el servicio de la misma, en un contexto de estancamiento y crisis de su economía. Además, el peso de los intereses de esa deuda con respecto a sus exportaciones totales sigue siendo alto, en ese sentido, esta deuda continúa representando un obstáculo para el desarrollo nacional, dado que una gran parte de la riqueza que generan los trabajadores, se utiliza de forma improductiva y no para los fines de la expansión económica y de la generación de empleos e ingresos para la población.

Estos dos indicadores son claves para medir la capacidad de pago de las naciones con respecto a sus pasivos externos. Además, a pesar de las declaraciones de los funcionarios de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) de México de que la deuda pública externa ya no representa un problema para nuestra economía, lo cierto es que anualmente los intereses y las amortizaciones que tiene que realizar el sector público federal, alcanzan niveles acumulativos que multiplican varias veces el total de los pasivos asumidos originalmente.

Nuestra intención es presentar en los siguientes apartados la situación que guarda la estructura de la deuda pública externa del país en el período de estudio, porque representa una radiografía de esta variable con respecto a otras variables fundamentales de la economía. Por lo tanto, comenzaremos por plantear la evolución de esa deuda y el servicio de la misma en el lapso que va de 1988 hasta 2009.

4.5.1. Evolución del endeudamiento público externo y el servicio de la deuda exterior del Gobierno Federal, de la banca de desarrollo y de los organismos y empresas de control presupuestario directo en México.

Conforme la clasificación del Banco de México y de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y de los organismos financieros internacionales, la deuda externa total de nuestro país se compone de la siguiente manera:

- a) La deuda del sector público está constituida por el saldo bruto o neto de la deuda contratada por el Gobierno Federal, por los organismos y empresas de control presupuestario directo como Pemex, la Comisión Federal de Electricidad (CFE), Etc. y el endeudamiento externo de la banca de desarrollo (básicamente Bancomext, Banobras y Nafin).
- b) La deuda externa privada no bancaria (se trata del saldo bruto de la deuda exterior de las empresas que operan tanto en la industria, la agricultura, los servicios y el comercio, Etc.).
- c) La deuda externa privada bancaria (saldo bruto de la deuda de la banca múltiple privada con el exterior).
- d) El saldo bruto de la deuda externa del Banco de México con el Fondo Monetario Internacional, que está constituida por los préstamos de asistencia financiera o créditos stand by (créditos de contingencia por descenso en los precios de materias primas que forman parte del comercio exterior de nuestro país, como el petróleo, o bien por problemas de balanza de pagos de forma temporal, o desastres imprevistos, Etc.), así como con otros organismos internacionales que otorgan financiamiento externo con fines de regulación monetaria.

En este apartado, sólo se hará referencia a la problemática del endeudamiento externo del sector público mexicano en el curso del período 1988-2009 que abarca a la deuda del Gobierno Federal, la de los organismos y empresas de control presupuestario directo, como Pemex, la Comisión Federal de Electricidad (CFE), Etc. y el endeudamiento externo de la banca de desarrollo (básicamente Bancomext, Banobras y Nafin) y sólo se harán comparaciones cuando las circunstancias lo ameriten. El cuadro 42 muestra la composición de la deuda total que tiene México con el extranjero. Si bien el cuadro muestra un descenso relativo de la deuda del sector público con el exterior, lo cierto es que el crecimiento de la deuda exterior del país se desplazó hacia la deuda que contratan PEMEX y la CFE bajo la modalidad de los Pidiregas, que es deuda externa pero que no se contabiliza como deuda externa de las empresas y organismos de control directo presupuestario, aunque se reconoce como deuda de ambas empresas. En el caso de PEMEX, el esquema de los Pidiregas fue eliminado por disposición del Congreso de la Unión con la reforma realizada a la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria publicada en el Diario Oficial de la Federación del 8

de noviembre de 2008, para pasar a formar parte de la deuda externa de Pemex a partir de 2009.

Por otra parte, la deuda del sector privado ha crecido vertiginosamente desde los años noventa y los intereses anuales que paga han ido creciendo gradualmente, conforme se verá más adelante, mientras que el Banco de México liquidó totalmente su deuda con el exterior desde fines del año 2000, como parte de las oportunidades que se abrieron ante las bajas en las tasas de interés que cobra el FMI por sus préstamos a los bancos centrales, al igual que lo hicieron diversas naciones de América Latina, entre ellas, Brasil y Venezuela, esta última nación, no sólo pagó su deuda con el FMI, sino también liquidó la que tenía con el Banco Mundial y renunció en abril de 2007 a su membresía en esa institución financiera. También Argentina, Uruguay, Serbia e Indonesia, liquidaron sus deudas con el FMI en 2007⁶².

⁶² La decisión que tomaron todos los países que liquidaron sus deudas llevó al FMI a reconocer que sus ingresos habían caído como resultado de los pagos anticipados de esas deudas, los cuales bajarían en 15 millones de dólares en el año fiscal 2007 para situarse en 105 millones de dólares, La Jornada, 9 de enero de 2007, p.20.

**Cuadro 42 . Saldo Fin de Período de la Deuda Externa Bruta
Total de México 1982-2009 (millones de dólares)**

Años	Sector Público	Empresas Privadas	Banca Privada	Banco de México
1982	58,874.2	23,030.8	7,957.9	240.0
1983	62,556.2	20,432.6	7,146.0	1,204.0
1984	69,377.9	17,630.9	7,225.0	2,433.0
1985	72,080.1	17,053.9	8,284.0	2,943.0
1986	75,350.9	16,283.5	7,818.0	4,027.6
1987	81,406.8	15,384.1	5,873.0	5,118.7
1988	81,003.2	8,015.3	6,283.0	4,786.1
1989	76,059.0	6,038.2	7,220.0	5,125.7
1990	77,770.3	9,039.6	14,098.0	6508.3.
1991	79,987.8	12,035.0	18,969.0	6,759.0
1992	75,755.2	15,840.5	19,497.0	5,957.4
1993	78,747.4	23,226.0	23,210.0	4,795.4
1994	85,435.8	25,427.6	24,136.0	3,860.2
1995	100,933.7	26,518.3	20,730.0	17,282.2
1996	98,284.5	26,411.8	18,468.0	13,278.8
1997	88,321.2	34,793.6	16,825.0	9,087.5
1998	92,294.5	43,762.1	15,821.0	8,379.9
1999	92,289.5	55,498.7	14,124.0	4,468.2
2000	84,600.2	52,848.8	11,203.0	0.0
2001	80,339.2	55,706.4	8,481.0	0.0
2002	78,818.1	55,630.3	5,650.2	0.0
2003	79,023.5	56,556.3	4,974.8	0.0
2004	79,225.8	54,126.4	5,770.0	0.0
2005	71,674.5	53,192.7	4,497.0	0.0
2006	54,766.3	57,400.5	5,339.0	0.0
2007	55,354.9	60,131.5	7,308.0	0.0
2008	56,939.2	66,816.6	6,127.0	0.0
2009	96,354.0	63,961.1	4,799.0	0.0

Fuente: SHCP, Dirección General Adjunta de Deuda Pública.

La comparación entre la magnitud de la deuda exterior de las empresas y el sector público permite mostrar la verificación de nuestra hipótesis en el sentido de que desde principios de los años noventa del siglo pasado, se abre una nueva modalidad de gestión de la deuda exterior, dado que la gestión de la vieja deuda que prevaleció hasta mediados de los noventa correspondía al Estado interventor de la era de sustitución de importaciones. Bajo esa modalidad el Estado ejercía una función de rectoría que le daba gran autonomía para contratar créditos y canalizarlos a la creación de infraestructura; sin embargo, a raíz de la crisis financiera de 1994-95 y la creciente presión por ampliar los espacios a la empresa

privada se ha abierto esta nueva modalidad de gestión de la deuda que se contrata en los mercados externos, donde los grandes grupos económico-financieros se endeudan en montos crecientes en el mercado internacional, como parte de su adaptación al nuevo ciclo industrial mundial, descrito en el capítulo 3.

Este proceso es concomitante con la nueva función que el Sector Público Federal está desempeñando en este proceso, ya que ha acotado sus actividades bajo los principios de la reforma neoliberal, de modo que a la par que está transfiriendo la propiedad y operación de sus activos productivos al sector privado, transfiere también la gestión de la deuda externa al mismo. Este cambio de gestión se consumará totalmente si el Estado neoliberal logra transferir los últimos activos estratégicos, los de PEMEX y la CFE al sector privado, aunque conforme ya vimos, en los hechos ha abierto a ambas empresas al capital privado mediante la inversión en Pidiregas y otros mecanismos de participación en las operaciones de éstas.

La amenaza real de la transferencia de esta propiedad al capital privado nacional y extranjero está basada en la filosofía empresarial que promueve el partido que gobierna actualmente en México, el Partido Acción Nacional, dado que impulsa el desarrollo de la empresa privada, la ampliación de los mercados y la reducción de la participación del Estado en la esfera productiva. En este sentido, es más agresivo en términos de instrumentar la privatización de PEMEX y la CFE en comparación a la filosofía que desplegó el PRI en los inicios de la inserción de México al modelo neoliberal, aunque en los hechos, este Partido también ha participado activamente en los acuerdos de privatización de las empresas públicas con el partido que gobierna actualmente al país.

Por otra parte, es importante aclarar que los resabios de la gestión del endeudamiento internacional del Estado mexicano en el marco de la política de promoción estatal del desarrollo económico, aún no concluye, dado que la magnitud que asumió la misma en los años setenta y ochenta dejó secuelas inerciales que aún no se han terminado de superar. En este contexto, la tendencia que muestra la estructura de la deuda exterior del sector público, se caracteriza por el peso relativamente alto que presenta el Gobierno Federal dentro del total de la misma, dado que la banca de desarrollo y los organismos de control directo presupuestario, no representan un peso considerable dentro de la misma, tal como se muestra en el siguiente cuadro, excepto por el reconocimiento de la deuda de los Pidiregas de PEMEX como deuda pública externa a partir de 2009..

Por lo que respecta a la deuda externa bruta del sector público de México, la situación que guarda en el período 1990-2009, es la que se describe en el cuadro 43, donde se puede ver claramente que el Gobierno Federal tiende a reducir su endeudamiento por los pagos anticipados que realizó en el curso del sexenio del Presidente Fox, pero en cambio, las empresas y organismos de control presupuestario directo elevaron su endeudamiento con el exterior como parte de las necesidades de PEMEX y la CFE para cumplir con sus programas de financiamiento y respaldar los pasivos que contraen con las obras que suscriben

con particulares a través del mecanismo de los Pidiregas, como se vio líneas atrás. Para 2009, la deuda de las empresas de control presupuestario directo se elevó considerablemente al llegar a 41 mil 101.2 millones de dólares, porque al reconocer el Congreso de la Unión la deuda de Pemex por Pidiregas como deuda pública externa, se contabiliza como deuda de la paraestatal y pasa a formar parte de la deuda externa de este rubro. Es importante dejar claro que lo que define el carácter bruto de la deuda del sector público, es la inclusión de los activos financieros en moneda extranjera o nacional en manos de las entidades que forman la deuda externa total de este sector. Si se excluyen, entonces hablamos de la deuda neta.

Cuadro 43. Saldo de la deuda externa bruta del sector público de México 1990-2009 (millones de dólares)

Años	Saldo total de la deuda pública externa bruta del Sector Público (1+2+3)	Deuda pública externa bruta Gobierno Federal (1)	Deuda pública externa bruta de la banca de desarrollo (2)	Deuda pública externa bruta de empresas y organismos de control presupuestario directo(3)
1990	77,770.3	60,283.6	9,345.5	7,405.3
1991	79,987.8	65,818.1	6,284.8	7,333.0
1992	75,755.2	58,701.0	7,673.0	8,421.5
1993	78,747.4	58,952.9	10,290.0	8,202.8
1994	85,435.8	60,586.8	12,836.6	10,028.9
1995	100,933.7	77,841.3	11,393.6	9,671.4
1996	98,284.5	75,646.5	9,795.0	11,334.9
1997	88,321.2	67,369.9	8,614.9	10,889.4
1998	92,294.5	70,115.5	9,208.9	12,970.1
1999	92,289.5	70,329.8	8,120.7	13,839.0
2000	84,600.2	62,822.0	8,330.7	13,447.5
2001	80,339.2	59,378.5	8,240.3	12,720.4
2002	78,818.1	57,879.1	8,600.7	12,338.3
2003	79,023.5	58,358.3	8,507.5	12,157.7
2004	79,225.8	60,084.2	8,138.2	11,003.4
2005	71,674.5	58,373.6	6,302.5	6,998.4
2006	54,766.3	41,956.3	5,618.0	7,212.0
2007	55,354.9	40,113.9	7,496.2	7,744.8
2008	56,939.2	39,997.0	7,160.7	9,181.5
2009	96,354.0	48,707.8	6,544.7	41,101.2

Fuente: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Dirección General Adjunta de Deuda Pública.

Una aclaración pertinente sobre este cuadro tiene que ver con los datos que existen contabilizados para la deuda del sector público de México, que a decir de los funcionarios de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) sólo están

desagregados a partir de 1990, tal como se muestran en este cuadro. En ellos se puede observar que la estructura de la deuda del sector público en el período señalado refleja la siguiente tendencia: durante 1990 el monto de la misma ascendió a 77 mil 770.3 mil millones de dólares, sin embargo, desde 1995, año de la crisis económica, creció por arriba de los 100 mil millones de dólares, para situarse en 2009 en 96 mil 354 millones de dólares (ver nuevamente cuadro 43).

El incremento que se operó en 1995 fue el resultado del megacrédito otorgado por el gobierno de los Estados Unidos, el FMI, el Banco Mundial, el Banco de Pagos Internacionales, el gobierno japonés y canadiense, tal como se ilustró en el capítulo 2. Desde 1996, la tendencia se empezó a revertir por la recuperación económica que logró México durante ese año, que le permitió depender menos de los recursos del exterior y realizar algunos pagos con la banca extranjera, y también porque se canceló prácticamente la contratación de endeudamiento en los mercados internacionales en la escala en la que se hizo entre 1994-1995 y en forma paralela se impulsó una política permanente de acumulación de divisas en reservas internacionales del país, que incluso se convirtieron en un problema para su administración, dado el diferencial de interés que se recibe por los depósitos de esas reservas en los bancos del extranjero y la tasa de interés que se tiene que pagar por la emisión de deuda interna, ya que por cada dólar de entrada se tiene que emitir en moneda nacional su equivalente, lo que hace que aumente la magnitud del crédito interno neto del banco central y también se tiene que realizar al mismo tiempo una política de esterilización monetaria, que consiste en subastar documentos de deuda del Gobierno Federal con el fin de retirar dinero en moneda local de la circulación, que se traduce en una reducción del crédito interno neto del Banco de México con propósitos de control de la inflación⁶³.

Entre 2005 y 2006 el Gobierno Federal realizó diversos pagos anticipados de su deuda externa con lo cual logró reducir significativamente el monto de ésta para situarla a fines de diciembre de 2006 en 41 mil 956.3 millones de dólares, partiendo de un saldo bruto en 2005 de 58 mil 373.6 millones de dólares, donde la

⁶³ El Banco de México y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público anunciaron el 8 de marzo de 2003 la decisión de no acumular más reservas internacionales que en ese momento superaban los 50 mil millones de dólares. Tanto el Banco de México como la Secretaría de Hacienda determinaron disminuir el ritmo de acumulación de reservas internacionales y canalizar parte de esos recursos al mercado de divisas, porque la administración de esas reservas resulta muy costosa al país, ya que al ser invertidas las reservas en el exterior por el Banco de México, principalmente en bonos del Tesoro de los Estados Unidos, que pagaban en ese momento una tasa de interés anual de 3.86 por ciento para la emisión a 10 años, había que pagar 9 por ciento (tasa de los Cetes en ese momento) por retirar el dinero emitido por cada dólar que entraba a nuestro territorio. Es decir, para poder incorporar divisas a la reserva, principalmente por operaciones de PEMEX, el banco central tiene que emitir bonos de deuda en el mercado interno, por los que debía cubrir una tasa de interés cercana a 9 por ciento en ese entonces. La diferencia entre lo que recibe por invertir en papeles estadounidenses y lo que paga por emitir los bonos en el mercado local es el costo que el Banco de México tiene que cubrir por la acumulación de reservas. Por esa razón, se puso en práctica la política de subastar diariamente dólares para reducir la acumulación de reservas, desde el 2 de mayo de 2003. A principios de 2010 se profundizó la acumulación de reservas internacionales para enfrentar las contingencias que se puedan presentar.

del Sector Público Federal era de 71 mil 674.5 millones de dólares y finalizó en el 2009 en 96 mil 354 millones de dólares, como se puede ver en el cuadro 43.

La tendencia que tomó la deuda total del sector público está en consonancia con lo que se describió en el primer apartado de este capítulo, donde se destacó que antes de la crisis de la economía mexicana de diciembre de 1994-1995, la deuda pública externa bruta empezaba a descender gradualmente, aunque dicha tendencia fue cortada drásticamente por la interrupción del crecimiento económico en ese período, para luego tomar en firme su camino al descenso, que se interrumpe en 2009, donde la deuda de las empresas y organismos de control presupuestario directo empieza a crecer en 2009 cuando se reconoce la deuda en Pidiregas de Pemex, como deuda exterior, que se contabiliza como parte de los pasivos externos de la paraestatal (ver nuevamente cuadro 43).

Por otra parte, en lo referente a los componentes de la deuda del sector público, se puede ver que el Gobierno Federal es el más endeudado, dada la magnitud de los saldos anuales que presentaba en 1990, cuando fue de más de 60 mil millones de dólares, para situarse en 58 mil 373.3 millones de dólares en 2005. La banca de desarrollo mantenía en 1990 un saldo bruto de deuda exterior por 9 mil 345.5 millones de dólares y para 2005 era de 5 mil 731 millones de dólares, una reducción de casi 4 mil millones de dólares como resultado de la menor exposición al mercado de deuda con el extranjero. Sin embargo, las empresas y los organismos de control presupuestario directo mostraron un crecimiento vertiginoso en su endeudamiento con los mercados internacionales de capital, porque las exigencias de recursos a los que fueron sometidos PEMEX y la CFE fueron mayores durante los años noventa y en lo que va de la presente década del siglo XXI (ver cuadro 43).

Por lo que hace al costo financiero de ese endeudamiento con el exterior, no han dejado de ser una carga onerosa para las finanzas públicas, porque por cada dólar de reducción de esa deuda, se ha tenido que desembolsar 7.31 dólares como intereses del saldo total de la misma⁶⁴, entre 2000 y 2006. El cuadro 44 muestra el costo financiero y las amortizaciones que ha pagado el sector público de 1980 a 2009.

⁶⁴ Dicha cifra resulta de restar el monto de deuda de 2000 (84600.2) menos el de 2006 (54766.3) entre la suma de los intereses pagados entre 2000 y 2006 (50357 millones de dólares)= 7.31.

Cuadro 44. Costo financiero y amortizaciones de la deuda externa del sector público de México 1980-2009. (Millones de dólares).

Años	Total costo financiero sector público	Costo financiero Gobierno Federal	Costo financiero de organismos y empresas de Control Presupuestario Directo	Costo financiero Banca de Desarrollo	Amortizaciones Sector Público
1980	3957.6	1028.7			3723.4
1985	7601.0	4127.6			4050.1
1990	5515.4	4424.5			48500.2
1991	5794.4	5167.9			10323.8
1992	5337.5	4565.7			20383.2
1993	4803.9	3984.1			19958.1
1994	5361.0	3944.5			27456.1
1995	6574.3	5181.9		2379.7	25325.3
1996	7135.4	5922.0		2356.8	35463.0
1997	6489.2	5196.3		1944.2	33317.6
1998	6329.0	4848.4		1874.4	23365.3
1999	6881.7	5269.0		1901.5	22133.1
2000	8152.1	5837.3		1888.8	26540.9
2001	7448.2	5197.3		1822.0	27869.8
2002	6576.1	4603.3	1631.0	341.8	19476.1
2003	7033.9	4894.1	1863.2	276.6	23701.5
2004	6833.5	4660.2	1924.4	248.9	22601.7
2005	7082.7	4613.2	2244.2	225.3	20357.7
2006	7254.4	4427.0	2203.5	623.9	36975.2
2007	6700.0	3387.8	3097.2	215.0	18705.8
2008	6181.3	2976.7	3001.7	202.9	20583.1
2009	5195.4	2723.8	2271.4	200.2	41341.1

Fuente: SHCP, Dirección General Adjunta de Deuda Pública

En este cuadro se puede apreciar que los intereses que paga el sector público por su deuda exterior todavía representaban un monto considerable en el año 2000 cuando sumaron 8 mil 152.1 millones de dólares, siendo el Gobierno Federal el que más pagaba con un monto de 5 mil 373.4 millones de dólares, mientras la banca de desarrollo sólo desembolsaba mil 861.2 millones de dólares. A partir de 2001 el sector público comienza a realizar un pago menor de esos intereses por 7 mil 448.2 millones de dólares y la tendencia continúa al descenso para los siguientes años, aunque sin dejar de ser una suma considerable si se compara con las necesidades de recursos de nuestra economía.

Valorada en su conjunto, la deuda externa de México sí ha dejado de ser abultada, eso ni duda cabe. Sin embargo, si se mira el monto de intereses y las amortizaciones que aún tiene que realizar el país anualmente, entonces las cosas

cambian, porque aún significan un monto considerable de ingresos que se transfieren al extranjero y por lo tanto, se tienen que sacrificar otros rubros del gasto público para cumplir con las obligaciones del extranjero. Ahora bien, la tendencia a reducirse el volumen del total de la deuda del sector público, está en consonancia con el papel del sector público en cuanto a su responsabilidad en el crecimiento económico, que ahora descansa en lo fundamental en la iniciativa privada, cuya deuda ha crecido más en nuestro período de estudio, que la que tuvo en el pasado.

Ahora bien, en algunas naciones de América Latina y el Caribe, como Argentina y Brasil se va imponiendo la reducción de la deuda externa, tal como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro 45. Deuda externa bruta total de algunos países de América Latina (millones de dólares)

País	1998	2001	2004	2006	2008	2009
América Latina y el Caribe	743261	750019	771919	663050	744181	808180
Argentina	147634	166272	171205	108873	124923	117808
Brasil	223792	209935	201373	177589	198340	198192
Chile	32591	38527	43517	47590	64318	74041
Colombia	36682	39163	39497	40103	46369	53746
México	160258	144526	139152	117506	125233	162753
Perú	30142	27195	31244	28672	34838	35629
Venezuela	35087	35398	43679	44952	49087	63580

Fuente: CEPAL, Anexo Estadístico del Estudio Económico para América Latina y el Caribe 2006-2007, cuadro A-19; 2008-2009, Cuadro-16 y 2009-2010 cuadro A-16.

Este cuadro muestra la magnitud de la deuda externa bruta total de esos países, que incluye tanto la deuda del sector público como la deuda externa privada (empresas y bancos) y se puede ver claramente que el único país de la región que tiende a aumentar su deuda exterior es Chile, mientras que en los demás países la tendencia es a reducirse a pesar de que Venezuela muestre una tendencia ligera al crecimiento.

4.5.2. Plazos de contratación de la deuda externa del sector público.

Una estrategia fundamental de los deudores es contratar deuda en los mercados de capital acorde a sus condiciones económicas y financieras, sobre todo, a su capacidad de pago, es decir, a su solvencia, que en última instancia implica la posibilidad del reflujo monetario del crédito recibido. Por lo tanto, el nivel de las tasas de interés que tienen que pagar por esos préstamos y la magnitud de las comisiones, así como los plazos de contratación, son factores reales que deben considerar a la hora de establecer los convenios financieros con los acreedores, si se trata de préstamos con la banca privada internacional o bien, de las

condiciones del mercado, cuando se refiere a la emisión de deuda en los mercados de valores del mundo.

En este contexto, vamos a describir en esta parte de nuestro trabajo, qué es lo que está haciendo el sector público de nuestro país en lo que se refiere a los plazos de contratación de su deuda externa, así como la estrategia que asocia a esos plazos en cuanto a los vencimientos de sus pasivos en relación a la capacidad de pago de nuestra economía.

Conforme se puede apreciar en el cuadro 46, desde principios de los años noventa, el grueso de nuestra deuda externa es a largo plazo, en oposición a la de corto plazo que prevaleció en los años setenta y ochenta, a tal grado que los vencimientos de corto plazo, fueron los que más pesaron durante el estallido de la crisis de la deuda exterior en agosto de 1982, como se asentó en el capítulo 2 de nuestra investigación.

Cuadro 46. Estructura de la deuda externa del sector público de México por plazos de contratación. Saldo bruto al final de periodo. 1990-2009 (millones de dólares).

Años	Saldo bruto de la deuda externa bruta del sector público	Deuda externa bruta de largo plazo	Deuda externa bruta de corto plazo
1990	77770.3	76614.3	1156.0
1991	79987.8	78260.5	1727.3
1992	75755.2	72289.0	3466.0
1993	78747.4	74501.0	4246.0
1994	85435.8	79082.0	6353.5
1995	100933.7	93737.4	7196.3
1996	98284.5	93293.5	4991.0
1997	88321.2	84260.7	4060.5
1998	92294.5	87897.0	4397.5
1999	92289.5	87996.8	4292.7
2000	84600.2	80304.1	4296.1
2001	80339.2	76655.5	3683.7
2002	78818.1	76028.6	2789.5
2003	79023.5	77335.7	1687.8
2004	79225.8	77149.1	2076.7
2005	71674.5	70888.7	785.8
2006	54247.2	53921.6	844.7
2007	55354.9	54435.0	939.7
2008	56939.2	55663.9	1275.3
2009	96353.7	94599.6	1754.1

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Dirección General Adjunta de Deuda Pública.

Este cambio en los vencimientos se debió en lo fundamental a cuatro razones: a) a los procesos de reestructuración de la deuda externa con los organismos financieros internacionales y la banca privada transnacional en los años ochenta y particularmente a la realizada en 1989-90 que permitieron prolongar los plazos de vencimiento de nuestra deuda; b) a la política de cambiar deuda vieja por nueva mediante la emisión de bonos, notas y pagarés en los mercados de valores del

mundo, aprovechando las bajas tasas de interés y las menores exigencias de los acreedores; c) La de contratar deuda a mayor plazo tanto por líneas de crédito con los organismos financieros multilaterales, como con los mercados de deuda; y d) por la sustitución de deuda externa por deuda interna en los mercados locales.

El perfil actual de los plazos de la deuda externa del sector público de México permiten al gobierno en turno disponer de un mayor margen de maniobra para enfrentar los vencimientos de los pasivos externos, así como planificar los vencimientos de las amortizaciones que se tienen que realizar anualmente, conforme se plantea en el siguiente apartado.

4.5.3. Perfil de vencimientos de las amortizaciones y proyección del servicio de la deuda exterior.

La política de aprovechar las condiciones financieras que prevalecen en el mercado internacional de capitales, desde los años noventa del siglo XX y en lo que va de la presente década del siglo XXI, ha privilegiado el pago adelantado de la deuda exterior que mantiene México con los organismos financieros internacionales, con el propósito de aprovechar las bajas tasas de interés que prevalecen en esos mercados, incluso, en el marco de la crisis que estalló en la economía mundial desde 2008.

En este contexto, el Gobierno Federal mexicano ha hecho una serie de prepagos de nuestra deuda externa, que según la Secretaria de Hacienda y Crédito Público le ha permitido ahorros sustanciales en el costo de la misma. Por ejemplo, durante el gobierno foxista, dice que el manejo eficiente que ha hecho de la deuda externa permitió ahorrar durante el sexenio 338 mil millones de pesos, tal como se desprende del Informe Sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública de 2006.

Entre las acciones importantes de prepago de deuda exterior que ha realizado el Gobierno Federal se encuentran las siguientes:

Compró 2 mil 878 millones de dólares de las reservas internacional del Banco de México, con lo cual completó los recursos de divisas necesarios para hacer frente a la totalidad de los vencimientos de títulos externos de mercado que se presentaron durante 2006 y 2007. El total de vencimientos era de 4 mil 767 millones de dólares⁶⁵. En 2006 se tenía previsto hacer pagos por vencimientos de 2 mil 927 millones de dólares que son deuda de mercado del Gobierno Federal y por mil 840 millones para 2007.

Por ejemplo, el 5 de marzo de 2006, la SHCP hizo el anuncio de la emisión de un bono global por 3 mil millones de dólares con vencimiento en enero de 2017.

⁶⁵ La Jornada, 15 de julio de 2005, P. 27.

Estos recursos tuvieron como destino la cancelación anticipada de deuda por el mismo monto, donde los inversionistas recibieron un rendimiento al vencimiento de 5.736 por ciento equivalente a un diferencial de 105 puntos por encima de los bonos del Tesoro de Estados Unidos⁶⁶.

Asimismo, hizo un pago anticipado de deuda externa por 7 mil millones de dólares a través de canjear deuda externa por interna en el mes de junio de 2006, cuyo propósito, a decir de las autoridades hacendarias, era enviar un mensaje de estabilidad a los inversionistas del exterior. Sin embargo, algunos analistas interpretaron el hecho como una decisión para no permitir al candidato presidencial en ese entonces, de la Coalición por el Bien de Todos, Andrés Manuel López Obrador, de que si ganaba la contienda electoral, pretendiese renegociar la deuda externa. Además, el Gobierno Federal podía hacer eso, porque contaba con los suficientes recursos derivados de los excedentes petroleros, lo que le daba un mayor margen de maniobra para hacer esos pagos adelantados, es decir, simplemente emitía deuda interna por externa, la que al final de cuentas se termina pagando con los excedentes petroleros⁶⁷.

Las ventajas que produce para el país el pago adelantado de deuda, a decir de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, es que sirve como un poderoso amortiguador financiero, porque en caso de que requiera préstamos, será como un gran colchón que servirá de plataforma para demandar apoyo económico a los organismos financieros internacionales como el Banco Mundial, el BID, Etc., si se llegara a necesitar.

La Secretaría de Hacienda, también aduce que el prepago de deuda exterior, fortalece y da solidez a la economía mexicana, porque la blindo contra posibles vaivenes de los mercados financieros internacionales, dado que si por ejemplo, las tasas de interés llegaran a subir, lo que sería acompañado de alteraciones en el tipo de cambio como resultado de una crisis económica internacional, entonces el costo de la deuda externa se encarecería y ello obligaría a destinar mayores recursos al pago de los intereses de esa deuda, además de que obligaría a pagar más recursos en moneda nacional por la variación cambiaria, afectando con ello, las finanzas públicas del país.

Asimismo, plantea que pagar por adelantado le permite a México ahorrar dinero por las tasas de interés vigentes al momento del pago, debido a que son préstamos viejos, en donde las tasas eran más altas de las que se pueden obtener ahora y de paso, le manda la señal al Banco Mundial y al BID, de que es un buen deudor y que tiene muchas posibilidades de que esos organismos le vuelvan a prestar, al mismo tiempo, el prepago mejora el perfil de riesgo del país y genera las condiciones para obtener más créditos en el futuro inmediato.

⁶⁶ El Financiero, 6 de marzo de 2006, P. 4.

⁶⁷ El Universal, 23 de junio de 2006, P. B 1.

Está claro que si uno hace una valoración exclusivamente económica de la gestión de la deuda exterior con base a los argumentos del Gobierno Federal mexicano, se podría llegar a la conclusión de que pagar deuda con el exterior por adelantado, trae ventajas económicas, al aprovechar las circunstancias financieras de la coyuntura, asociadas a menores tasas de interés y a la mayor facilidad de acceso a los créditos.

Sin embargo, al no hacer otra serie de valoraciones económicas, políticas y sociales de lo que significa pagar deuda con el exterior por adelantado, la Secretaría de Hacienda omite una serie de repercusiones de esa acción financiera. Por ejemplo, que primero se tienen que hacer ahorros en moneda nacional, lo que implica obtener recursos frescos de alguna parte de las finanzas públicas. En el caso de México, esa función acumulativa de recursos la está desempeñando la obtención de excedentes por mayor precio internacional del petróleo, en relación al estimado por el Congreso de la Unión, tal como se vio en el apartado 4.4.

Estos excedentes son utilizados para la compra de dólares al Banco de México, que luego son transferidos al prepago de deuda externa a los organismos financieros internacionales. La base normativa de esta acumulación de recursos estaba contenida en los Decretos de Presupuesto de Egresos de la Federación del año fiscal que correspondía, antes de que fuese aprobada la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria que entró en vigor en abril de 2005, donde ahora se asienta en su artículo 19, fracción V, que una parte de esos excedentes se destinarán en un 25 por ciento para el Fondo de Apoyo para la Reestructura de Pensiones, en lugar del 25 por ciento para mejorar el balance económico del sector público, que se estableció todavía en el artículo 25 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal de 2006⁶⁸ y que constituye el fundamento legal para acumular ingresos derivados de los excedentes petroleros y que se usaron para pagar deuda interna y externa durante ese año.

La importancia de la renta petrolera de México para ser utilizada para el pago de deuda externa, la ilustró la posición de los funcionarios del Gobierno Federal foxista, el Banco de México y algunos analistas académicos. Por ejemplo, Guillermo Ortiz Martínez, en ese entonces, Gobernador del Banco de México propuso pagar deuda externa con reservas internacionales, mediante la apertura de espacios presupuestales para que el Gobierno Federal pudiera adquirir esas reservas, es decir, lograr previamente superávits presupuestales a efecto de acumular ingresos que se puedan utilizar para comprar esas reservas internacionales al Banco de México.

Si esos espacios no se abrieran, sentenció, entonces la otra vía tendría que ser el endeudamiento del Gobierno Federal en pesos, para comprar esas reservas

⁶⁸ Véase, Diario Oficial de la Federación, 22 de diciembre de 2005, P.28.

internacionales, cosa que estuvo ocurriendo a lo largo del sexenio del Presidente Vicente Fox, lo que hizo que la deuda interna del Gobierno Federal se elevara exponencialmente durante ese período, tal como se vio en el apartado 4.1.

Por su parte, el entonces Secretario de Hacienda y Crédito Público, Francisco Gil Díaz secundó esta propuesta y añadió que para poder usar las reservas a fin de pagar deuda externa, habría que tener primero la capacidad de comprarle una parte de las reservas internacionales al Banco de México, porque éste ha emitido deuda para comprar esos dólares y éste sencillamente, no puede sólo regalar esos dólares y no los puede entregar, salvo que alguien tenga con que comprárselos. Y para tener con qué comprárselos se tiene que disminuir el gasto federal en algún área y destinarlo a comprar deuda, previa generación de un superávit presupuestal⁶⁹. La posición de algunos analistas académicos fue plantear que deberían utilizarse esos excedentes para destinarlos al desarrollo de la infraestructura productiva (transportes, comunicaciones, equipamiento urbano, Etc.), sin embargo, la línea que se impuso desde un principio, fue la de usar esa renta petrolera para pagar deuda por adelantado, porque durante el sexenio de Ernesto Zedillo Ponce de León, México prepagó toda la deuda que tenía con el FMI y que se registra como deuda del Banco de México (ver cuadro 47), mientras que el gobierno foxista pagó la mitad de la deuda que se tenía en ese entonces con el Banco Mundial y el BID.

⁶⁹ Milenio, 3 de Febrero de 2006, p.26.

**Cuadro 47. Saldo Fin de Período de la
Deuda Externa Bruta del Banco de México
1982-2009 (millones de dólares)**

Años	Deuda bruta total del Banco de México	Intereses devengados
1982	240.0	38.8
1983	1,204.0	57.8
1984	2,433.0	150.4
1985	2,943.0	223.7
1986	4,027.6	309.9
1987	5,118.7	359.7
1988	4,786.1	427.4
1989	5,125.7	399.4
1990	6508.3	516.0
1991	6,759.0	541.4
1992	5,957.4	506.4
1993	4,795.4	424.1
1994	3,860.2	236.9
1995	17,282.2	678.1
1996	13,278.8	671.5
1997	9,087.5	481.4
1998	8,379.9	422.2
1999	4,468.2	276.7
2000	0.0	153.2
2001	0.0	0.0
2002	0.0	0.0
2003	0.0	0.0
2004	0.0	0.0
2005	0.0	0.0
2006	0.0	0.0
2007	0.0	0.0
2008	0.0	0.0
2009	0.0	0.0

Fuente: SHCP, Dirección General Adjunta de Deuda Pública.

Otra valoración que debe considerarse es que, pagar deuda por adelantado implica sacrificar el financiamiento de programas sociales (combate a la pobreza, educación, salud, apoyo a las comunidades indígenas, vivienda, Etc.), en aras de privilegiar el cumplimiento de las obligaciones con los acreedores nacionales y del exterior.

También implica sacrificar el gasto en infraestructura de transportes y comunicaciones, así como el apoyo a ciencia y tecnología, que constituyen la base del desarrollo material y del crecimiento económico de una nación que cuenta con una clase dirigente con visión de conjunto. Pero sobre todo, significa transferir parte de la renta petrolera a sectores parasitarios, que en lugar de ser utilizada para crear una base material y de acumulación social de nuestra economía,

termina siendo absorbida por el gran capital, nacional e internacional. Por ejemplo, se estima que durante el gobierno del Presidente Fox, entraron al país ingresos extraordinarios por mayor precio del petróleo por arriba de 90 mil millones de dólares, que fueron utilizados para gasto corriente en lugar de privilegiar su uso al desarrollo del mercado interior.

Además, la transferencia de recursos al exterior por concepto de amortizaciones de la deuda externa que mantiene aún México con sus acreedores internacionales, continuará vigente, conforme se puede desprender del cuadro 48.

48. deuda externa del Sector Público, proyección de pagos de capital anual por usuario de recursos 1/. Millones de dólares

Concepto/año	2011	2012	2013	2014	2015-2025
Total	10056.3	6392.8	8156.6	8781.3	77041
Mercado de capitales	1741.9	1828.3	3751.5	3701.9	52567.5
Bonos	196.3	695.6	1305.3	910.8	24194
Pagarés	1545.6	1132.7	2446.2	2791.1	28373.5
Mercado Bancario	2761.5	1450	1450	2323.7	2234
Bancos	1216.3	30	30	278.7	70.2
Sindicados	1545.2	1420	1420	2045	2163.8
Comercio Exterior	3943.9	2312.8	2134.1	1798.1	4962.1
Eximbanks	313.7	369.9	365.5	352.4	1997.1
Banca comercial	3630.2	1942.9	1768.6	1445.7	2965
Papel comercial con garantía	0	0	0	0	0
Organismos Financieros Internacionales (OFI's)	1275.9	801.7	821	957.6	17277.4
BID	465.4	435.8	402.6	424.7	7050.6
BIRF	810.5	365.9	418.4	532.9	10226.8
Reestructurados	0	0	0	0	0
Pidiregas	333.1	0	0	0	0

Notas: 1/ La proyección se realizó con base en el saldo contractual al 31 de diciembre de 2010
Fuente: SHCP, Dirección General Adjunta de Deuda Pública, Unidad de Crédito Público.

Allí se puede ver que por usuarios, el sector público pagará para 2011 la cantidad de 10 mil 56.3 millones de dólares de su deuda externa. Sin embargo, si se

observa por separado a los usuarios de la deuda exterior del gobierno federal, como la que contrata en los mercados de valores del mundo, que también se denomina deuda de mercado y que el cuadro se presenta como mercado de capital, pagará durante 2011 la cantidad de mil 741.9 millones de dólares y en los siguientes años tiende a crecer, otro tanto acontecerá con el rubro de banca comercial.

También tenderá a crecer el pago de las amortizaciones por la deuda que tiene el Gobierno Federal con los organismos financieros internacionales, como es el Banco Mundial y el BID, pues ambos organismos absorberán en 2011 la cantidad de mil 275.9 millones de dólares (si sumamos las erogaciones anuales que se tendrán que hacer en ese lapso). En el caso del mercado bancario, es decir, la deuda que se tiene con la banca privada internacional, se liquidarán para ese mismo año la cifra de 2 mil 761.5 millones de dólares.

Por la evidencia de los datos sobre la proyección del pago de las amortizaciones que tendrá que realizar el sector público con los acreedores internacionales para los próximos años, todo podría parecer que dada la magnitud de nuestra economía, con casi un billón de dólares al año de producto interno bruto y una capacidad exportadora de más de 271 mil millones de dólares anuales, la situación de la deuda externa sería manejable y que su gestión no implicaría mayores problemas, sin embargo, esta visión podría ser sumamente optimista si no toma en cuenta el carácter cíclico de una economía capitalista, porque si recordamos, la primera crisis de ciclo corto en el marco de la globalización tuvo lugar en 2001, cuando los Estados Unidos a la cabeza, arrastraron al resto del mundo a una caída del crecimiento económico y la actual crisis que estalló en 2007 otra vez en Norteamérica llevó a las economías al estancamiento y para poder resolver los desafíos que plantea, México ha tenido que recurrir al endeudamiento externo e interno para enfrentar la emergencia económica. Ahora podemos valorar si efectivamente ya no es un obstáculo la administración de la deuda externa del sector público de nuestra nación y la conclusión es que las condiciones no están dadas para plantear la situación de esta manera.

Además, habría que considerar una serie de factores adicionales de una importancia no menor, en cuanto a la capacidad de respuesta de nuestro gobierno para hacerle frente a sus compromisos con el extranjero, lo que también es válido para los deudores privados. El primero de ellos tiene que ver con el precio del petróleo y en general de las materias primas que exporta el país, cuyo comportamiento se asocia a la etapa por la que atraviesa la coyuntura económica, porque en períodos de expansión, los precios suben y tienden a bajar en períodos de crisis. Por lo tanto, una caída del ciclo implica una caída de los ingresos de exportación del petróleo que recibe el Gobierno Federal con su consecuente expresión en las finanzas públicas, como ocurre en la actual coyuntura de crisis, dado que entre enero y septiembre de 2009, los ingresos tributarios cayeron en más de 300 mil millones de pesos.

El segundo elemento se relaciona con el comportamiento de las tasas de interés, porque en etapas de prosperidad tienden a elevarse gradualmente conforme la marcha de la prosperidad, pero en épocas de crisis, se elevan abruptamente, como resultado de la gran demanda de liquidez para hacer frente a los créditos contratados en la época de prosperidad. En estas circunstancias, es de suponerse que el costo financiero de los pasivos externos e internos se elevarían drásticamente y ello supondría que se tendría que canalizar más recursos para tal fin, repercutiendo en consecuencia en el gasto público. Esta tendencia alcista de la tasa de interés, sólo podría ser frenada si el mercado mundial de capitales recibiera recursos financieros en la magnitud que los recibió en 2009 para enfrentar el rescate de bancos y empresas en casi todos los países del mundo.

En tercer lugar, habría que suponer que cada vez que estalla una crisis económica, implica un estancamiento relativo de nuestro comercio exterior, porque la demanda de bienes y servicios del exterior desciende ante una caída del crecimiento económico en todos los países del mundo, pero tiene mayor importancia para nuestra economía lo que sucede en las naciones industrializadas y en las zonas de mayor dinamismo económico con las que se comercia. Lo anterior, se traduce en una mayor dificultad para atraer divisas del exterior para hacer frente a nuestros compromisos con los acreedores y con las importaciones de bienes y servicios.

En cuarto lugar, habría que considerar el lento crecimiento de la productividad laboral en México en los años recientes y el papel de China, la India, los tigres asiáticos y el MERCOSUR en la competencia por los mercados internacionales y en particular el de los Estados Unidos, donde México está siendo desplazado a pasos agigantados en los últimos años en productos clave de nuestro comercio exterior con esa nación. En condiciones de crisis, esto evidentemente acelera el derrumbe de nuestras exportaciones y los problemas asociados de divisas que eso implica.

Por último, habría que señalar que si bien es cierto que la deuda externa del Gobierno Federal se ha reducido como resultado de los prepagos realizados durante todo el sexenio de Vicente Fox, también es claro que el endeudamiento del sector público se desplazó hacia la deuda en Pídiregas que contratan PEMEX y la CFE, por consiguiente, el endeudamiento externo de México no está resuelto, por el contrario, los problemas financieros por esta nueva deuda están por venir, sobre todo, si consideramos que la gravedad de los mismos se redimensionará si la economía mexicana no logra establecer un ritmo de crecimiento sostenido que compense parcialmente el enorme monto del servicio de esa deuda.

Conforme a lo planteado, se desprende que la gestión de la deuda estatal y privada, no está exenta de los avatares que implica la falta de dinamismo en la economía ni tampoco de la caída del ciclo económico, por consecuencia, la única manera de resistir con mayor capacidad de respuesta a estos obstáculos y sus repercusiones financieras es contar con un aparato productivo que sea capaz de

generar los excedentes necesarios para que el proceso de acumulación de capital no sea fulminado ante cualquier vaivén del exterior.

En síntesis, el cuadro 48 muestra los compromisos financieros que tiene el Sector Público mexicano para los próximos años y conforme a declaraciones del entonces Director de la Unidad de Crédito Público de la Secretaría de Hacienda, Gerardo Rodríguez, durante el gobierno del Presidente Fox, el manejo de la deuda pública externa generó un promedio de ahorro de 0.7 por ciento del PIB por año, por mejores condiciones de créditos y a la renegociación de pasivos y que la estrategia para conseguir más ahorros es tener la deuda pública en moneda local⁷⁰, dado que las tasas de interés domésticas son relativamente más bajas en comparación con otros años.

Con los pagos adelantados que se hicieron en 2006, los funcionarios de la SHCP señalaron que el gobierno de Calderón no tendría problemas en materia de deuda externa, porque no consideraron la crisis capitalista mundial que estallaría en 2007, que cómo vimos, para enfrentarla, el gobierno de Calderón tuvo que recurrir a los préstamos del exterior y al endeudamiento creciente en el mercado interno.

4.5.4. Fuentes de financiamiento y por tipo de monedas.

Las fuentes de financiamiento de la deuda externa de México ilustran con quién está endeudada nuestra nación (nuestros acreedores). Como se muestra en el cuadro 49 se puede ver que del total de la deuda externa del sector público, la que fue financiada por los bancos privados internacionales todavía tenía un peso fundamental en los años ochenta, cuando por ejemplo, en 1989 llegó a representar 53 mil 492.4 millones de dólares (deuda reestructurada más la del mercado bancario), seguida por la de los organismos financieros internacionales con 10 mil 99 millones de dólares. Sin embargo, cuando entramos al año 2000 la tendencia se invierte, porque los créditos que se obtienen en los mercados de capitales empiezan a ser la fuente más importante de financiamiento internacional para México, al representar un saldo acumulado de 36 mil 91.3 millones de dólares, en consonancia con la tendencia de la naturaleza de los acreedores descrita en el capítulo 3 y en este capítulo, donde la emisión de bonos públicos en los mercados de valores de naciones como los Estados Unidos, Europa, Japón, Canadá e incluso en países latinoamericanos es la fuente de financiamiento de los países en la actualidad, que evidencia el cambio en la estructura del crédito internacional, porque ahora quienes prestan más son los inversionistas institucionales que invierten sus recursos líquidos en las casas de bolsa, las que a su vez, los colocan entre las empresas privadas y los gobiernos de las naciones que requieren recursos líquidos, mediante la suscripción de deuda denominada en bonos, notas, pagarés, etc.

⁷⁰ El Universal, sección Finanzas, 30 de Enero de 2006.p. B1.

**Cuadro 49. Estructura de la deuda externa bruta del sector público de México por fuentes de financiamiento
(Millones de dólares)**

Años	1982	1989	1996	1998	2000	2002	2006	2009
Total deuda externa	58874.2	76059	98284.5	92294.5	84600.2	78818.1	54766.3	96353.7
Mercado de capitales		205.3		27845.9	36091.3	42668.3	38558	58731.2
Bonos reprivatizados			1.5					
Bonos públicos	35865.4	3870.7	29209.8					
Organismos financieros internacionales (OFI'S)	5041.4	10099.0	17948.2	17151.8	17341.5	17542.9	8255.4	17143.8
Comercio Exterior	128.4	118.6	69.0		30.5	9.8	3139.2	12287.6
Bilaterales	7020.1	8273.0	14586.3	10663.1	7736	6259.6		
Mercado bancario	10818.6	14583.8	5327.0				1578.0	7791.4
Reestructurada 1989-1990		38908.6	24429	26517.2	17194.2	6107.8	76.5	76.5
Recursos frescos			3213.7					
Fondo de estabilización			3500.0					
No reestructurada				10063.9	5573.5	4811.6		
Pidiregas(1)					633.2	1418.1	3159.2	323.2

Fuente: SHCP, Dirección General Adjunta de Deuda Pública

(1) En algunos años aparece con el concepto de Otros, que se refiere a los movimientos de deuda directa, ligados a los Proyectos de Infraestructura Productiva de Largo Plazo (Pidiregas), que corresponde a la amortización de esos proyectos.

Por lo que respecta al tipo de monedas en las que está contratada la deuda del sector público de México, por los datos que se disponen, se puede ver que el dólar sigue siendo la divisa en la que se contrata la mayoría de los créditos que recibe nuestro país. El origen de la moneda en la cartera de financiamientos de un país, define la naturaleza de la relación comercial y política que ese país mantiene con el resto del mundo. En el caso de México, por razones económicas, políticas y geográficas sostenemos una estrecha relación económica, comercial y política con los Estados Unidos de América, porque el grueso de nuestras exportaciones se destinan a ese país, en parte por nuestra cercanía geográfica, lo que se traduce en ventajas competitivas en términos de costos de transportación, pero sobre todo, por el ser el mayor mercado del mundo, además de ser el líder hegemónico en las relaciones políticas inter - estatales, dado que es una de las potencias que encabeza el bloque histórico de poder mundial de los Estados capitalistas, que subordinan al resto de los estados nacionales, desde que finalizó la Segunda Guerra Mundial y se empezó a operar, todo el andamiaje institucional que permite el control del resto del mundo por esta potencia.

Asimismo, porque el bloque histórico que detenta el poder político en México ha privilegiado su relación con los Estados Unidos, por así convenir a sus intereses particulares. Este último aspecto, otorga una gran preferencia política a favor del gran capital mexicano para acceder a los préstamos con los banqueros y los inversionistas institucionales de nuestro vecino del Norte. Por esa razón, la mayor parte de nuestra deuda externa, tanto pública como privada se contrata en el mercado de capitales de los Estados Unidos y se tasa en dólares americanos, como se ilustra en el cuadro 50.

Cuadro 50. Saldos de la Deuda Externa del Sector Público, clasificada por monedas[1] 1982-2009
(Millones de dólares).

Año	Total	Dólar A.	M. A.	L. E.	F. S.	Y. J.	F. F.	D. C.	Otras	Canasta de monedas
1982	58,874.2	53,483.2	1,561.1	1,001.8	690.3	793.8	540.8		803.2	
1983	62,556.2	57,396.5	1,412.2	1,007.0	480.3	826.9	555.1		878.2	
1984	69,377.9	63,917.0	1,169.9	659.0	475.2	1,387.9	402.5	605.9	760.5	
1985	72,080.1	65,098.0	1,459.5	1,001.0	668.7	2,119.0	468.1	569.1	696.7	
1986	75,350.9	65,561.4	1,993.9	1,147.1	864.0	3,247.3	630.1	603.1	1,304.0	
1987	81,406.8	65,722.4	2,726.9	1,786.2	899.2	6,229.0	1,283.3	635.2	2,124.6	
1988	81,003.2	62,237.7	2,772.4	2,642.0	797.3	7,926.2	1,984.2	666.7	1,976.7	
1989	76,059.0	57,511.3	2,965.3	2,442.7	761.8	7,227.4	2,293.0	667.9	2,189.6	
1990	77,770.3	64,530.9	2,873.5	1,105.5	505.5	3,872.1	2,843.3	148.3	1,891.2	
1991	79,987.8	64,044.4	3,176.8	1,091.8	576.3	5,894.7	2,973.6	200.4	2,029.8	
1992	75,755.2	61,117.1	2,970.9	837.9	311.8	5,903.8	2,536.6	181.3	1,895.8	
1993	78,747.4	64,818.2	2,459.5	594.4	313.1	6,588.9	2,338.2	178.4	1,456.7	
1994	85,435.8	70,568.7	2,698.9	523.8	337.0	7,152.9	2,511.3	118.3	1,524.9	
1995	100,933.7	86,902.0	2,593.0	478.4	370.1	6,287.5	2,620.0	120.5	1,562.2	
1996	98,284.5	81,757.0	3,239.1	480.1	302.4	7,802.3	2,316.5	118.5	2,268.6	
1997	88,321.2	71,750.3	3,940.0	902.5	267.5	6,881.1	1,909.3	462.9	2,207.6	
1998	92,294.5	74,550.8	4,132.1	837.9	265.2	6,956.1	1,910.3	428.0	3,214.1	
1999	92,289.5	75,853.3	3,201.4	743.4	213.8	7,123.9	1,521.1	456.4	3,176.2	
2000	84,600.2	75,337.2	1,269.5	143.8	26.6	5,877.8	627.5	441.0	876.8	4,272.0
2001	80,339.2	73,911.7	390.1	140.2	134.9	4,708.1	169.7	313.1	571.4	3,979.0
2002	78,818.1	73,799.6	0.0	155.9	172.9	3,849.2	0.0	0.0	840.5	3,996.0
2003	79,023.5	74,240.0	0.0	172.9	183.7	4,012.7	0.0	0.0	414.2	3,721.0
2004	79,225.8	74,512.5	0.0	185.8	236.0	2,936.6	0.0	0.0	1,354.9	3,293.0
2005	71,674.5	68,232.0	0.0	80.2	170.7	1,990.3	0.0	0.0	1,201.3	2,752.0
2006	54,766.0	50,250.0	1,341.0	91.0	176.0	1,006.0	0.0	0.0	0.0	1,903.0
2007	55,355.0	44,309.0	5,888.0	1,040.0	423.0	1,157.0	0.0	0.0	0.0	1,538.0
2008	56,939.0	47,851.0	5,475.0	688.0	410.0	1,095.0	0.0	0.0	0.0	1,421.0
2009	96,353.7	77,919.0	10,830.0	1,981.0	716.0	4,541.0	0.0	0.0	0.0	367.0

Fuente: SHCP, Dirección General Adjunta de Deuda Pública. A partir de 2006 euros en lugar de marcos.

[1] Las abreviaturas de las monedas significan en orden de las columnas del presente cuadro, lo siguiente:

Dólar Americano (Dólar A), marco alemán (M.A), libra esterlina (L.E), franco suizo (F.S),

yen japonés (Y.J), franco francés (F.F), dólar canadiense (D.C).

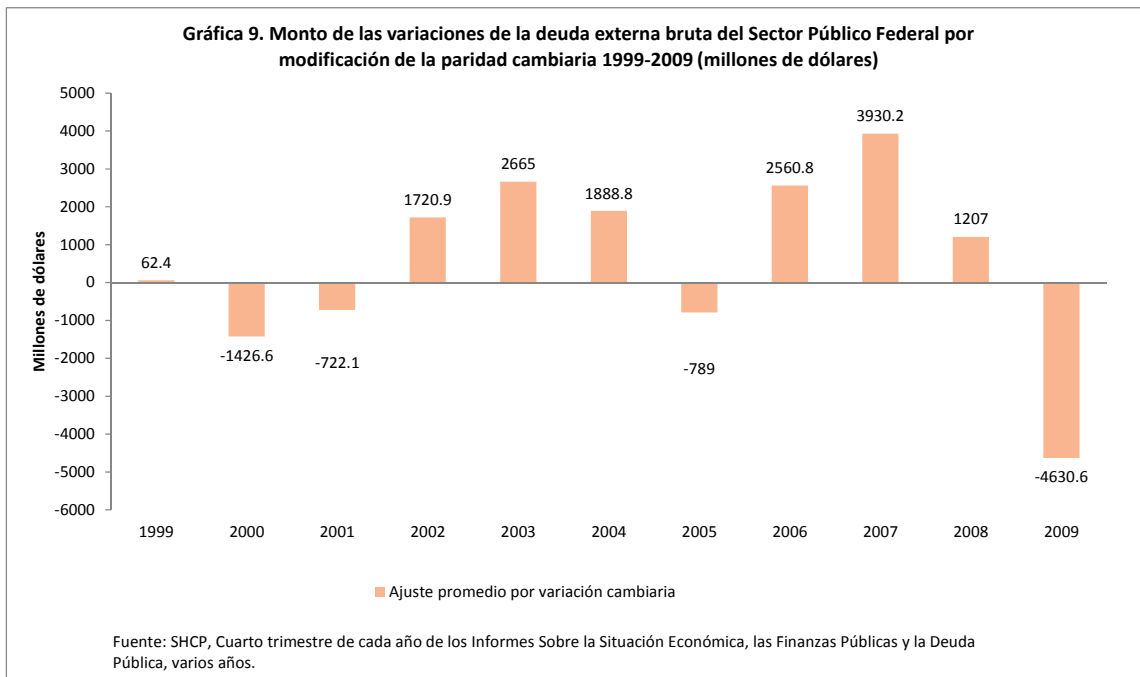
Por ejemplo, en 1982 representaba un total de 58 mil 874.2 millones de dólares la deuda externa del sector público de México, mientras la unidad monetaria en la que se contrataba esa deuda era el dólar americano al representar un monto de 53 mil 483.2 millones de dólares, seguida por el monto de las monedas que componen el marco alemán con mil 561.1 millones de dólares y por la libra esterlina con mil un millones de dólares. Menor importancia tienen el franco suizo, el yen japonés, el franco francés, el dólar canadiense y otras monedas (entre las que se encuentran la lira italiana, Etc.).

Para 2009, la composición de monedas que integran la deuda externa del sector público de México no ha variado en lo fundamental, porque el dólar americano sigue teniendo el mayor peso con 77 mil 919 millones de dólares, cuando el endeudamiento externo total del sector público era de 96 mil 353.7 millones de dólares, donde el marco alemán ya no aparece cotizando la deuda, porque ha sido sustituido por el euro. La libra esterlina tiene un peso muy pequeño de mil 981 millones de dólares en 2009 y sólo el yen japonés ha cobrado mayor relevancia al

totalizar 4 mil 541 millones de dólares en ese mismo año, mientras que el peso de otras monedas también ha crecido relativamente, según se ilustra en el cuadro 50.

Ahora bien, ¿por qué tiene importancia saber en qué moneda se endeuda un país?, la importancia radica en que la divisa dura o divisa clave en la que se endeuda un país con el resto del mundo se sujeta a las condiciones del ciclo de los negocios por los que atraviesa la economía internacional o una nación en particular, al tiempo que las fases que recorre ese ciclo económico, ponen a prueba la fortaleza económica o el nivel de vulnerabilidad de esa moneda con las otras divisas claves, dado que expresa la capacidad económica y política de la nación acreedora frente al resto de los países deudores, porque una divisa fuerte tendrá mayor estabilidad cambiaria que una divisa débil.

En este contexto, el que México esté endeudado en una mayor proporción en dólares, le permite tener mayor seguridad cambiaria mientras el dólar sea fuerte, pero en las condiciones en que se debilita la moneda americana, la exposición del riesgo cambiario para México aumenta y la deuda que tiene con otros Estados, tenderá a sobrevalorarse haciendo que se desembolsen mayores cantidades en el pago de los intereses en dólares a favor de los acreedores, como puede ser en yenes o en alguna otra moneda dura. Por ejemplo, durante el período 1999-2009, los vaivenes de las monedas en que se tasa la deuda externa del sector público de México, tuvo las siguientes variaciones (ver gráfica 9).



Los datos de la gráfica anterior muestran los ajustes que sufre la deuda externa bruta del sector público federal conforme se aprecian o deprecian las monedas en

que está contratada. Por ejemplo, durante 1999 el ajuste promedio al alza fue de 62.4 millones de dólares. Esto refleja la apreciación del dólar con respecto a otras monedas en que se encuentra contratada nuestra deuda. Este saldo promedio del ajuste resultó por la diferencia entre un ajuste favorable por 138.2 millones de dólares de la deuda de largo plazo, mientras la de corto plazo se apreció y dio un ajuste desfavorable por menos 75.8 millones de dólares conforme a datos de la SHCP.

Durante el año 2000, el ajuste promedio nos fue desfavorable por menos mil 426.6 millones de dólares, que resultó de la diferencia de menos mil 562.4 millones de dólares por deuda de largo plazo y un saldo positivo por 135.8 por la deuda de corto plazo conforme a datos de la SHCP. En cambio, durante 2002 y 2003, el ajuste promedio benefició al país, al haber sido positiva la variación cambiaria por 2 mil 665 millones de dólares y mil 888.8 millones respectivamente (ver nuevamente gráfica 9).

Durante los períodos en lo que se produce la depreciación del dólar americano frente al euro, México tuvo que desembolsar mayores recursos en la moneda europea como resultado de la depreciación del dólar frente a esa divisa. Pero cuando las condiciones se invirtieron, el desembolso fue menor, dado que el tipo de cambio del dólar frente al euro se modificó a favor del país, y en consecuencia, el pago de los intereses de la deuda que se tiene en euros tendió a reducirse, por la modificación del mecanismo cambiario.

La pregunta que cabría responder para redondear la información en torno al papel del financiamiento y de las divisas en el mercado de la deuda exterior sería la siguiente:

¿Por qué conviene más a una nación que la moneda en que está valorada su deuda pierda poder adquisitivo interno derivado del fenómeno inflacionario y por qué no le conviene que esa moneda aumente su poder adquisitivo a través de la reducción de la inflación interior, o lo que es lo mismo, que entre en un proceso de deflación el país acreedor?

En el primer escenario, implica que esa moneda se deprecia frente a otras monedas fuertes, incluida la moneda de la nación deudora, lo que se expresa en un desembolso menor de recursos para el país prestatario. Cosa contraria ocurre si la tendencia de la moneda del acreedor es hacia la deflación, porque eso significa que su poder de compra externo aumenta y en consecuencia el deudor tiene que desembolsar mayores recursos en moneda nacional para hacer frente a sus obligaciones internacionales. En consecuencia, para los deudores, la deflación no es conveniente.

4.5.5. Tasas de interés y comisiones de la deuda externa pública en el período de estudio.

Las tasas de interés, las comisiones y los gastos de administración de la deuda externa son indicadores claves para evaluar el costo financiero por los préstamos que recibe una nación, pues estas tasas de interés están subordinadas al comportamiento del ciclo económico y a las tendencias de los mercados financieros. En este contexto, la oscilación de las tasas tiene repercusiones sobre el monto de los intereses que devengan los créditos contratados por un país con el extranjero, e incluso, puede ser el detonante de una crisis de la deuda exterior, como ocurrió en los años ochenta del siglo pasado, cuando la Reserva Federal decidió en octubre de 1979, modificar la política monetaria de los Estados Unidos, reduciendo el crédito interno, lo que provocó que se dispararan las tasas de los fondos federales, entre ellas, la Prime Rate (tasa de préstamos preferenciales en los Estados Unidos), teniendo repercusiones que afectaron negativamente a las naciones más endeudadas de ese entonces.

Este elevamiento se produjo en el contexto del creciente endeudamiento internacional de las naciones de América Latina y el Caribe, del continente africano y de algunas naciones europeas de desarrollo industrial medio y del Sureste de Asia, entre ellas los cuatro tigres. Sin embargo, este impacto fue desigual a nivel de naciones y continentes, debido a la capacidad de respuesta de cada uno de ellos. Por ejemplo, a las naciones latinoamericanas y del Caribe, les causó fuertes estragos, sobre todo en aquellas en las que se conjuntaron las consecuencias del deterioro de los términos de intercambio, el sobreendeudamiento externo y la necesidad de pagar importaciones petroleras a precios prohibitivos. Países como México, Venezuela o Argelia, que contaron con ingresos petroleros muy altos, no supieron aprovechar estas condiciones excepcionales para tratar de librarse del endeudamiento ilimitado, el subsidio improductivo o el parasitismo burocrático y de emprender a tiempo procesos de reestructuración productiva interna y de reinserción en el mercado mundial (Dabat y Rivera Rios, 1995:18)

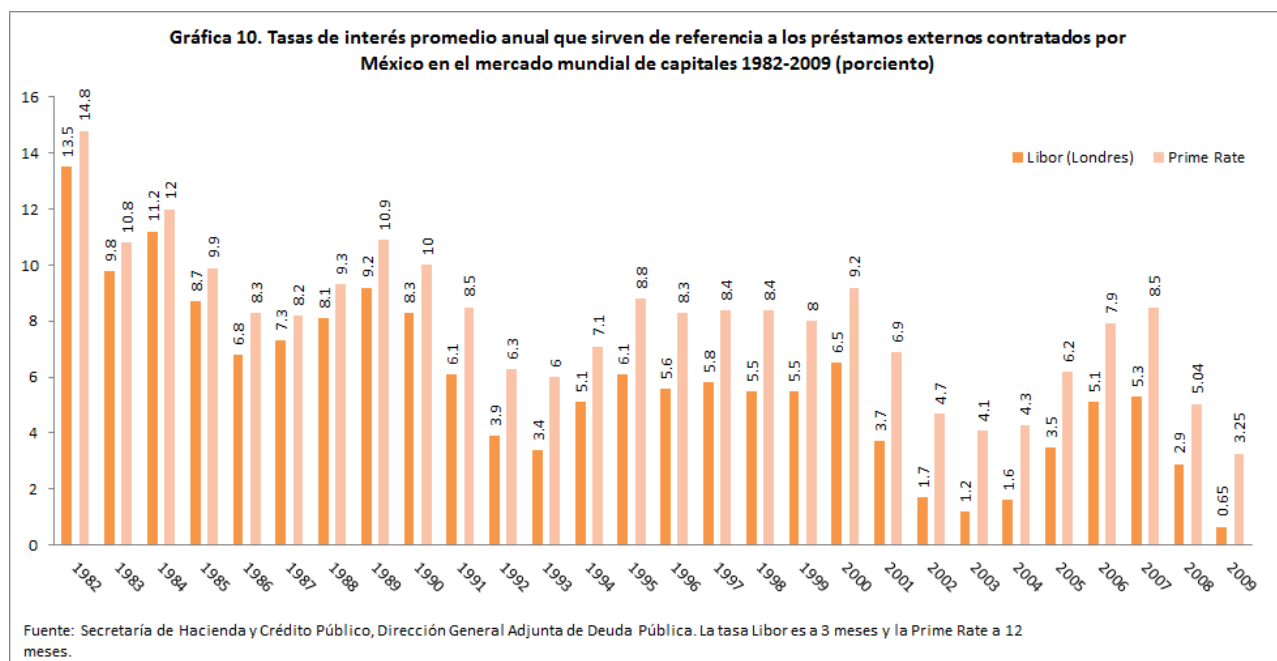
Para México, el elevamiento de las tasas le significó un enorme sacrificio en recursos financieros, porque gran parte de nuestra riqueza fue transferida a la gran banca privada internacional y a los organismos financieros internacionales, tal como se describió en el capítulo 2.

Cuando la reestructuración de nuestro aparato productivo avanzó y se crearon las condiciones materiales para que el país volviese a ser sujeto de crédito, otro tanto ocurrió en los mercados financieros internacionales por la consolidación del nuevo ciclo industrial abierto en el mundo desde la segunda mitad de los años ochenta del siglo XX, que había permitido la recuperación de la tasa de rentabilidad capitalista, al tiempo que se había elevado el ahorro interno en las economías de mercado, lo que posibilitó el descenso de las tasas de interés en el mundo, producto del alto grado de liquidez global y la expansión inusitada de la economía

norteamericana en toda la década de los noventa del siglo XX y hasta 2008 cuando estalló la crisis mundial⁷¹ Asimismo, la resolución de los problemas financieros que aquejaban a los grandes bancos transnacionales se comenzaron a dilucidarse de forma gradual, como fue el caso de los grandes préstamos hipotecarios en los Estados Unidos y Japón y el problema de la insolvencia de los grandes deudores internacionales.

Por esa razón, las tasas de interés que se presentan en el siguiente cuadro, tienden a reducirse gradualmente desde 1991, lo que posibilitó la emisión masiva de bonos, notas, pagarés y otros instrumentos de deuda, tanto de empresas como de los gobiernos del resto del mundo que demandaban créditos en los mercados de valores, donde los convenios financieros entre acreedores y deudores se pactan en tasas Libor o en la tasa preferencial de préstamos americanos, como es la Prime Rate.

Las tasas de interés que se muestran en la gráfica 10 son las que sirven de referencia para los préstamos que México contrata con la gran banca privada internacional o con los inversionistas institucionales, donde tiene que pagar esas tasas más una comisión por única vez, en cada ocasión que contrata préstamos con el exterior. Estas tasas difieren en cierta proporción si se compara con las que se pagan por la emisión de bonos en los mercados internacionales, conforme se verá en el cuadro 51.



⁷¹ Véase las declaraciones de Walter Molano, economista en Jefe de BCP Securities, El Financiero, 25 de enero de 2007, P.4.

En esta gráfica se puede observar que el comportamiento de ambas tasas fue a la baja durante el período que comprende 1991 hasta 2003, cuando empezaron a elevarse nuevamente debido a la desaceleración económica en la que entró el mundo, con los Estados Unidos a la cabeza⁷². Sin embargo, su nivel es relativamente bajo en comparación a las que prevalecieron en los años ochenta, cuando fueron excesivamente altas, tal como se ilustra en la gráfica 10.

El nivel más bajo de la tasa de interés en la historia financiera reciente del mundo, se produjo el 25 de junio de 2003, cuando la Reserva Federal de los Estados Unidos, la FED recortó las tasas de interés en un cuarto de punto, para ubicar la tasa interbancaria en 1 por ciento⁷³, que fue considerada por los analistas financieros como una reducción simbólica en un contexto de crecimiento de la economía norteamericana y del mundo. El nivel que alcanzó la tasa de interés de referencia en los Estados Unidos, fue el más bajo desde 1958. Su nivel más alto lo alcanzó en mayo de 1980 cuando se situó en 20.5 por ciento, que es la tasa de fondos federales o interbancaria más alta que se haya conocido en la historia del capitalismo en el mundo.

Por lo que respecta a las tasas que pagan las emisiones de bonos que coloca México en el extranjero durante los años noventa del siglo XX y en lo que va de la presente década del nuevo milenio, se observa que son mucho más altas que el interés promedio que paga en LIBOR o Prime Rate, porque si en 1990 la primera fue de 8.3 por ciento, y la segunda de 10 por ciento, el interés promedio que pagaron las colocaciones de bonos fue de 11.185 por ciento. Lo mismo ocurre en todo el período, donde las tasas LIBOR y Prime Rate son mucho más bajas que las que pagan esas colocaciones de bonos. Eso se puede ver si comparamos el comportamiento de esas tasas que están plasmadas en el cuadro 51, sobre todo para los años 2001 en adelante. Pues mientras la LIBOR y la Prime Rate fueron de 3.7 y 6.9 por ciento respectivamente, el cupón promedio fue en ese año de 8.192 por ciento, muy por encima de ambas y lo mismo ocurre para los siguientes años (ver nuevamente cuadro 50). En este cuadro 54 también se puede observar el monto de disposiciones anuales por concepto de bonos que hizo el sector público federal de nuestro país durante el período 1990-2009 con el público inversionista, que también se conoce como deuda de mercado. Ahí se puede ver que los años en que se captaron mayores recursos fueron 1996 con 16 mil 544.9 millones de dólares, para 2001 fue de 9 mil 599.7 millones de dólares y para 2009 de 51 mil 476.1 millones de dólares, porque la conversión de la deuda en

⁷² La tendencia de esa tasa fue la siguiente: El 6 de noviembre de 2002 era de 1.25 por ciento, el 23 de junio de 2002 estaban en 1 por ciento, luego la elevó a 1.25 por ciento el 30 de junio de 2004, el 10 de agosto de 2004 se elevó a 1.50 por ciento y el 21 de septiembre de 2004 sube a 1.75 por ciento, ver *El Economista*, 22 de septiembre de 2004, p.3. Posteriormente, subió un cuarto de punto para situarse el 10 de noviembre en 2 por ciento, luego el 14 de diciembre de 2004 se elevó en 0.25 por ciento para situarla en 2.25 por ciento y el 1 de febrero de 2005 la elevó a 2.50 por ciento, para situarla en marzo de ese año en 2.75 por ciento.

⁷³ *La Jornada*, 26 de junio de 2003.P.23.

Pidiregas de Pemex requirió contablemente de una emisión de bonos por 41 mil 476.1 millones de dólares, por lo cual, en la práctica, el monto emitido de bonos habría sido de 10 mil millones de dólares, si no se hubiera convertido esa deuda de la paraestatal en deuda exterior.

Las razones que explican los diferenciales entre las tasas de interés y el cupón que pagan las emisiones de bonos tienen que ver con la crisis de marzo de 2001 en los Estados Unidos y el mundo que obligó a la FED a elevar las tasas de interés en ese país y otro tanto aconteció en el resto del mundo. Otro factor ligado a ese elevamiento está relacionado con la escasez relativa de capital que provoca el desarrollo y estallido de la crisis, porque la demanda excepcional de medios de pago en un evento como es la crisis, hace que los agentes financieros respondan con incrementos en las tasas de interés, lo que hace más difícil conseguir recursos en los mercados de capitales y eso genera las condiciones para que el costo de los préstamos tienda a encarecerse. Este elevamiento sólo puede ser contrarrestado si existen factores que operen en tal sentido, como ocurre con la crisis mundial que estalló en 2007, donde la respuesta de los Estados nacionales fue el rescate de empresas y bancos con programas financieros que comprendieron enormes sumas de dinero. En Estados Unidos el rescate de los bancos costó 250 mil millones de dólares y el programa global de rescates fue en esa nación por arriba de los 750 mil millones de dólares, sin considerar las sumas millonarias que se lanzaron en Europa a los rescates de esa naturaleza.

Cuadro 51. Emisiones de bonos del Sector Público de México 1990 – 2009
(Millones de dólares) y cupón promedio de pago de las emisiones.

Años	Emisiones de bonos	Cupón promedio que pagan las emisiones de bonos (%)	Comisión promedio que pagan las emisiones de bonos (%)
1990	970.8	11.185	
1991	2891.4	10.023	
1992	1227.0	12.56	
1993	3919.6	6.773	
1994	4388.1	5.66	
1995	6521.9	9.60	
1996	16544.9	9.63	
1997	8904.0	7.98	
1998	4848.3	9.50	
1999	6168.5	9.16	
2000	6881.7	8.5	2.250
2001	9599.7	8.192	0.653
2002	4366.5	5.518	0.453
2003	7701.9	5.625	0.521
2004	8175.1	5.892	0.410
2005	2101.4	4.625	0.300
2006	3263.2	5.241	1.600
2007	3266.6	6.375	0.233
2008	3500.0	6.000	0.275
2009	51476.1	5.023	0.200

Fuente: Elaboración con datos de la SHCP, Dirección General Adjunta de Deuda Pública.

Por otra parte, el nivel de las tasas de interés en los mercados internacionales sirve de referencia para fijar los niveles que alcanzan las tasas de los bonos del tesoro norteamericano en relación a otros países para medir el riesgo país, porque de allí se deriva la comparación de los rendimientos del capital de préstamo entre los Estados Unidos y otro país, como puede ser, por ejemplo, México. Este riesgo país resulta de la diferencia en las cotizaciones de los instrumentos de deuda soberana emitidos por México y los emitidos por el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, los cuales son considerados libres de riesgo crediticio⁷⁴ y la interpretación que se hace de este indicador es que por cada 100 puntos base, significa que la tasa de interés real es de uno por ciento por arriba de la tasa de los bonos del Tesoro de los Estados Unidos.

En este contexto, mientras las condiciones económicas empeoran en México, eso significa que el nivel de rentabilidad de las empresas y el futuro económico se ensombrecen y la respuesta del Banco de México se traduce con la elevación de las tasas internas de Cetes y el resultado final de ese proceso es el ofrecimiento de mayores rendimientos en términos reales en comparación a lo que se pueden ofrecer en los Estados Unidos. Pero ese desempeño, lejos de beneficiar al país, le presenta una imagen de vulnerabilidad económica, que se traduce con el incremento del riesgo país, porque está reflejando que en la economía mexicana existen problemas en su estructura productiva que se expresan en su sistema financiero y en consecuencia en su capacidad de pago frente al exterior y la percepción financiera que tienen de él los inversionistas del exterior.

Por ejemplo, durante el desarrollo de la crisis asiática de 1997-1998 y el impacto que tuvo en las economías emergentes, el nivel que alcanzó el índice riesgo país para México el 31 de diciembre de 1997 fue de 400 puntos base sobre los bonos del Tesoro de los Estados Unidos, que elabora el Banco JP Morgan; el 26 de junio de 1998 alcanzó los 500 puntos y el 20 de septiembre del mismo año los 727 puntos, pero el nivel más alto fue el 11 de septiembre de ese mismo año cuando fue de mil 149 puntos y para el 29 de agosto de 2007 se ubicó en 136 puntos.

Es decir, la percepción que tienen los inversionistas del exterior sobre el entorno macroeconómico de México a partir de relacionar los rendimientos de los instrumentos financieros base de esas dos economías, es que los fundamentos económicos de la economía de nuestro país, tiene un cierto grado de solidez para garantizar un determinado nivel de seguridad a la rentabilidad del capital. También muestra que los réditos internos se reducen gradualmente como resultado de esa mayor solidez de la economía y eso permite que el Gobierno Federal pueda acudir al mercado local de capitales a emitir instrumentos de deuda que sirven para captar recursos para sustituir deuda externa por interna. Sin embargo, la subsistencia de estas condiciones depende de que la economía mexicana

⁷⁴ Por su parte, el índice EMBI+ de JP Morgan muestra la evolución del rendimiento de los instrumentos de deuda externa que se cotizan en los mercados internacionales emitidos por 19 países.

resuelva una serie de problemas estructurales que afectan seriamente la valorización capitalista, tal como se verá en el siguiente capítulo.

4.6. Análisis comparativo de la deuda externa del sector público con la deuda privada y la deuda de la banca comercial en México y su destino.

En el capítulo 2 se destacó que el sector público federal concentró el grueso de la contratación de la deuda con el exterior durante los años setenta y ochenta del siglo XX, producto de las condiciones internas y externas que prevalecieron en los mercados de capitales desde los años sesenta de ese siglo. El destino de esa deuda se orientó en lo fundamental a la contención de la caída del ciclo en la economía mexicana, como resultado de la combinación de una serie de factores asociados a la crisis estructural que venía padeciendo el país desde fines de los años sesenta (caída de la rentabilidad, inflación galopante, especulación financiera y cambiaria, fuga de capitales, Etc.), que generó un escenario que amenazaba con derrumbar el crecimiento económico.

Como respuesta, el Gobierno Federal utilizó el expediente del endeudamiento interno y externo y el de la emisión monetaria para desarrollar una política de creciente expansión del gasto público, cuyos recursos terminaban financiando al sector privado, dado que las empresas paraestatales producían una serie de insumos baratos para las empresas privadas (electricidad, petróleo, Etc.), así como una política de promoción fiscal, alentada mediante el establecimiento de regímenes especiales de nuestro sistema tributario, que hacían que los ingresos públicos no fueran suficientes y entonces se tenía que recurrir al expediente del endeudamiento público con el exterior, de tal suerte que cuando estalló la crisis del endeudamiento internacional de agosto de 1982, el monto que se le debía al extranjero ya era muy abultado (ver cuadro 52) para el tamaño que tenía la economía de México en la década de los ochenta, así como su capacidad de pago.

Cuadro 52. Saldo fin de Período de la Deuda Externa Bruta del Sector Público, de las Empresas Privadas y de la Banca Comercial 1982-2009 (millones de dólares)

Años	Deuda externa del sector público (1)	Deuda externa de las empresas privadas (2)	Deuda externa de la banca comercial (3)	Total deuda externa privada (2+3)
1982	58,874.2	23,030.8	7,957.9	30,988.7
1983	62,556.2	20,432.6	7,146.0	27,578.6
1984	69,377.9	17,630.9	7,225.0	24,855.9
1985	72,080.1	17,053.9	8,284.0	25,337.9
1986	75,350.9	16,283.5	7,818.0	24,101.5
1987	81,406.8	15,384.1	5,873.0	21,257.1
1888	81,003.2	8,015.3	6,283.0	14,298.3
1989	76,059.0	6,038.2	7,220.0	13,258.2
1990	77,770.3	9,039.6	14,098.0	23,137.6
1991	79,987.8	12,035.0	18,969.0	31,004.0
1992	75,755.2	15,840.5	19,497.0	35,337.5
1993	78,747.4	23,226.0	23,210.0	46,436.0
1994	85,435.8	25,427.6	24,136.0	49,563.6
1995	100,933.7	26,518.3	20,730.0	47,248.3
1996	98,284.5	26,411.8	18,468.0	44,879.8
1997	88,321.2	34,793.6	16,825.0	51,618.6
1998	92,294.5	43,762.1	15,821.0	59,583.1
1999	92,289.5	55,498.7	14,124.0	69,622.7
2000	84,600.2	52,848.8	11,203.0	64,051.8
2001	80,339.2	55,706.4	8,481.0	64,187.4
2002	78,818.1	55,630.3	5,650.2	61,280.5
2003	79,023.5	56,556.3	4,974.8	61,531.1
2004	79,225.8	54,126.4	5,770.0	59,896.4
2005	71,674.5	53,192.7	4,497.0	57,689.7
2006	54,766.3	57,400.5	5,339.0	62,739.5
2007	55,354.9	60,131.5	7,308.0	67,439.5
2008	56,939.2	66,817.0	6,127.0	72,944.0
2009	96,354.0	63,961.1	4,799.0	68,760.1

Fuente: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Dirección General Adjunta de Deuda Pública. Nota durante 1995 y 1996 se incluye apoyo del paquete financiero de 1995. Asimismo, desde 1990 se incluye en el saldo de la banca comercial el pasivo total de la banca nacional con el extranjero.

¿Cómo se utilizó realmente esa deuda? Esto sigue siendo un asunto pendiente en la investigación sobre el tema del endeudamiento interno y externo, porque la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y de manera concreta la Unidad de

Crédito Público dependiente de la Dirección General de Crédito Público de dicha dependencia federal, no establece ninguna contabilización de la deuda interna y externa en la que se haga la diferencia del destino de la misma, dado que los recursos que ingresan por endeudamiento público, se destinan a una gran bolsa, que es el presupuesto de ingresos de la nación y su correspondencia en el gasto público. La falta de criterios precisos para contabilizar el destino de la deuda, no permite que se haga una investigación a fondo del uso preciso que se le da a los pasivos públicos.

Lo que sí debe quedar claro para el lector, es que el sector público de nuestra nación dejó de ser el demandante de créditos del exterior con la misma celeridad con que lo había hecho antes de la crisis de 1982, para ceder su lugar a las empresas privadas y a la banca comercial a partir de 1990 que fue cuando se inició el retorno de México a los mercados privados de capitales, con estos dos últimos sectores a la cabeza, tal como se muestra en el cuadro 52, donde la deuda empresarial fue de 9 mil 39.6 millones de dólares, cuando en 1989 era sólo de 6 mil 38. 6 millones de dólares, mientras que la de la banca privada representó 14 mil 98 millones de dólares, cuando un año atrás fue de 7 mil 220 millones de dólares.

Para 2003, la deuda empresarial había llegado a 56 mil 556.3 millones de dólares, para luego empezar a crecer ligeramente hasta tener un saldo bruto de 70 mil 83 millones en diciembre de 2008. En cambio, la deuda de la banca comercial llegó a su pico más alto en 1994, cuando fue de 24 mil 136 millones de dólares para empezar a descender de forma progresiva desde el siguiente año cuando alcanzó la cifra de 20 mil 730 millones de dólares, hasta situarse en 7 mil 703 millones de dólares en 2008 (ver nuevamente cuadro 52).

¿Por qué el comportamiento dispar del endeudamiento externo privado? La respuesta tiene múltiples aristas. Con relación al crecimiento del endeudamiento exterior de las empresas privadas, está asociado a la búsqueda de recursos externos con menores tasas de interés, en relación a las existentes en el mercado interno al comienzo de la década de los años noventa del siglo pasado y a las que prevalecieron durante toda esa década en el mercado interno. Sólo en el curso de 2005, las tasas internas empezaron a reducir el diferencial que mantenían con las tasas de interés del exterior, porque tanto el banco europeo, como la Reserva Federal de los Estados Unidos empezaron a elevar gradualmente la tasa de interés, por temor a un sobrecalentamiento de la economía, dada la expansión que se inició en la economía mundial después de haber superado la crisis de coyuntura de 2001. Sin embargo, este incremento de las tasas no fue un freno para que los grandes grupos económicos y financieros del país continuaran pidiendo prestado al extranjero, porque sus inversiones externas continuaron creciendo a lo largo de toda la década de los noventa del siglo XX, así como durante todo lo que va de la primera década del siglo XXI.

Asimismo, las empresas privadas han recurrido al endeudamiento exterior, no sólo por razones expansionistas en el extranjero, sino también en el mercado interno,

donde han aprovechado las ventajas que brinda la apertura económica con el exterior, consolidando sus negocios de exportación, así como la incorporación de nuevas tecnologías procedentes de los países industrializados, donde han importado una gran cantidad de maquinaria, insumos y bienes asociados a las nuevas tecnologías.

La contrapartida de ese endeudamiento es que el monto de los intereses que pagan las empresas privadas ha tendido a crecer, como se puede ver en el cuadro 53, donde se puede observar que en 1990, sólo pagaron 838.80 millones de dólares, para 2002 ya había alcanzado la suma de 5 mil 13.8 millones de dólares y conforme se incrementa la deuda privada y las tasas de interés en los mercados internacionales, el monto de estos intereses va a seguir creciendo.

**Cuadro 53. Costo financiero de la Deuda Externa del Sector Público
e intereses de las Empresas Privadas y la Banca Comercial
Saldo a fin de Período 1982-2009 (millones de dólares)**

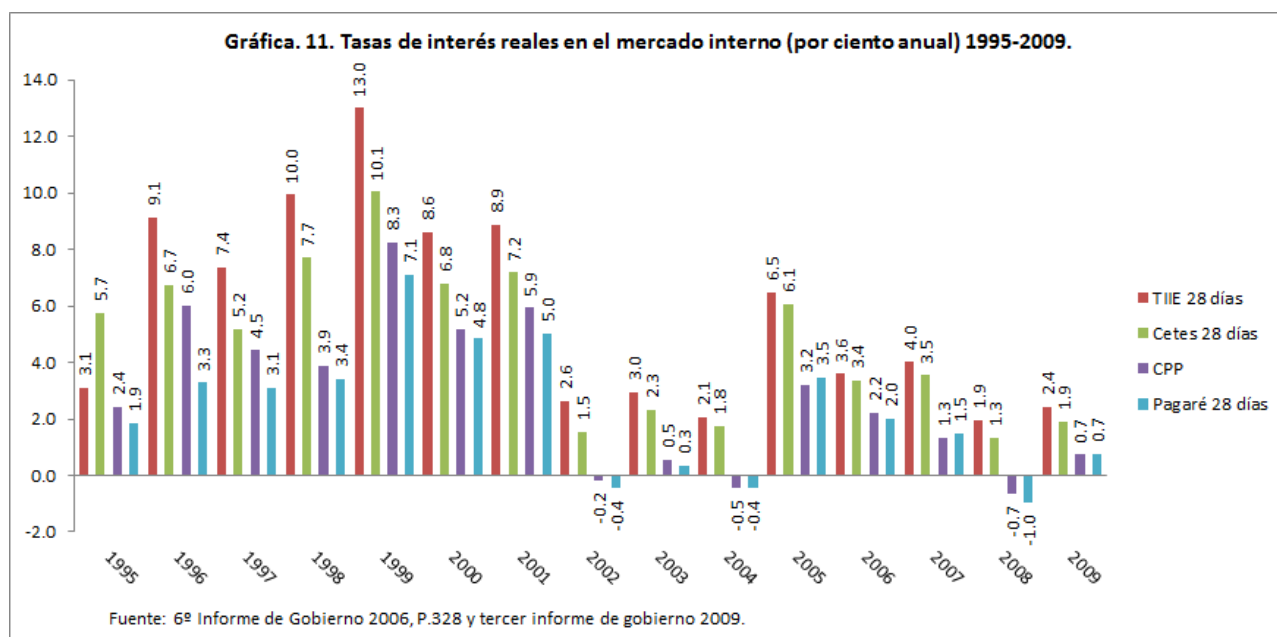
Años	(1) Sector público	(2) Empresas	(3) Banca comercial	(4) Total de intereses privados = (2+3)	(5) Total de intereses = (1+2+3)
1982	7,791.3	2,570.3	1,393.1	3,963.4	11,754.7
1983	6,468.8	2,320.0	998.9	3,318.9	9,787.7
1984	7,611.1	2,378.7	1,245.8	3,624.5	11,235.6
1985	7,601.0	1,904.7	930.6	2,835.3	10,436.3
1986	6,130.8	1,566.8	651.0	2,217.8	8,348.6
1987	5,700.3	1,425.7	656.1	2,081.8	7,782.1
1988	6,353.0	913.6	467.4	1,381.0	7,734.0
1989	6,929.1	707.6	509.1	1,216.7	8,145.8
1990	5,515.4	838.8	716.4	1,555.2	7,070.6
1991	5,794.4	873.0	1,000.5	1,873.5	7,667.9
1992	5,337.5	1,051.9	850.3	1,902.2	7,239.7
1993	4,803.9	1,546.0	1,095.5	2,641.5	7,745.4
1994	5,361.0	2,180.3	1,638.1	3,818.4	9,179.4
1995	6,574.3	2,659.3	1,687.4	4,346.7	10,921.0
1996	7,135.4	2,988.2	1,692.9	4,681.1	11,816.5
1997	6,489.2	3,456.0	1,537.2	4,993.2	11,482.4
1998	6,329.0	3,908.6	1,459.6	5,368.2	11,697.2
1999	6,881.7	4,543.8	1,302.9	5,846.7	12,728.4
2000	8,152.1	4,971.7	1,199.3	6,171.0	14,323.1
2001	7,448.2	4,819.3	856.3	5,675.6	13,123.8
2002	6,576.1	5,013.8	448.4	5,462.2	12,038.3
2003	7,010.0	4,555.4	344.3	4,899.7	11,909.7
2004	6,833.5	4,236.2	302.1	4,538.3	11,371.8
2005	7,082.7	4,501.4	368.5	4,869.9	11,952.6
2006	7,254.4	5,035.2	582.5	5,617.7	12,872.1
2007	6,700.0	5,659.4	751.5	6,410.9	13,110.9
2008	6,181.3	5,467.4	649.5	6,116.9	12,298.2
2009	5,195.4				

Fuente: Para datos de deuda pública, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Dirección General Adjunta de Deuda Pública. Para datos de deuda de empresas y bancos, Banco de México, Dirección General de Investigación Económica.

Por el lado de la deuda externa de la banca comercial, ésta tuvo un crecimiento exponencial desde 1990 hasta 1994, cuando rebasó los 24 mil millones de dólares. Con el estallido de la crisis de diciembre 1994, lo redujo a 20 mil 730 millones de dólares (ver nuevamente cuadro 52), porque algunos banqueros fueron advertidos

de la devaluación de diciembre de 1994 y esta situación fue aprovechada para reducir su exposición con el exterior y evitar transformar una cantidad mayor de pesos en dólares, que provocó la devaluación de esa época. Banamex y Bancomer fueron dos de las instituciones financieras privadas que usaron la información privilegiada para reducir su endeudamiento exterior⁷⁵.

Otra de las razones por las que la deuda de la banca privada empezó a descender se relaciona con la existencia de una mayor liquidez en la economía mexicana desde fines de los años noventa, producto del elevamiento de la rentabilidad de las empresas y del mayor ahorro interno que eso implicó. Por último, debe considerarse el hecho de que conforme tomó forma la operación por el sistema financiero de los recursos de los trabajadores a través de la individualización de las cuentas de sus aportaciones a los sistemas de seguridad social y su posterior canalización al mercado de valores, los réditos empezaron a descender en términos nominales y reales (ver gráfica 11) y eso produjo que tanto el sector privado como el sector público tuvieron mayor acceso a créditos más baratos en el mercado interno.



En términos generales puede decirse que el nuevo ciclo de endeudamiento internacional abierto en la economía mexicana a principios de los años noventa del siglo XX, está comandado por el sector privado en términos de requerimientos de liquidez para hacer frente a los retos planteados por la revolución tecnológica en curso y la apertura económica y financiera al mercado mundial, porque ahora acude con mayor fuerza a la contratación de deuda en los mercados

⁷⁵ El asunto de la información confidencial que salió del Gobierno Federal ya se planteó en la nota----

internacionales, ya que mientras en 1982 tenía un saldo bruto de casi 31 mil millones de dólares, para 1999 alcanzó casi los 70 mil millones de dólares y en 2008 fue de 72 mil 943.6 millones de dólares (ver nuevamente cuadro 52) y por el lado de los intereses que paga esa deuda, también se observa una tendencia creciente, debido a que en 1982 apenas representaban una suma de casi 4 mil millones de dólares y para 2008 fue de 6 mil 116.9 millones de dólares (ver cuadro 53); este aumento fue provocado tanto por la magnitud de esa deuda, como por el elevamiento de las tasas de interés en los mercados internacionales desde diciembre de 2005 hasta diciembre de 2008, cuando la tasa de interés interbancaria quedó en 0.25 por ciento, su más bajo nivel en todo su historia⁷⁶.

En cambio, el sector público mexicano está resolviendo los problemas del pasado que originó su incursión en los mercados de capitales del exterior, conforme la decisión tomada por el bloque hegemónico que detenta el poder político en México y por las condiciones económicas internas y externas imperantes en los años setenta y ochenta del siglo pasado. Este hecho se ve reflejado por la tendencia de su endeudamiento en el período de 1982 a la fecha, tal como se observa en el cuadro 52. Aunque es importante señalar que con la crisis que estalló en 2007 y que aún no se resuelve, la contratación de deuda exterior se volvió una necesidad para enfrentar los problemas asociados a esta crisis, así como por la falta de recursos tributarios y petroleros, dado que la reforma fiscal es una asignatura pendiente y la caída de los precios del petróleo limitaron los ingresos públicos.

Sin embargo, debe quedar claro que cualquier crisis de coyuntura pone en mayores aprietos al sector privado que al sector público, porque la capacidad de respuesta inmediata de los grandes empresarios no estaría respaldada por la cantidad de activos líquidos internacionales que se requerirían para saldar parte de sus pasivos si esto ocurriese, tal como lo mostró la experiencia de 1982, cuando el sector privado entró en una crisis de insolvencia financiera derivado de la crisis estructural de esos años y eso obligó al Estado a crear el FICORCA, como ya se planteó en el capítulo 2. En condiciones de cualquier insolvencia financiera, el Estado se ve obligado a rescatar a los grandes grupos económico-financieros que están endeudados con el exterior, como se puede constatar con la crisis que estalló en 2008, que obligó al Gobierno Federal a diseñar programas para dotar de liquidez a las grandes empresas que entraron en insolvencia⁷⁷ y tiene que hacer lo

⁷⁶ Ver La Jornada, 17 de diciembre de 2008, P. 24.

⁷⁷ Las primeras empresas afectadas por la crisis de los derivados fueron Comercial Mexicana que destapó esa crisis el 9 de octubre de 2008, cuando informó que mantenía deuda denominada en dólares por 1,080 millones de dólares en sus coberturas. Hasta la fecha esa empresa mantiene negociaciones con todos sus acreedores de acuerdo con la capacidad máxima de pago que fijó de mil 535 millones de dólares. Un día después, el 10 de octubre, Vitro reveló pérdidas por 227 millones de dólares por sus posiciones en tipo de cambio y gas natural. Actualmente la vidriera carga con pasivos por cerca de mil 500 millones de dólares mismos que busca reestructurar mediante dos emisiones de bonos por 500 millones de dólares. Cemex por 711 millones de dólares, Gruma por 738.3 millones de dólares, Alfa por 191 millones de dólares, Grupo Industrial Saltillo (GISSA) por 716.4 millones de pesos y Grupo Posadas por 37.7 millones de dólares, fueron otros consorcios que arrojan mermas en el empleo de derivados. En conjunto los cinco consorcios

propio con su deuda exterior, aunque es más manejable, no así la magnitud de la deuda interna bruta del sector público que alcanza los 224 mil 520.5 millones de dólares si se utiliza el tipo de cambio promedio de ese año de 11.1290 pesos por dólar.

4.7. Relación de algunas variables macroeconómicas con la deuda externa del sector público de México 1982-2009.

Como se señaló en el punto 4.5 de este capítulo, existen dos indicadores fundamentales para medir la capacidad de pago de un país con el exterior: el producto interno bruto y el total de ingresos por exportaciones de bienes, servicios y transferencias unilaterales. Adicionalmente, se pueden considerar otras variables como la relación entre el costo financiero de la deuda pública y el gasto neto total del sector público, pero la verdadera capacidad de pago se mide por los dos primeros indicadores.

Iniciaremos con la presentación de la relación de la deuda/PIB para medir la capacidad de pago de la deuda externa del sector público de México en el transcurso de 1982 a 2009. Esta relación muestra las modificaciones de la producción del país y su capacidad de generar los excedentes para el pago de las amortizaciones y los intereses de su deuda exterior.

arrojaron pérdidas en octubre por cerca de mil 791 millones de dólares. Ver *El Economista*, 9 de octubre de 2009, p. 17. y *Excélsior*, 9 de octubre de 2009, P.8, sección Dinero.

Cuadro. 54. Relación entre el PIB, las Exportaciones Totales de Bienes, Servicios y Transferencias y la Deuda Externa Bruta del Sector Público de México (millones de dólares) 1982-2009

Años	PIB	Deuda Externa Sector Público	Deuda/PIB %	Exportaciones totales	Relación deuda/exportaciones%
1982	191,834.3	58,874.2	30.7	27,970	210.4
1983	156,069.4	62,556.2	40.1	32,880	190.7
1984	184,290.2	69,377.9	37.6	32,788	215.5
1985	195,609.0	72,080.1	36.8	30,544	235.9
1986	134,610.3	75,350.9	56.0	24,148	312.0
1987	147,585.4	81,406.8	55.2	30,547	266.4
1988	183,142.5	81,003.2	44.2	32,444	249.6
1989	222,728.3	76,059.0	34.1	38,044	199.9
1990	262,504.4	77,770.3	29.6	56,068	138.7
1991	314,498.2	79,987.8	25.4	57,844	138.2
1992	363,663.1	75,755.2	20.8	61,664	122.8
1993	403,244.1	78,747.4	19.5	67,752	116.2
1994	420,773.4	85,435.8	20.3	78,372	109.0
1995	286,715.8	100,933.7	35.2	97,030	104.0
1996	332,910.1	98,284.5	29.5	115,288	85.2
1997	401,489.0	88,321.2	22.0	131,238	67.2
1998	421,030.4	92,294.5	21.9	140,124	58.0
1999	481,138.7	92,289.5	19.2	158,884	58.0
2000	581,412.1	84,600.2	13.6	192,853	43.6
2001	622,023.9	80,339.2	12.9	186,200	43.1
2002	649,030.8	78,818.1	12.1	188,124	41.8
2003	639,149.4	79,023.5	12.4	195,121	40.9
2004	683,493.7	79,225.8	11.6	214,160	36.9
2005	768,465.1	71,674.5	9.3	254,687	28.1
2006	952,186.4	54,766.3	5.8	249,925	21.9
2007	1,025,070.4	55,354.9	5.1	271,875	20.3
2008	1,088,198.0	56,939.2	5.2	291,343	19.5
2009	938,332.2	96,354.0	10.3	271,455	35.5

Fuente: Para datos del PIB, Informe Anual del Banco de México, varios años. Para datos de deuda, SHCP. Para datos de exportaciones, FMI, International Financial Statistics yearbook, varios años.

El cuadro 54 muestra que los años difíciles en que la economía de México se vio más presionada a generar riqueza para pagar el servicio de la deuda exterior del sector público fue de 1986 a 1988, porque en esos tres años la relación de la deuda externa del sector público con el producto interno bruto fue la más alta. En 1986 representó el 55.97 por ciento, para el siguiente año fue de 55.15 por ciento y para 1988 había descendido a 44.22 por ciento y en los siguientes años empezó a descender gradualmente hasta situarse en 2009 en un 10.26 por ciento, tal como se ilustra en el cuadro anterior.

Esta tendencia estuvo determinada en gran parte por la magnitud de la producción de riqueza que generó el país y por la fortaleza del peso frente al dólar norteamericano. El crecimiento del producto interno bruto se asoció a la reestructuración del aparato productivo nacional que se emprendió desde la segunda mitad de los años ochenta del siglo pasado, así como por la modernización de los procesos productivos mediante el crecimiento de nuevas inversiones ligadas a la introducción de nuevas tecnologías de la informática y la telemática y la incorporación del método de producción denominado modelo japonés, que al integrar a los obreros de manera colectiva en la realización de las tareas, potenció el elevamiento de la productividad laboral; también debe considerarse la apertura de la economía mexicana al mercado mundial, porque fue un factor que ejerció una enorme presión sobre los trabajadores al elevar la intensificación en la explotación de la fuerza de trabajo para igualar los costos de producción de nuestro país con otras naciones. El resultado final de todo ese proceso fue la mayor productividad laboral en los principales sectores puntas de la economía y sobre todo en la producción de los grandes grupos económicos y financieros que fueron los grandes beneficiarios de las transformaciones operadas en la base productiva de nuestra economía.

El descenso de la relación entre la deuda externa del sector público y el producto interno bruto se asoció a la mayor fortaleza del peso frente al dólar derivado en primer término, de la nueva dimensión de la economía nacional frente al resto del mundo, porque la reestructuración industrial iniciada por México después de la crisis de 1982 lo obligó a insertarse a la economía mundial con un nuevo peso específico producto de la mayor aportación de su cuota productiva al mercado mundial y en particular, por su papel en la configuración de la nueva división internacional del trabajo caracterizada por la producción y exportación de los bienes derivados del uso de las nuevas tecnologías, que tienen su asiento en la zona metropolitana de Guadalajara, Jalisco, en Ciudad Juárez, Chihuahua y en Tijuana, Baja California.

El resultado final de este último aspecto se tradujo en una mayor capacidad exportadora de México y de la obtención de un mayor monto de divisas por ingresos de exportaciones y su consiguiente traducción en el incremento de las reservas internacionales del país, en el contexto favorable del crecimiento progresivo de los precios de exportación de todas las materias primas y en particular, del petróleo, que abarcó casi todos los años noventa y sólo fue interrumpido temporalmente por la crisis recesiva de 2001 en el mundo, para iniciar un renovado repunte de esos precios en marzo de 2002 hasta 2007, porque a partir de 2008 los precios de las materias primas empezaron a descender como parte de la reducción de la demanda en el mercado mundial debido a la crisis económica internacional, donde sólo el precio de los alimentos sostuvo su ritmo de crecimiento, por la propia dinámica de la crisis de estos productos⁷⁸. Además, al

⁷⁸ La crisis alimentaria en el mundo tiene su génesis en la nueva fase de desarrollo de la economía mundial, así como en la adopción de la visión única del modelo neoliberal sustentada en la teoría

ser nuestro país productor y exportador de petróleo, el elevamiento de los precios de este producto crecieron vertiginosamente de 2002 a 2007, determinado en lo fundamental por el agotamiento del petróleo en Mar del Norte y la reducción de la productividad en los principales pozos petroleros del mundo⁷⁹.

Por esa razón, la relación deuda/exportaciones, también empezó a descender progresivamente desde 1989, porque todavía en los años de 1985 a 1988 fue sumamente alta al representar en 1985 el 235.9 por ciento y para 1986 el 312 por ciento, es decir, la deuda del sector público, rebasaba varias veces el monto de nuestras exportaciones totales, como se puede ver en el cuadro 54. El factor fundamental que permitió revertir esta relación fue la incorporación de México a la producción de las nuevas tecnologías, haciendo que el liderazgo de las exportaciones de bienes al mercado mundial lo represente la industria electrónica y en particular, la industria micro-electrónica con la producción de computadoras y de memorias asociadas a esta industria. También debe considerarse el esfuerzo realizado por los sectores del gran capital, vinculados a la exportación de materias primas y bienes finales, que lograron reconvertir sus aparatos productivos y reforzar su inserción en el mercado mundial como exportadores de materias primas y de bienes finales, como es el caso de los aparatos electrodomésticos, Etc.

Por lo que hace a la relación entre los intereses que paga la deuda externa del sector público y las exportaciones totales, los años difíciles para nuestra economía fueron de 1982 a 1989, conforme se muestra en el cuadro 55; en 1982 la relación intereses/exportaciones totales fue de 27 por ciento. Para 1985 y 1986 fue de 24.8 y 25.3 respectivamente, que eran porcentajes altos en comparación a la capacidad

de las ventajas comparativas que provocó el abandono de importantes superficies de producción principalmente dedicadas a los granos y cereales. Esta transformación tecnológica que junto con la revolución en la biotecnología, permite transitar en la producción de biocombustibles que implica desarrollar un nuevo patrón de producción industrial, apoyado en la producción agrícola, que tiene repercusiones sensibles en la producción de alimentos. En este contexto, el nuevo patrón de desarrollo industrial que se está imponiendo en el mundo, comandado por la revolución tecnológica en curso, en un contexto de políticas neoliberales, ha creado un nuevo patrón de reproducción industrial producto de las innovaciones que se han dado en la industria microelectrónica, la computación, el software y las telecomunicaciones. Pero al mismo tiempo, ha creado un nuevo patrón de consumo, donde la producción de etanol y la especulación financiera constituyen partes integrantes de él, que posibilitan que las inversiones mundiales se canalicen a nuevas alternativas de energía y a la acumulación financiera en detrimento de la producción real. Para mayor detalle ver, José Vargas Mendoza y Francisco Solorza Luna, Crisis alimentaria mundial, Mimeo, FE-UNAM, enero de 2008.

⁷⁹ Expertos geólogos en exploración y extracción de petróleo dicen que el clímax del petróleo convencional regular, el barato y fácil de extraer, llegó a su fin en 2005 y ha rebasado la era de los costos baratos y la extracción fácil. También dicen que en 2011 llegará a su fin la extracción de petróleo pesado y las reservas de mares profundos y de las regiones polares, así como el líquido tomado del gas. Además, el consumo comenzará a rebasar la producción por la cantidad más pequeña de ésta, el precio del petróleo podría elevarse por arriba de 100 dólares. La Jornada, 14 de junio de 2007, P.26.

de generar divisas que tenía el país, porque el monto de reservas internacionales era en esos años de 4 mil 906 millones de dólares y 5 mil 661 millones respectivamente.

La relación entre los intereses de la deuda externa del sector público y el gasto neto total a nivel federal es otro de los indicadores que nos permiten medir la situación de pagos de una nación y en el caso de México, de acuerdo a lo que se desprende del siguiente cuadro, esta relación también fue muy alta en los años que van de 1983 a 1986. Por ejemplo, durante 1983 fue de 10.4 por ciento, para 1986 fue de 11.1 por ciento y en 1989 fue de 9.9 por ciento, para empezar a descender gradualmente desde 1990 cuando fue de 7.3 por ciento hasta 2009 cuando representó sólo 1.8 por ciento, tal como se puede ver en el cuadro 55.

**Cuadro 55. Relación Entre los Intereses de la
Deuda Externa del Sector Público y el Gasto
Total Neto Público de México, 1982-2009 (millones de dólares)**

Años	Monto de intereses anuales	Gasto público neto total del sector público	Relación intereses/gasto público total neto %
1982	7,791.1	80,977.9	9.6
1983	6,468.8	62,185.0	10.4
1984	7,611.1	69,790.2	10.9
1985	7,601.0	70,638.4	10.7
1986	6,130.8	55,101.1	11.1
1987	5,700.3	62,054.2	9.1
1988	6,353.0	68,785.2	9.2
1989	6,929.1	69,643.0	9.9
1990	5,515.4	74,961.8	7.3
1991	5,794.4	75,460.4	7.6
1992	5,337.5	83,642.6	6.3
1993	4,803.9	91,899.4	5.2
1994	5,361.0	97,080.0	5.5
1995	6,574.3	66,945.7	9.8
1996	7,135.4	77,298.4	9.2
1997	6,489.2	95,449.3	6.7
1998	6,329.0	90,905.6	6.9
1999	6,881.7	106,959.2	6.4
2000	8,152.1	131,469.8	6.2
2001	7,448.2	137,446.9	5.4
2002	6,576.1	137,587.4	4.7
2003	7,010.0	148,042.8	4.7
2004	6,833.5	165,475.7	4.1
2005	7,082.7	181,722.1	3.8
2006	7,254.4	180,977.0	4.0
2007	6,700.0	206,808.1	3.2
2008	6,181.3	230,858.0	2.6
2009	4,903.4	272,928.2	1.8

Fuente: Para datos de deuda, SHCP, Dirección General Adjunta de Deuda. Para datos de gasto público federal, SHCP, Cuenta de la Hacienda Pública Federal, varios años. Se utiliza tipo de cambio promedio para la conversión a dólares del gasto público.

Obviamente, una de las razones más poderosas por las que empezó a descender la relación entre los intereses de la deuda externa del sector público y el gasto neto público federal lo representa, por un lado, el descenso progresivo de la tasa de interés en los mercados internacionales desde el principio de los años noventa, lo que supuso un desembolso menor en el costo financiero de la deuda pública, así como por el crecimiento económico que experimentó México desde 1990, que

produjo una recaudación mayor de los ingresos públicos, posibilitando un mayor gasto público federal, así como por la mayor fortaleza del peso frente al dólar, lo que se tradujo en un mayor poder adquisitivo de nuestra riqueza medida en dólares.

Las relaciones de los indicadores que hemos presentado en este apartado, muestran una tendencia que hacen suponer que la capacidad de pago del país es creciente y que bajo determinadas circunstancias, México puede continuar pagando su deuda exterior, lo cierto es que en los hechos la situación es distinta, porque el enorme desembolso de intereses y amortizaciones de esa deuda se ha convertido en un verdadero obstáculo que neutraliza el crecimiento económico del país, paraliza el desarrollo del mercado interno, al dejar el Estado de invertir en infraestructura de transportes, comunicaciones y equipamiento urbano, así como en educación, vivienda popular, salud, educación e investigación científica y tecnológica, conforme veremos en el siguiente capítulo. Además, al igual que otras naciones, la infraestructura en general de nuestro país se halla avejentada y eso requiere enormes recursos que sólo pueden hacerse con un Estado financieramente fuerte y ese no es el caso de México.

Asimismo, la política de sustituir deuda externa por interna, está generando las condiciones para que el sector público se convierta en un futuro no muy lejano en un factor de presión en el mercado de capitales, haciendo que las tasas de interés se eleven y en consecuencia se entre a un nuevo círculo de creciente endeudamiento que vuelva incapaz al sector público federal para pagar intereses de esa deuda, así como las amortizaciones. O en el mejor de los casos, hará que los desembolsos del servicio de la deuda pública se incrementen y absorban gran parte de los ingresos por exportaciones y de una mayor parte del gasto público federal. Esto sin considerar el abultado endeudamiento contingente representado por los pagarés que respaldan el FOBAPROA-IPAB, los pasivos laborales del sector público, el rescate de los inversores de carreteras y de los ingenios azucareros y el servicio de los Pidiregas, que en las condiciones de crisis en las que ha vivido nuestro aparato productivo, han conducido a mayor endeudamiento ante la falta de recursos financieros derivados de la falta de mayores ingresos tributarios.

CAPÍTULO 5. LOS PROBLEMAS ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA MEXICANA Y LOS PASIVOS PÚBLICOS COMO EXPRESIÓN DE LA FASE DE DESARROLLO INDUSTRIAL.

5.1. Limitaciones que imponen al crecimiento económico los monopolios y oligopolios.

Las verdaderas limitaciones de la economía mexicana están en la base misma de la producción de plusvalor y en la superestructura institucional y jurídica, porque la producción material es el fundamento sobre el cual se desarrollan y despliegan los fenómenos económicos y las tendencias y modalidades que asumen esos fenómenos (Marx, 1857: 59-64), mientras la superestructura no se limita sólo a reflejar a largo plazo las transformaciones de la base tecno-productiva y los requerimientos institucionales de ésta, sino que también tiene un papel activo en esa transformación (Gramsci, 1932)¹.

Queremos dejar clara la relación entre los procesos productivos y los fenómenos monetarios y financieros asociados a la actual coyuntura del desarrollo industrial de México en el curso de la primera década del siglo XXI. La modalidad que asume actualmente la producción de plusvalor en nuestro país, es el basamento que impulsa el desarrollo de la economía dineraria y crediticia, y es al mismo tiempo, la que determina el endeudamiento de nuestra economía en función de la exigencias de recursos financieros que impone la dinámica del ciclo de acumulación capitalista y de los intereses específicos del grupo hegemónico que detenta el poder político en el país.

El ciclo de endeudamiento externo público y privado en el que se involucró el país desde los años sesenta hasta los años ochenta del siglo pasado, respondió al imperativo de financiar una modalidad de acumulación² que siguió la economía mexicana, que buscaba consolidar, tanto en el mercado interno como en el mercado internacional a los monopolios privados que surgieron al amparo de la política sustitutiva de importaciones. Para hacer viable ese financiamiento se requirió de enormes recursos públicos para apoyar y complementar la industrialización del país y también para sostener un sistema de intervención estatal en la producción con la creación de empresas paraestatales (Uvalle

¹Ver Gramsci [1933: Cuaderno 15, párrafos 17, 59 y 60]; [1932-1935: Cuaderno 10, párrafos 6 y 61]; [1931-1932: Cuaderno 8, párrafo 2361 y 11934: Cuaderno.22, párrafos 1 y 111. Citado por Ordóñez, ver bibliografía.

² Se entiende aquí por modalidad de acumulación a las especificidades que adopta el desarrollo del capitalismo en México, por ejemplo, la forma de intervención estatal, la relación entre el sistema financiero y la producción, la forma de inserción al mercado mundial, la relación entre Estado y mercado, así como con los empresarios, Etc., que son factores que configuran un patrón de reproducción de capital nacional al tiempo que sirven para modificar el desempeño económico de un país frente a otro a largo plazo y determinan la orientación de las políticas públicas y el origen de los requerimientos financieros de la acumulación capitalista.

Berrones,1998:45-55 y Guerrero, 1989, cap. 6), que sirvieron de base para transferir enormes montos de recursos dinerarios a la empresa privada, creando las condiciones para el desarrollo de una nueva fase de la acumulación originaria del capital en México³.

La modalidad de desarrollo industrial y de intervención estatal, requirió, como ya vimos en el capítulo 2, una gran cantidad de recursos públicos que fueron financiados por diversos mecanismos, entre ellos, la contratación masiva de deuda con el exterior, pero al mismo tiempo, determinó que quien concentrara esa deuda exterior fuera el Estado, dado que la modalidad de acumulación que se siguió, no generó los excedentes económicos necesarios para reinvertirlos en la expansión del aparato productivo nacional, ni tampoco los enormes requerimientos financieros y presupuestales que se necesitaban para mantener en manos del Gobierno Federal un sistema de empresas públicas que cumplieran la función de apoyar la industrialización del país y servían de base para la transferencia de recursos a favor del gran capital privado.

Desde principios de los años noventa del siglo pasado hasta nuestros días, la concentración del endeudamiento exterior se da tanto en el sector público como en el sector privado, cuando en el pasado lo fue en lo fundamental el sector público, ahora los grandes grupos económicos y financieros del país contratan una gran cantidad de créditos con el extranjero, determinado por la nueva fase de acumulación capitalista que sigue la economía mexicana, centrada en la inserción al nuevo ciclo industrial mundial que tiene por base material a la revolución

³ No debemos olvidar que la primera fase de esa acumulación originaria del capital en México se dio con la desamortización de los bienes de la iglesia y el despojo de las tierras a las comunidades indígenas durante la época juarista a través de la Ley de Desamortización de los Bienes de la Iglesia de 1859 y que fueron transferidas a particulares, tanto nacionales como extranjeros, que incluso sirvieron de base para saldar la deuda del gobierno federal con sus acreedores privados, que fueron los que recibieron esas tierras (Ludlow y Marichal, 1998:14). Otra fase ocurrió durante el gobierno de Manuel González quien expidió la Ley de Colonización el 15 de diciembre de 1883, que creó las compañías deslindadoras, que combinadas con la Ley de Lotes Baldíos expedida por don Benito Juárez el 20 de julio de 1863, pero que nunca aplicó el Benemérito de las Américas, arrasó con las tierras de los campesinos y las transfirió a manos privadas. Dicho proceso de despojo se amplió durante el porfiriato mediante la expedición de la Ley de Terrenos Baldíos el 20 de marzo de 1894 que fue la base legal para expropiar a los campesinos y comunidades indígenas de Chihuahua, Sonora, Tamaulipas, Coahuila, Zacatecas, San Luis Potosí, Michoacán, Morelos, Guerrero, Puebla, Veracruz, Yucatán y tantos otros estados del país (Díaz Soto y Gama, 2002: 489-492). Una tercera fase se produjo durante el gobierno del General Lázaro Cárdenas con la instrumentación de la reforma agraria en 1935 que permitió romper con las relaciones de semipeonaje imperantes en las grandes haciendas que venían desde del porfiriato y que sirvió de base para liberar una gran cantidad de fuerza de trabajo que emigró hacia las ciudades, donde se empezó a acelerar el desarrollo industrial, al igual que en el medio rural (Gutelman, 1975; Anguiano, 1975). La última de estas fases de acumulación originaria del capital se verifica con la transferencia masiva de recursos del Estado a favor de los particulares mediante el establecimiento de un sistema de empresas públicas y posteriormente, dicho ciclo se cierra con el remate de estas empresas públicas a favor del gran capital privado en los años ochenta y noventa del siglo pasado y durante la primera década del siglo XXI, aunque se dejó la llave del endeudamiento público como mecanismo del tránsito de la propiedad del capital dinero público a manos de los grandes empresarios.

tecnológica desarrollada en los Estados Unidos y otras naciones industriales, donde la producción de la industria electrónica y microelectrónica y la biotecnología son la base de esa revolución que han permitido la producción masiva de computadoras, la integración de éstas con la telefonía inalámbrica para dar origen al desarrollo de la Internet, así como a la producción de software y la telefonía móvil a partir del desarrollo del microprocesador, como ya vimos en el capítulo 3.

La nueva modalidad de desarrollo industrial en el mundo es la base de la economía global y de la mayor interdependencia productiva, comercial y financiera que ha generado las condiciones de la integración global de las naciones a partir de la reducción de los costos de transportes y del desarrollo de las telecomunicaciones. Simultáneamente ha creado las condiciones materiales para la apertura de las economías nacionales y la ampliación de los mercados en el mundo.

En este contexto, la modernización productiva derivada de la exigencia de exponer a la industria a la competencia mundial, junto a la necesidad de asentar la presencia de los grandes monopolios y oligopolios en el mercado internacional se han convertido en la base explicativa de la necesidad de contratar recursos masivos con el exterior por parte de las grandes empresas privadas de los países emergentes, entre ellos, México. Estas son las razones por las que ahora el sector privado ha ampliado la contratación de deuda con el mercado mundial de capitales, porque a la par, la política neoliberal aplicada en México desde 1983 ha privilegiado el desarrollo de la gran empresa privada como base de la acumulación capitalista.

Sin embargo, cabrían algunas preguntas para resolver y explicar el problema de la dependencia financiera que determina la modalidad de acumulación capitalista seguida por la economía mexicana. Por ejemplo, ¿por qué no crece la economía mexicana como lo hacen otras economías de similar desarrollo industrial que la nuestra⁴?, ¿por qué razón la economía mexicana no produce los suficientes excedentes para crecer sin depender del exterior?

Algunos estudiosos de la economía mexicana y latinoamericana piensan que a las economías emergentes de América Latina les hace falta desarrollar sus mercados internos con amplios programas de desarrollo de infraestructura física y de transportes, así como la creación de un sistema tecnológico y científico que ponga énfasis en el desarrollo de la educación y de la aplicación de la ciencia a la producción, como lo han hecho otras economías exitosas (Estrada López, 2007); todo ello, comandado por un Estado promotor del desarrollo económico.

⁴ Incluso la CEPAL en su Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2008-2009, P. 339, ubica a México a la zaga del crecimiento en América Latina durante 2008, porque mientras la expansión de nuestra economía ronda el 1.3 por ciento anual, a nivel regional es del 4.2 por ciento, estando Panamá a la cabeza con 9.2 por ciento y Uruguay con 8.9 por ciento.

Esta argumentación conduce a pensar que la contradicción fundamental del desarrollo de la industria y del dinamismo de los aparatos productivos de nuestros países, es la ausencia de un núcleo tecnológico endógeno que sea capaz de convertirnos en autosuficientes en materia económica, científica y tecnológica y que como corolario, nos alejara del fantasma de la dependencia productiva, comercial y financiera de los centros industriales. Sin embargo, la realidad causal no se asocia sólo a esta explicación, también se extiende a otro ámbito.

La falta de dinamismo de la economía mexicana se halla, desde nuestro punto de vista, en el poder que han acumulado los grandes grupos económicos y financieros que han logrado concentrar a su favor todo el esfuerzo colectivo de la sociedad en materia económica a través de diversos mecanismos, contando desde su origen y consolidación con el apoyo del Estado, que es el representante de sus intereses, porque en el marco del Estado del bienestar y de la política de sustitución de importaciones, los propietarios de estos grupos conformaron el bloque histórico de poder y comandaron el proceso de desarrollo económico y político a través de la alianza de la burguesía burocrática y nacionalista con diversos sectores de la sociedad civil; alianza que entró en crisis, conforme se agotaron las bases materiales e institucionales que dieron origen a esa modalidad de desarrollo industrial que siguió el país por décadas.

Conforme se gestaron las bases de la nueva fase de desarrollo industrial que sigue México desde finales de los años ochenta del siglo pasado hasta nuestros días, se produjo una recomposición del bloque histórico de poder, donde el poder económico y político es comandado por la burguesía que se insertó al negocio de las nuevas tecnologías y las telecomunicaciones, así de como los sectores monopólicos y oligopólicos que lograron reconvertir sus procesos productivos tradicionales y enfocarlos con mayor fuerza al mercado mundial, conforme la explicación dada por Benavente, Katz y otros (1996:56).

Para ello, cuentan con el apoyo y la alianza de la alta burocracia estatal de corte neoliberal que procede tanto del PRI como del PAN (Gutiérrez Aguilar, 2007:22-23), que privilegia el poder de ese gran capital privado y cede los espacios de negocios estatales que caracterizó a la etapa fordista-keynesiana, mediante la privatización de toda entidad del Estado y la transferencia de riquezas a favor de ese gran capital a través de mecanismos de mercado y de subsidios derivados directamente de los recursos presupuestales que aporta la sociedad al Estado mexicano, para incidir en el desarrollo de la economía nacional.

Ahora, el Estado neoliberal promueve a los grandes oligopolios privados, e incluso, en detrimento de los monopolios estatales representados por PEMEX y la CFE, tal como ya se vio en el capítulo 4, apartado 4.4. A pesar de que los grandes grupos económico-financieros ya pueden caminar por pies propios, continúan recibiendo el apoyo estatal, mientras en otros países de similar desarrollo industrial que México, así como en las economías desarrolladas, la protección estatal a esos grupos económicos se retiró a tiempo y se les sometió a la competencia internacional para que sus ganancias derivaran de los incrementos

de productividad que fueran logrando con sus propios recursos (Chang, 1996; Pino Hidalgo, 2007).

Además, en lugar de impulsar una transformación radical de las instituciones dominantes, como sería establecer una nueva relación entre el Estado y la producción, entre economía nacional y la economía mundial, entre el sistema financiero y la producción, o entre el Estado y la sociedad civil, en correspondencia con las exigencias de la nueva base tecno-productiva posibilitada por la revolución informática, el Estado mexicano continúa promoviendo políticas regresivas que traban el desarrollo nacional. Esta es la explicación de fondo, del por qué en lugar de progresar en el escenario mundial, México se ha rezagado peligrosamente en la competencia internacional (Vargas, 2011:2).

Desde la etapa sustitutiva de importaciones, estos monopolios y oligopolios, transformados después en verdaderos grupos económico-financieros en el sentido de Basave (1995:36) y Morera (1998:26), fueron favorecidos con una política macroeconómica que les protegió el mercado interno y les permitió mantener precios altos y cautivos, así como amasar enormes ganancias derivadas del proteccionismo. Se les apoyó también con una política fiscal que privilegió el cobro de bajos impuestos. Esa fue la razón por la que desde fines de los años cincuenta del siglo pasado, se produjera la crisis fiscal del Estado mexicano, tal como la documentó en su momento Ortiz Mena (2000) y que aún continúa vigente.

Junto a este proteccionismo y el fomento fiscal, se instrumentó una política cambiaria fija desde 1954 que duró hasta agosto de 1976. Después de ese año volvió a sobrevaluarse la moneda hasta 1982 y de 1983 a 1988 se subvaluó; del gobierno de Salinas hasta nuestros días esa sobrevaluación cambiaria continúa y ha logrado abaratar los dólares, facilitando la importación de bienes baratos para impulsar la industrialización y la consolidación de estos monopolios y oligopolios en el mercado interior y su asentamiento en el resto del mundo, como ya lo vimos en el capítulo 3, apartado 3, punto B.

Para reforzar la promoción estatal de estos monopolios y oligopolios, el Gobierno Federal instrumentó una política de endeudamiento interno y externo para sostener un sistema de empresas públicas que transfería recursos de la sociedad a favor de estos monopolios, mediante la producción de bienes y servicios subsidiados para el capital privado, como es la electricidad y el petróleo y sus derivados, Etc.

En la nueva modalidad de industrialización intensiva del capitalismo mexicano que se abre y consolida desde principios de los años noventa del siglo XX hasta nuestros días, los grupos económico-financieros tienen enormes ventajas que derivan del apoyo que tienen del Estado mexicano que les garantiza el control del mercado interno y la sobrevaluación cambiaria, además, no pagan los impuestos que debieran pagar y tienen a su favor una serie de regímenes especiales de tributación (Caballero Urdiales, 2006:181-234).

En el marco de la sustitución de importaciones y de la nueva fase de industrialización que está siguiendo nuestro país, no sólo se ha subsidiado al capital privado, sino que se ha generado un sector conformado por las empresas extranjeras que maquilan, exportan y reexportan artículos desde el extranjero, lo que se ha convertido en un problema estructural para nuestro aparato productivo, porque ha tendido a crear un desequilibrio comercial permanente del comercio exterior de México, dado que esas empresas extranjeras realizan compras manufactureras superiores a las exportaciones del mismo rubro (Dabat, 1995b:21), mientras que las grandes empresas mexicanas no exportan mercancías, salvo honrosas excepciones como el Grupo Modelo, Cemex, Vitro, Bimbo, Pemex, .

Por ejemplo, de las 6 mil 610 empresas mexicanas inscritas en el organismo del gobierno federal denominado ProMéxico, solo 18.6 por ciento de ellas exportan y muchas de ellas solo exportan una vez y ya nunca vuelven a hacerlo⁵, porque no son competitivas en el mercado mundial y aunque algunas de ellas exportan capitales comprando a empresas de otras partes del mundo, no les interesan las cadenas productivas, que constituyen uno de los basamentos fundamentales de la industrialización contemporánea. Al grupo hegemónico que detenta el poder político en nuestro país, tampoco le interesa romper la relación orgánica que mantienen los grandes monopolios y oligopolios asentados en nuestro país con los Estados Unidos, toda vez que con esa nación se realiza el 80 por ciento de nuestro comercio exterior.

Estas grandes empresas gozan de regímenes especiales de tributación, como es el caso de la consolidación fiscal⁶, donde durante 2008, alrededor de 400 grandes grupos empresariales acumularon ingresos por 4 billones 960 mil millones de pesos y sólo pagaron el impuesto sobre la renta del 1.7 por ciento en promedio de esos ingresos, esto es, apenas 85 mil millones de pesos (SAT, 2009:3).

Este esquema tributario de privilegios, es lo que no permite que el Estado mexicano tenga ingresos suficientes para canalizarlos al gasto público. En estas circunstancias, tiene que recurrir permanentemente al esquema del endeudamiento interno y externo para compensar la falta de ingresos. Mientras no cobre impuestos a los que deben pagarlos, el sector público de nuestro país continuará endeudado y este esquema no será eliminado en tanto continúe vigente el sistema de privilegios fiscales que prevalece en México.

⁵ Ver Excélsior, 9 de diciembre de 2009, sección Dinero, P. 12.

⁶ Este esquema establecido en 1973, consiste en que diversas empresas que pertenecen a una misma sociedad controladora o "holding" se agrupan para fines fiscales, para ser considerados como una sola empresa, donde las pérdidas de algunas durante el ejercicio fiscal correspondiente se restan de las utilidades generadas por otras, pagando menos impuestos.

El apoyo estatal a los grandes grupos económico-financieros no se reduce al aspecto meramente económico, sino también se extiende al ámbito político, **a través del poder informal del dinero, que les permite fortalecer las relaciones de control del mercado interno, mediante el sistema de sobornos y compra de funcionarios públicos. Este es el factor institucional que hace posible que los grupos económico-financieros impongan los dictados de la política interior y exterior de México.** También hace posible el control del mercado interior. Esto ha creado un verdadero sistema de corrupción que relaciona las esferas del poder burocrático con los propietarios de los grandes corporativos de México, pues no hay que olvidar que la alta burocracia ejerce el poder a nombre de la burguesía (Marx, 1895(1971):).

Una prueba irrefutable del entramado de corrupción legal para promover y proteger los negocios de los grupos económico-financieros asentados en México por parte de las autoridades mexicanas, lo representa el bloqueo al desembarco de 27 mil toneladas de cemento procedente de Rusia que realizó la empresa importadora Comercio para el Desarrollo Mexicano (CDM), que es una compañía que tiene su base en la ciudad de Monterrey, Nuevo León. Este acontecimiento sucedió en el mes de septiembre de 2004, cuando la embarcación Mary Nour, quedó varada en el Puerto de Altamira, Tamaulipas, que tuvo incluso que recurrir a la compra de una compañía empadronada para poder desembarcar ese cemento, ante la negativa de Aduanas de inscribirla y poder realizar el operativo de descarga e introducir su producto al mercado⁷, mediante una oferta en la proa: vender el producto a 15 dólares debajo de su costo por tonelada en el país. La intención era abrir una ruta permanente en desafío a la competencia monopólica.

Las autoridades aduanales mexicanas, que dependen de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, inventaron el argumento que como la embarcación Mary Tour no tenía los permisos previos de importación no podía hacer la descarga. También dijeron que tampoco estaba inscrita en el padrón de importadores de sectores específicos del cemento, cuestión que CDM demostró fehacientemente que la empresa Maquinaria, Carros y Camiones –propiedad de CDM- sí estaba inscrita en el padrón de importadores de sectores específicos del cemento.

La tripulación se encontró con la noticia de que no podía anclar en el puerto de Tampico, dado que los espacios los mantenía permanentemente ocupados Cemex. Ante el imprevisto se giró el timón para alcanzar un recinto fiscal ubicado en la desembocadura del río Pánuco, es decir, entre los puertos de Tampico y Altamira; por ser ese lugar un recinto no autorizado para descarga, la SHCP impuso una multa de 11 millones 276 mil pesos por intento de descarga. La empresa CDM debió pagar 3 millones de dólares por renta del barco anclado

⁷ El Universal, 28/09/2004.

durante 10 meses en el recinto equivocado. Estamos hablando de 10 mil dólares diarios (Barranco, 2007a).

"¿Hay algún interés de las autoridades en evitar este proyecto?", preguntó el Director General de Comercio para el Desarrollo Mexicano (El Universal, 2004), sin embargo, su pregunta no tuvo respuesta, porque de todos modos, las autoridades aduanales no permitieron el desembarco del cemento y éste tuvo que regresar en mayo del 2005 por donde vino sin haber logrado descargar un gramo de mercancía.

Bloquear el camino a los competidores que no forman parte de los selectos grupos Económico-financieros asentados en México es la función del Estado mexicano a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y más específicamente, mediante la intervención de la Dirección General de Aduanas, dependiente de esa Secretaría. Esto se hace a través del establecimiento de un formato tortuoso y burocrático que tarda al menos 51 días, tiempo en el que intervienen desde burócratas hasta la misma competencia del interesado. Entonces, con este operativo político, no cualquier productor puede ser competidor de los grandes corporativos privados de México, pues como ya se explicó, éstos cuentan con toda una institucionalidad para anular a la competencia y continuar con la impunidad de control del mercado interior.

Si alguna duda quedaba de la complicidad entre los grandes monopolios y oligopolios con las autoridades mexicanas, la forma como resolvió la Comisión Federal de Competencia este asunto, desnudó cualquier duda al respecto, porque no quiso hacer frente al poderío de Cemex, aduciendo que faltaban elementos para sustentar una decisión ante la denuncia por prácticas monopólicas e incluso sólo acordó cerrar el paso a nuevos intentos de éstos o de firmas similares para obstaculizar a la competencia en complicidad con los propietarios de los grandes monopolios (Barranco, 2007b y 2007c). La empresa CDM no se quedó atada de manos y le dio vuelta a la decisión de la Comisión Federal de Competencia y solicitó una nueva investigación enfocada a buscar que se declare a CEMEX con poder sustancial en el mercado, investigación que abarca también a las operaciones de las aduanas, las terminales portuarias, las bodegas alternas de contenedores y los recintos no fiscalizados⁸.

Problematizar el papel de los monopolios y oligopolios en la economía mexicana podría conducir a una teorización moral sobre el daño que producen al país y al sistema económico, si no se dan elementos de peso que muestren el alcance negativo de las repercusiones globales que generan en los distintos ámbitos de la actividad económica.

El Banco Mundial en voz de su Vicepresidente Francois Bourguignon, reconoció en abril de 2007, que los monopolios son un fardo para la economía mexicana, porque "las élites que tienen capturada la actividad económica en México son una

⁸ Ver Alberto Barranco, Revancha del "Mary Tour", El Universal, 23 de octubre de 2007, P. B5.

de las causas de que la inequidad en el país sea extendida”. Además, “los monopolios rompen la posibilidad de desarrollo y de un crecimiento con mayor igualdad”. También apuntó que “la existencia de monopolios de personas y empresas es la causa de la extendida desigualdad en México”⁹. Opinión que fue reforzada durante la reunión conjunta en Washington con el FMI en la tercera semana de octubre de 2007, donde señalaron que la extraordinaria concentración de la riqueza profundiza esa desigualdad en México y países de América Latina¹⁰. Esa misma línea es compartida por un grupo amplio de investigadores, que reconocen el poder económico y político que ha logrado la gran empresa en México, al señalar que no sólo ha extendido su poder, sino que ha cambiado su estructura como resultado de la utilización de la revolución tecnológica desde los años noventa del siglo pasado, porque ha pasado a constituir una gran empresa que subcontrata y forma redes empresariales en oposición al monopolio vertical de la época clásica del imperialismo (Rivera Rios, 2007:29-31; Basave, 2007:40-42; Garrido, 2007:6-10; Pérez Sánchez, 2010).

Dos años después (octubre de 2009), el entonces Gobernador del Banco de México, Guillermo Ortiz Martínez confirmó lo afirmado por el Vicepresidente del Banco Mundial al sostener que los monopolios asentados en México, se han convertido en poderosas empresas que llevan a la concentración del mercado, particularmente en el sector de las telecomunicaciones, en la industria cervecera y hasta en el pan en caja, donde una sola empresa es dominante (se refiere a Bimbo)¹¹. Por su parte, la Comisión Federal de Competencia confirmó el poder de dominancia del mercado por Telmex en el negocio de originación de llamadas de larga distancia desde teléfonos fijos, donde mantiene poder de mercado sustancial en 198 de las 397 áreas de servicio local en el país¹².

Para ilustrar el poder de los monopolios sobre el mercado interior pasaremos a plantear los siguientes ejemplos:

A pesar de que tenemos una serie de tratados de libre comercio firmados con diferentes países y sobre todo, con los Estados Unidos que es nuestro principal socio comercial y financiero, así como con Canadá, tenemos precios altos en nuestra economía.

Entonces, uno se puede preguntar: ¿Cómo puede ser que México tenga precios más altos que Estados Unidos y otras naciones, si cuenta con varios TLC'S?

Estos precios altos se verifican en todos los bienes y servicios, pero sobresalen los siguientes a pesar de que México es una nación con un mayor desarrollo industrial que otros países:

⁹ Declaraciones citadas por la Jornada, 14 de Abril de 2007, P. 18.

¹⁰ Ver La Jornada, 21 de octubre de 2007, P.21.

¹¹ Ver Excélsior, 22 de octubre de 2009, 1, sección Dinero.

¹² Ver Reforma, 15 de Octubre de 2009, p. 1.

Por ejemplo en agosto de 2008, el costo de una canasta en telefonía residencial fija que incluye 600 llamadas a telefonía fija, móvil y a larga distancia cuesta al año en México 418.77 dólares, en Canadá 401 dólares, en Estados Unidos 375 dólares, en Grecia cuesta 492 dólares, en Islandia 401 dólares, Corea del Sur 257 dólares y el promedio de la OCDE 490 dólares, conforme se describe en el OECE Communications Outlook august, 2009, p. 291. En telefonía móvil la canasta incluye suscripción y el uso de 360 llamadas, 396 mensajes cortos y 8 mensajes multimedia y cuesta en México 171 dólares, Dinamarca 91 dólares, Finlandia 98 dólares, Alemania 141 dólares, Polonia 142 dólares, Suecia 118 dólares (OECE, 2009 : 296).

En el caso de los servicios de mensajería la situación entre México y otros países de América Latina es notable. Por ejemplo, mientras en Colombia por trasladar medio kilo de peso entre 50 y 200 kilómetros cuesta un dólar y medio, en México cuesta 6.5 dólares, en Chile 2.8 dólares, en Argentina 1.5 dólares, en Panamá 1.5, en Uruguay 1.2 y en Brasil 6.8 dólares¹³.

Si se compara con los Estados Unidos, el precio del costo del crédito durante 2008 y 2009, la situación es más dramática, porque mientras allá la tasa de interés anual por una tarjeta de crédito al consumo toma en consideración su historial crediticio del cliente, pues si una persona tiene excelente crédito, paga en promedio al año hasta 6 por ciento, pero si es un nuevo cliente del banco o tiene malos antecedentes crediticios, entonces puede alcanzar hasta un 20 por ciento la tasa de interés al año y en cuanto al uso de esa tarjeta, la mayoría de las compañías de tarjetas de crédito no cobran comisión anual, pero solo American Express cobra una comisión por su uso de 65 dólares al año¹⁴. En cambio en nuestro país, por el uso de esa tarjeta, American Express cobró en los años 2006, 2007, 2008 y 2009, 517.5 dólares cada año. Por su parte, Banamex cobró durante 2008 y 2009, 450 y 480 pesos, respectivamente por su tarjeta de crédito clásica.

Por lo que hace al costo del crédito al consumo de enero de 2008 a enero de 2009 las tasas de interés de las tarjetas de crédito se dispararon en Santander de 37.09 a 58.67, mientras el CAT pasó de 57.61 a 100.91 en el mismo período. Banamex pasó de 39.14 a 46.49 por ciento en su tasa de interés mientras en el CAT pasó de 62.88 a 77.02 por ciento, Invex fue el banco más caro de 62.91 a 65.76 por ciento y en CAT pasó de 102.63 a 113.40 por ciento¹⁵.

La contrapartida de precios altos en la economía mexicana en comparación a otras partes del mundo, es que sirven como instrumento a los monopolios y oligopolios para obtener enormes ganancias y con ello financiar sus proyectos de expansión o diversificación de inversiones o bien para reponer sus equipos

¹³ Reforma, sección Negocios, p. 1, 16 de noviembre de 2009.

¹⁴ Información obtenida por quien esto escribe a través de comunicación vía correo electrónico con migrantes que habitan en Los Ángeles, California.

¹⁵ ver El Economista, 3 de enero de 2009.

productivos y operativos. Además, utilizan el tipo de cambio sobrevaluado como fuente de financiamiento de su expansión en el extranjero o hacen alianzas internacionales a partir del control que tienen del mercado interno.

Incluso, los monopolios y oligopolios llegan a utilizar mecanismos extra-mercado y afectan severamente los bolsillos de los consumidores como describiremos a continuación.

Para financiar su expansión o diversificar sus inversiones, los monopolios y oligopolios recurren al “sangrado de los consumidores” mediante el cobro excesivo o indebido de servicios que no prestan. Ejemplo de ello son los cobros exagerados o indebidos a los servicios de la telefonía local y foránea que realiza Telmex a los usuarios de telefonía fija y móvil, práctica que también siguen los competidores de Telmex en telefonía móvil. Casi no hay usuarios de telefonía fija y móvil de nuestra nación que no hayan sido esquilados por Telmex y sus competidores con cobros excesivos o indebidos en servicios de telefonía.

A pesar de que no se conocen investigaciones sobre este asunto¹⁶, existe una prueba irrefutable de esta aseveración, porque a lo largo y ancho de nuestra nación, la Procuraduría Federal del Consumidor tiene instaladas en cada una de sus delegaciones regionales y locales mesas de negociación entre la empresa y los consumidores donde atiende las quejas de estos últimos, que casi siempre terminan favoreciendo a Telmex, por la sencilla razón de que quien puede probar si estos cobros son o no indebidos es el propio Telmex, toda vez que es el único en esa relación que tiene los recursos tecnológicos para probar el dicho de los consumidores¹⁷.

Esta misma práctica la ha seguido la Comisión Federal de Electricidad a lo largo y ancho de nuestro territorio, llegando incluso a cobrar el consumo residencial de energía en algunas ciudades del país con montos que rebasan en muchos casos cientos de miles de pesos en la facturación bimestral¹⁸. Es una práctica común que los monopolios y oligopolios del Estado y privados de las naciones capitalistas se entretengan formando un todo a partir de la constitución de asociaciones de capitalistas para repartirse el mundo (Lenin, 1916(1961):746-747). Esta es una

¹⁶ El Presidente de la Comisión Federal de Competencia, Eduardo Pérez Motta reconoce que se destinan pocos recursos para realizar investigaciones a grandes consorcios y que además, las sanciones que se les imponen a esos monopolios son irrisorias y que no pagan esas multas. Ver Milenio, 30 de agosto de 2007, P. 24.

¹⁷ Quien esto escribe ha sido víctima en diversas ocasiones tanto por Telmex como por la competencia en telefonía móvil, habiendo presentado su queja ante la PROFECO sin haber logrado ninguna devolución de esos cobros indebidos. Las quejas contra Telmex continúan incrementándose, sólo en el mes de mayo de 2008 esta empresa recibió un total de mil 429 quejas por cobros indebidos, contra 5 mil 292 registradas durante todo el 2007, sin considerar el número de quejas de años anteriores que fueron cifras récord. En ese mismo terreno se encuentran empresas como Telcel, Nextel, CFE, Iusacell, Movistar, etc. Ver Milenio, 3 de julio de 2008, p. 23.

¹⁸ Estos cobros excesivos se extendieron a lo largo de 2008 y 2009 y para anular la resistencia de los consumidores, en algunos estados de nuestra nación, fueron detenidos y encarcelados varios usuarios que se quejaron a través de manifestaciones tumultuarias contra la CFE.

práctica que vienen ejerciendo desde fines del siglo XIX, pero también es muy probable que también hayan utilizado la estrategia de realizar cobros excesivos a los consumidores para financiar su expansión, como lo hacen hoy algunos monopolios y oligopolios asentados en nuestro territorio.

En cada una de las acciones de Telmex y de sus competidores en telefonía móvil, cuentan con el apoyo de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes e incluso, la protección a la impunidad de su actuación está reconocida legalmente, como se establece en el artículo 60 de la Ley Federal de Telecomunicaciones, donde se permite que los concesionarios y permisionarios de telefonía local móvil puedan fijar libremente las tarifas y facturar a los usuarios el tiempo aire efectivo de llamada, quienes aprovechan dicha disposición para realizar el cobro por redondeo, porque tienen un gran margen de discrecionalidad ya que están facultadas a establecer los montos y las condiciones sobre las cuales se fija la tarifa sobre el servicio que prestan.

Pero al igual que en la telefonía móvil, el diferencial de precios entre nuestra nación y otras, es abismal, conforme se desprende de los siguientes datos comparativos, donde los rangos van desde 6 centavos de dólar por minuto en Perú contra 21 centavos de dólar en México, en el plan tarifario más económico; en el caso de un plan tarifario de consumo de 1000 minutos al mes, en México el minuto cuesta 17 centavos de dólar y en estados Unidos es de 4 centavos de dólar. En el caso de prepago, México ofrece tarifas mucho más atractivas, que de hecho resultan las más bajas del continente, llegando a ser de 6 centavos de dólar por minuto, mientras que en Estados Unidos es de 10 centavos de dólar por minuto, en Guatemala es de 13 centavos de dólar y Perú que es el país más caro cuesta 71 centavos de dólar por minuto (COFETEL, 2006).

La transferencia de enormes montos de recursos públicos a los grandes monopolios y oligopolios representa otra forma de bloquear la expansión de la economía mexicana, en aras de favorecer a esos corporativos; por ejemplo, el rescate bancario mediante la instrumentación del FOBAPROA-IPAB es una muestra de esas transferencias, porque sin ningún riesgo, los bancos rescatados obtienen enormes ingresos derivados de los pagarés que administra el IPAB y por los que tiene que pagar anualmente una enorme fortuna. En ese mismo tenor deben ubicarse los rescates de las carreteras y los ingenios conforme se verá más adelante.

Las repercusiones negativas del poder que han acumulado los monopolios y oligopolios en la economía mexicana se traducen en la falta de inversión en infraestructura de comunicaciones y transportes por parte del Estado mexicano, porque en lugar de utilizar los recursos de la sociedad a estos propósitos, se usan para apoyar y promover la expansión de ellos en el mercado interno e internacional. La contrapartida de esa sangría de recursos a favor de estos grupos lo representa la baja competitividad de la economía mexicana frente a otras naciones, porque el Estado abandonó la estrategia de desarrollar infraestructura física en comunicaciones y transportes debido a que ha volcado todo el esfuerzo

en fomentar el control del mercado interno por estos grupos económico-financieros y apoyar su expansión en el mercado internacional, como ya se ilustró en el capítulo 3, apartado 3, punto B.

Por esa razón, en México se están encareciendo las obras públicas. Por ejemplo, un acueducto, un puente, una carretera y hasta un edificio residencial cuestan más caros en México en 30 por ciento que en España, Francia o India. Incluso, el costo puede elevarse hasta 40 por ciento cuando se compara con una obra similar en América Latina, según un análisis de la consultora CG/La Infraestructura. Otra ventaja que se da en otras naciones, como Inglaterra, Francia y Estados Unidos, es que el gobierno entrega el proyecto con los derechos de vía liberados e incluso otorga beneficios en el financiamiento o en la contratación de empresas locales, lo cual no sucede en México. La liberación de los derechos de vía, fallas en la concepción de los proyectos, aspectos de tipo legal y la obtención del financiamiento. Por ejemplo, en Chile, el proyecto Callipulli-Temuco de la carretera Ruta 5, costará 160 millones de dólares con una longitud de 209 kilómetros. En tanto, el Arco Norte que tendrá una longitud aproximada de 220 kilómetros costará 564 millones de dólares¹⁹.

La pérdida de competitividad de México por sus altos costos no termina aquí, porque también abarca otras áreas. Por ejemplo, el Diario Reforma del 29 de enero de 2007, documenta en su primera página que la electricidad industrial en el norte de México cuesta 12.28 centavos de dólar por kilowatt-hora, mientras que en Texas es de 7.51 centavos. Las tarifas de gas natural en Texas rondan los 5.90 dólares por millón de BTU's, en cambio en México son de 6.28 dólares. Por instalación de línea telefónica se paga en Estados Unidos 74.25 dólares, mientras en México cuesta 97.41 dólares. El espacio industrial por pie cuadrado cuesta allá 0.27 dólares y en México 0.36 dólares.

La contrapartida de esta grave omisión es que México ha perdido competitividad frente a otros países en electricidad industrial, instalación de líneas telefónicas, gas industrial y espacio industrial, que son factores fundamentales en la lucha por los mercados y la inversión extranjera y la retención de capitales en nuestro territorio.

Eso mismo ocurre en el caso de la infraestructura carretera en comparación con otros países. Con información disponible para 2003, en promedio, en México el costo por kilómetro para el usuario es de 1.12 pesos, mientras que para Brasil es de 0.17 pesos, Argentina 0.07 pesos, Chile 0.46, España 0.96, Francia 1.01 y Portugal 0.68. Es clara la disparidad que existe entre el costo en los distintos países (CESOP, 2004:8-13).

Para el caso concreto de México la disparidad de las tarifas es muy similar al comparativo internacional. Para un auto, el costo por kilómetro en las autopistas

¹⁹ Reforma, 13 de febrero de 2007, P.1, Sección Negocios.

administradas por CAPUFE, es de 0.84 pesos; las del FARAC, 1.18 pesos; Concesionadas por CAPUFE, 0.91 pesos; y otras Autopistas Concesionadas 1.55 pesos (CESOP, *Ibidem*).

En México tenemos dos de las autopistas más caras del mundo. La Autopistas del Sol que va de la Ciudad de México al Puerto de Acapulco y la Autopista México Toluca. El costo de esta última es de 3.97 pesos por kilómetro (CESOP, *Ibíd.*).

La falta de inversiones en infraestructura está afectando la competitividad de México, porque no se favorece la entrada de inversión extranjera debido a que el Estado mexicano no está interesado en forzar que bajen los costos de producción a impulsar el elevamiento de la productividad laboral, por el contrario, lo que se observa es el crecimiento de los precios internos. **Por lo tanto, se puede concluir que México es un país que tiene libre comercio con otras naciones pero no tiene costos iguales con ellas.**

Otro ejemplo que muestra el poder económico de los monopolios y oligopolios en la economía mexicana lo representa el encarecimiento del crédito interno, debido no sólo a razones asociadas a la fase de expansión relativa del ciclo económico, sino también al acuerdo tipo cártel que establecen los grupos bancarios en nuestra nación, que les permite hacer cobros excesivos a los servicios relacionados con la emisión de tarjetas, reposición de éstas, etcétera²⁰. Incluso, la Asociación de Banqueros de México, dice que resulta más barato pedir crédito en el extranjero, porque en el país es más caro y por esa razón los grandes corporativos recurren al crédito exterior²¹.

Las conclusiones a las que se puede llegar en torno a lo que está pasando en México en la actual coyuntura de su desarrollo industrial y el papel que juegan las empresas dominantes en la economía y su relación con el Estado mexicano es la siguiente:

Que el propósito de impulsar una política de estabilidad macroeconómica no es un fin en sí mismo, pues tiene destinatarios con nombres y apellidos. **Se trata de mantener una moneda estable y fuerte, con el claro propósito de apoyar la expansión internacional de los grupos económico-financieros,** lo que ha

²⁰ La Condusef dice que se aplican 64 comisiones por el uso de las tarjetas de crédito, pero las más comunes son: por disponer de dinero en cajeros de la red, exceder el número de operaciones gratis, no mantener el saldo en la cuenta y por reposición. Los bancos más caros en comisiones por retiro de dinero en la red son: Bancomer, Banamex y HSBC, los dos primeros cobran 20 pesos y el tercero cobra 20.50, Milenio, 3 de Septiembre de 2007, P.18.

²¹ El Universal, sección Finanzas, 1 de febrero de 2007, P.B 4. No es posible comparar directamente las tasas de interés en pesos con las de otros países, debido a que están denominadas en monedas diferentes. Además los niveles de tasas de interés obedecen a muchos factores como el nivel de rentabilidad de un país, la inflación, los riesgos crediticios, los costos de recuperar los créditos morosos, los costos regulatorios, etc.

permitido que los grandes corporativos como Cemex, Grupo Carso-Telmex, Vitro, Femsas, Grupo México, ICA, Televisa, Grupo Salinas, Bimbo, Grupo Maseca, Grupo Modelo, Desc y hasta empresas como FAMSA y Su Casita, así como una larga lista más, tengan hoy enormes activos en forma de empresas que han adquirido en los cinco continentes. La contrapartida de esta política de estabilidad macroeconómica y una moneda sobrevaluada, es el estancamiento económico y el alto costo que han pagado millones de mexicanos que viven en la pobreza, sin empleos y sumidos en la ignorancia y la desesperación. Incluso, México es el único de los países emergentes que no está creciendo al ritmo de otros, conforme se ilustra en el cuadro 56, donde se puede apreciar que mientras China está creciendo a tasas que rebasan el 10 por ciento desde 1992, México está rezagado totalmente frente al desempeño del gigante asiático. Otro tanto acontece con economías de América Latina como Chile que ha tenido mayor regularidad en su expansión económica en los últimos años que nuestra economía.

Con Venezuela y Argentina no hay ni comparación, porque mientras esas dos naciones están creciendo a tasas elevadas en los últimos años, nuestra economía tiene un pobre desempeño de apenas 4.1 en 2004 y una caída de su producción de 6.5 por ciento en 2009 (ver nuevamente cuadro 56).

Cuadro 56. Crecimiento medio anual del PIB de naciones emergentes 1990-2009. (Porcentajes)

Años	Argentina	Brasil	Chile	China	Corea del Sur	India	Malasia	México	Venezuela
1990	-1.3	-4.2	3.7	3.8	9.2	6.0	9.0	5.1	6.5
1991	10.5	1.0	8.0	9.2	9.4	2.1	9.5	4.2	9.7
1992	10.3	-0.5	12.3	14.2	5.9	4.2	8.9	3.6	6.1
1993	6.3	4.9	7.0	14.0	6.1	5.0	9.9	1.9	0.3
1994	5.8	5.9	5.7	13.1	8.5	6.8	9.2	4.4	-2.3
1995	-2.8	4.2	10.6	10.9	9.2	7.6	9.8	-6.2	4.0
1996	5.5	2.2	7.4	10.0	7.0	7.5	10.0	5.1	-0.2
1997	8.1	3.4	6.6	9.3	4.7	4.7	7.3	6.7	6.4
1998	3.9	0.0	3.3	7.8	-6.9	6.0	-7.4	4.9	0.3
1999	-3.4	0.3	-0.4	7.6	9.5	6.7	6.1	3.8	-6.0
2000	-0.8	4.3	4.5	8.4	8.5	5.3	8.9	6.6	3.7
2001	-4.4	1.3	3.5	8.3	3.8	4.1	0.3	-0.1	3.4
2002	-10.9	2.7	2.2	9.1	7.0	4.3	4.4	0.8	-8.9
2003	8.8	1.1	4.0	10.0	3.1	7.3	5.5	1.3	-7.8
2004	9.0	5.7	6.0	10.1	4.7	7.8	7.2	4.1	18.3
2005	9.2	2.9	5.7	10.4	4.2	9.2	5.2	2.8	10.3
2006	8.5	3.7	4.0	10.7	5.0	9.2	5.9	4.7	10.3
2007	8.7	5.7	4.7	13.0	5.1	9.4	6.2	3.3	8.4
2008	6.8	5.1	3.2	9.0	2.2	7.3	4.6	1.3	4.8
2009	0.9	-0.2	-1.5	9.1	0.2	5.7	-1.7	-6.5	-3.3

Fuente: Internacional Monetary Found, World Economic Outlook Database, abril de 2007, octubre 2009 y octubre de 2010. Para México, INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.

Con la aplicación de políticas neoliberales, el Estado está llevando a la economía mexicana a una fase postindustrial como ocurrió con las naciones desarrolladas desde principios de los años sesenta, cuando de forma masiva los monopolios y oligopolios aceleraron la exportación de capitales hacia el resto del mundo, pero la contrapartida de este proceso fue la reducción del ritmo de crecimiento de esas economías y México está entrando a esa fase sin que haya logrado las condiciones de desarrollo capitalista que alcanzaron esos países, porque al apoyar la exportación de capitales de los grupos económico-financieros asentados en el territorio nacional, lo que está haciendo es acelerar ese proceso y llevando al aparato productivo al estancamiento económico y cuando viene una crisis o una desaceleración, las repercusiones alcanzan niveles de gravedad, como ocurrió en 1994-1995, como veremos a continuación.

La producción de plusvalor en la economía mexicana combina una modalidad de acumulación capitalista que pone como eje rector de nuestro desarrollo a la gran empresa privada, donde el Estado cumple el papel de tutelaje que pone al servicio de esos grandes grupos económico-financieros todo el esfuerzo de la sociedad a través de una serie de mecanismos financieros, sin exigir a esos grupos ningún requisito de desempeño económico, que a la postre hace que terminen viviendo parasitariamente a costa del erario federal. Es decir, tenemos una modalidad de desarrollo que hace que los pasivos públicos sean la expresión de la incapacidad de esa modalidad de acumulación que no produce los suficientes excedentes para que el aparato productivo sea autosuficiente, por lo que cualquier vaivén redimensiona los problemas estructurales y financieros del país, conforme pasaremos a ver.

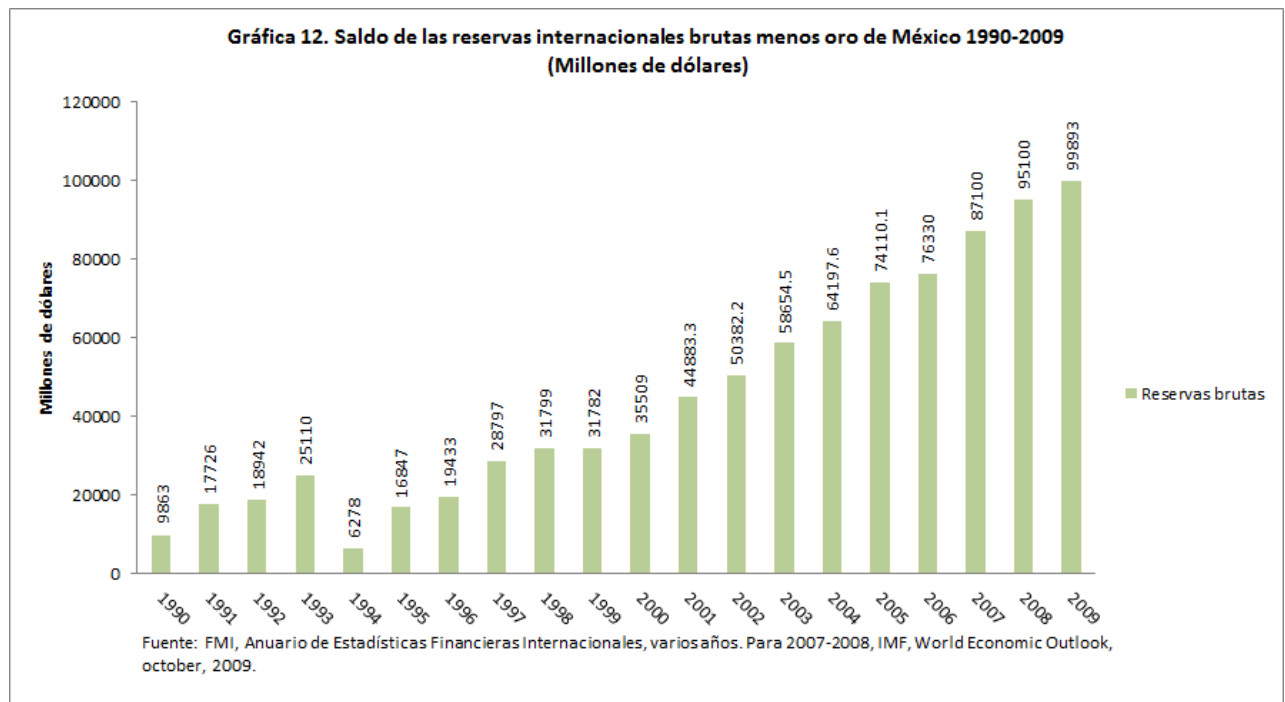
5.2. El impacto de la crisis financiera de 1994 sobre la capacidad de pago del sector público y sus repercusiones en el crecimiento económico.

Para entender la crisis de la economía mexicana de 1994-1995 es crucial explicar por qué razón en el marco de la modernización industrial que había emprendido el país se llega a una ruptura del ritmo de la acumulación de capital y cuáles son las nuevas condiciones que hacen posible la irrupción de esa crisis, pues como se ha documentado en esta investigación, desde 1989 los grupos económico-financieros habían logrado consolidar la renovación de los equipos productivos con base en la incorporación de las nuevas tecnologías de la informática y las telecomunicaciones, así como haber implantado los nuevos métodos de producción de plusvalor basados en la asimilación del modelo laboral japonés que busca entre otros objetivos abrir un nuevo ciclo histórico de crecimiento de la productividad laboral en base a imponer en las fábricas y las oficinas el trabajo en equipo y la polivalencia del trabajador, así como adecuar a éste con las nuevas tecnologías para intensificar la explotación del trabajo.

Como resultado de la modernización empresarial y del Estado mexicano, desde 1989 la economía de México empezó a experimentar los primeros resultados de

las nuevas inversiones que estaban realizando los grandes grupos económico-financieros en las tecnologías asociadas a la informática y la telemática, que se expresaba en el crecimiento de las exportaciones y el elevamiento de la productividad del trabajo. Incluso, la telefonía celular se convirtió en uno de los sectores más dinámicos de las telecomunicaciones en los últimos años, habiendo alcanzado un registro de 61 millones 990 mil personas que usan teléfonos móviles en nuestro país²², para 2015 se estima que habrá 100 millones de esos aparatos.

En los hechos se abría un nuevo ciclo de crecimiento de la economía nacional que duraría hasta principios de 1994, porque al iniciarse ese año se empezaron a mostrar los primeros síntomas del agotamiento de la modalidad de modernización que estaba siguiendo el país, que se conjugaba con la salida de capitales del mercado de valores y por otras vías que empezaron a reducir el nivel de reservas internacionales del país, porque partiendo de un nivel de 25 mil 110 millones de dólares que tenían en 2003, terminaron en 6 mil 278 millones de dólares en 1994 (ver gráfica 12).

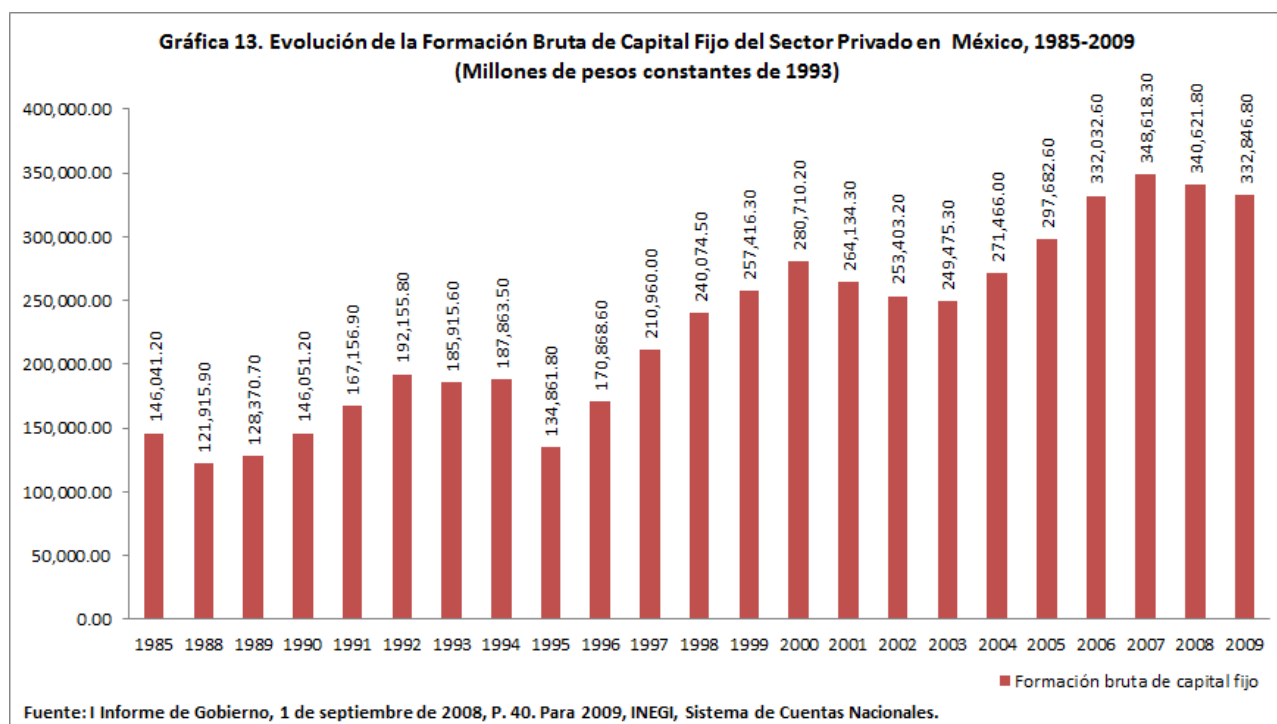


La caída de las reservas internacionales se concatenó con la crisis política que vivía el partido en el gobierno, producto de las pugnas internas de la clase política gobernante, que derivó en el asesinato del candidato presidencial del PRI, Luis Donaldo Colosio Murrieta el 24 de marzo y el de Ruiz Massieu en junio de 2004,

²² Esta cifra se logró en junio de 2007. Ver, La Jornada, 30 de agosto de 2007, P.23.

que tensaron las perspectivas del futuro de la rentabilidad del capital que podría ofrecer el aparato productivo.

A pesar de las circunstancias políticas negativas que empezaba a vivir la economía de México, en modo alguno pueden ser las causas determinantes de la crisis económica, porque éstas se hallan en la base misma de la producción y la acumulación de plusvalor, producto del elevado monto de las inversiones cualitativamente nuevas en inversión fija bruta, en comparación a los años ochenta del siglo pasado a nivel macroeconómico, que habían realizado las empresas a lo largo de casi una década (ver gráfica 13), que posibilitaron que los grandes grupos empresariales adquirieran equipos productivos vinculados a la revolución de la informática y la telemática²³. Al mismo tiempo, se empezaron a presentar expresiones negativas que había creado esa base misma de acumulación, consistente en el desarrollo de condiciones que empezaron a estrangular a la economía nacional.



Entre ellas cabe destacar el elevado nivel del saldo en cuenta corriente de la balanza de pagos con relación al producto interno bruto que había alcanzado el 7 por ciento en 1994 (ver cuadro 57), resultado de las condiciones productivas y de la sobrevaluación cambiaria del peso frente al dólar norteamericano, tal como se ilustró en el capítulo 3, apartado 3.3, punto B. Este último factor había abaratado

²³ Esta tendencia fue cortada drásticamente con la crisis de 2008-2009 cuando la formación bruta de capital fijo del sector privado cayó en 2009 en 15.4 por ciento.

las importaciones a los residentes y encarecido las exportaciones mexicanas, porque hay que recordar que la política de control de precios que había seguido el gobierno de Carlos Salinas de Gortari desde el inicio de su gestión, había puesto como ancla de la estabilidad de precios a la política cambiaria semi-fija con el ajuste predeterminado diario del peso frente al dólar y en consecuencia del nivel inflacionario de la economía, a costa de abaratar las importaciones y promover la fortaleza financiera que favoreció a los grandes grupos económico-financieros residentes en nuestro territorio, que impulsaron su internacionalización a diferentes partes del mundo, adquiriendo diversos activos empresariales.

Lo novedoso de la crisis de diciembre de 1994 no fue su agudeza financiera como ocurrió con la de 1982, cuando el tamaño de deuda con el exterior y el servicio asociado a ella llevaron al país a declararse en incapacidad para pagar las amortizaciones de la misma, porque los intereses se continuaron pagando, mientras que la crisis de 1994-1995, se dio en el marco del neoliberalismo, donde el Gobierno Federal ha reducido su participación en la economía y no consume ya los mismos volúmenes de recursos crediticios como lo hacía en la etapa fondista-keynesiana.

Los elementos determinantes de la crisis de 1982 se habían superado en lo fundamental y no había problemas serios de servicio de la deuda externa²⁴ (Dabat,1995:866-867, Sarmiento,1995:310), porque los problemas de la deuda, relacionados con la imposibilidad de afrontar su servicio, aparecieron después del estallido de la crisis, producto de la devaluación del peso el día 19 de diciembre de 1994, cuando se anunció primero una ampliación de 15 por ciento en la banda de flotación del peso frente al dólar, y dada la gravedad de la crisis, este movimiento resultó insuficiente para contener las presiones sobre la moneda nacional, hecho que obligó al Gobierno Federal el día 20 de diciembre de 1994 a transitar de un esquema de control cambiario semi-fijo a un esquema de flotación que perdura hasta nuestros días. Esta devaluación prácticamente duplicó los pagos que había que realizar en nuevos pesos, sin que el país contara con reservas en divisas para hacerle frente. En sólo tres meses, esa devaluación fue de 130 por ciento y las tasas de interés de los Cetes, las hipotecarias y la de las tarjetas de crédito se elevaron hasta en 160 por ciento (Auditoría Superior de la Federación y Cámara de Diputados, 2007:42).

Además, esta crisis se daba en el contexto de la globalización económica, dado que la revolución tecnológica en curso había generado las condiciones de una mayor interdependencia productiva, comercial y financiera de México con el resto del mundo, donde el acceso al crédito internacional se hacía mediante los nuevos esquemas de la innovación financiera, como son la titularización y bursatilización

²⁴ Otro elemento crucial de comparación entre ambas crisis es que la de 1982 se daba en el marco del agotamiento de una etapa histórica, que se acompañaba de un profundo período depresivo que duraría hasta fines de los años ochenta, mientras la crisis de 1994 estallaba en el marco de una nueva etapa histórica de desarrollo y era la primera gran crisis de ciclo corto dentro de esa nueva etapa.

del crédito con clara dominancia de la inversión internacional de cartera, los fondos mutuales y los fondos de inversión internacional que especulaban con el peso mexicano y cuando vieron una amenaza real a sus inversiones terminaron huyendo del país y dejando a nuestro aparato productivo con severas secuelas en todos los ámbitos. Las nuevas oportunidades que generó México a la inversión de cartera y a esos fondos, lo convirtió en uno de los principales receptores de esa modalidad de inversión internacional, pero al final terminó pagando un alto costo por no haber establecido medidas que atenuaran la fuga masiva de esos capitales, como sí lo hicieron otros países, como fueron los casos de Chile y Malasia, donde los gobiernos establecieron requisitos de permanencia a las inversiones que se realizaban en sus mercados de valores y en general en el sistema financiero.

Cuadro 57. Saldo de la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos de México como Proporción del PIB 1986-2009 (Millones de dólares)

	PIB	Saldo en cuenta corriente	Proporción en PIB%
1986	134,610.3	1,377.0	1.0
1989	222,728.3	5,825.0	2.6
1990	262,504.4	7,451.0	2.8
1991	314,498.2	14,888.0	4.7
1992	363,663.1	24,442.0	6.7
1993	403,244.1	23,400.0	5.8
1994	420,773.4	29,662.0	7.0
1995	286,715.8	1,576.0	0.5
1996	332,910.1	2,330.0	0.6
1997	401,489.0	7,454.0	1.8
1998	421,030.4	-10,089.8	2.3
1999	481,138.7	-14,086.7	2.9
2000	581,412.1	-11,617.8	0.1
2001	622,023.9	-18,102.5	2.9
2002	649,030.8	-13,791.7	2.1
2003	639,149.4	-8,740.8	1.3
2004	683,493.7	-6,684.2	0.9
2005	768,465.1	-4,908.4	0.6
2006	839,591.2	-1,852.9	0.2
2007	892,109.0	-7,398.3	0.8
2008	873,100.0	-15,805.6	1.8
2009	938,332.2	-5,238.2	0.5

Fuente: Para datos del PIB, SHCP, para cuenta corriente 1986-1997, FMI, Anuario de Estadísticas Financieras Internacionales, y para 1998-2009, SHCP, Informes sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública. Para datos de PIB y Cuenta corriente de 2007, Criterios Generales de Política Económica 2008. P. 115. Para 2008, Anexo Estadístico Tercer informe presidencial, septiembre de 2009.

La combinación de estas nuevas condiciones internacionales con la incorporación de México a la globalización y en particular al Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá, así como la modernización económica excluyente que estaba impulsando el país, sin modernización política y social, dio lugar a la conjunción de factores monetarios, cambiarios, financieros, productivos, sociales y políticos, que incidieron de distinta manera en el desarrollo y desencadenamiento de esa crisis, que está considerada como la más violenta que se haya dado en nuestra historia.

Otra característica importante de esta crisis es que duró poco tiempo, ligeramente por arriba de un año, con una caída drástica de la producción de 6.2 por ciento durante 1995; para 1996 la recuperación ya era visible en sectores claves de la acumulación, como la industria de la construcción, las telecomunicaciones y los servicios, entre otros; hecho que también se expresaba en el crecimiento de la economía que fue de 5.1 por ciento en ese año. La razón por la que duró poco

tiempo esta crisis se explica por el carácter coyuntural de la misma, dado que se trató de un ciclo corto, el primero que vivía la economía de México en el marco del nuevo ciclo industrial mundial ya aludido en el tercer capítulo, al igual que ocurrió en los Estados Unidos en marzo de 2001.

Sin embargo, su impacto tuvo un carácter regional, porque afectó a diversos países emergentes de América Latina, entre ellos a Brasil, Chile, Argentina, Colombia y Venezuela, que son las economías más importantes del subcontinente americano, derivando en lo que se conoce como el Efecto Tequila, porque se asocia a una borrachera previa de inversiones, en el sentido planteado por Kindleberger (1996) y Galbraith (1999) y después viene una caída drástica de los mercados.

La dimensión regional de esta crisis obviamente estuvo determinada por la conexión y proximidad de los mercados de valores de Sudamérica, producto de las nuevas tecnologías de la informática y la telemática que hacen posible la mayor interdependencia productiva y financiera entre los países, que entre otras cosas, obligan a los agentes financieros nacionales a impulsar la apertura y desregulación financieras, así como a establecer convenios de suscripción de valores entre los diversos mercados, como lo hizo la Bolsa Mexicana de Valores con otras naciones para la compra-venta de títulos valores de empresas y gobiernos involucrados desde octubre de 1989. Asimismo, su dimensión regional se explica no sólo por la apertura de los mercados financieros nacionales, sino también por el desarrollo de un amplio proceso de internacionalización del capital especulativo producto del desarrollo que había alcanzado la innovación y liberalización financiera impulsada por la titularización y bursatilización del crédito y el papel especulativo de la inversión internacional de cartera, los fondos mutuales y los fondos de inversión extranjeros que especulan con acciones tecnológicas.

En el contexto de la sobrevaluación cambiaria de más de 37 por ciento por la que atravesaba el país desde principios de los años noventa del siglo pasado (ver cuadro 58) y del marcado sesgo especulativo de la inversión que los no residentes habían realizado de manera creciente desde octubre de 1988 en el mercado de valores de nuestro país, la crisis mexicana se tornó en crisis cambiaria cuando los inversionistas extranjeros empezaron a transformar los valores de los Bonos de la Tesorería de la Federación, los Tesobonos en pesos, que eran instrumentos indizados a la paridad cambiaria, por lo tanto, si ésta variaba, cambiaba en consecuencia el valor de esos instrumentos a la nueva paridad del peso frente al dólar. Como el valor de estos instrumentos era considerable, porque alcanzaba la suma acumulada de 28 mil 960 millones de dólares, pues era imposible igualar al nivel de reservas internacionales que tenía acumulado el país con ese monto de inversión en Tesobonos (Banco de México, 1995:190).

Cuadro 58. Índice de Sobre o Subvaluación del Peso Frente al Dólar 1990 – 1994 (1990 = 100)

Año	Precios al consumidor		Factor México/EUA	Valor del dólar		Índice de sobre o subvaluación (Teórico / libre – 1 x 100)
	México	EUA		Teórico	Libre	
1990	100.0	100.0	1.00	2.4909	2.9409	0.0
1991	129.1	104.2	1.23	3.6173	3.0700	17.8
1992	146.4	107.4	1.36	3.9996	3.1182	28.2
1993	159.4	110.6	1.44	4.2348	3.1077	36.2
1994	170.3	113.4	1.50	4.4113	3.1994	37.8

Fuente: elaboración propia con base a datos del FMI, Anuario de Estadísticas Financieras Internacionales 1999. Metodología: El factor Mex/EUA se obtuvo dividiendo el INPC de México / INPC de Estados Unidos. Para calcular el valor del dólar teórico = valor del dólar libre del año base (en el ejemplo, 1990 = 2.9409) x el factor Mex/EUA correspondiente a cada año. Para calcular el índice de sobre o subvaluación = tipo de cambio teórico / tipo de cambio libre de cada año correspondiente – 1 x 100. Valores positivos indican sobrevaluación y negativos, subvaluación.

La decisión de estos inversionistas por acelerar su salida del mercado mexicano estaba motivada por la combinación de los factores ya aludidos y de la coyuntura política por la que estaba atravesando el país, como eran el levantamiento chiapaneco del primero de enero de 1994, los asesinatos políticos, el monto considerable del déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos de México, de las nuevas condiciones financieras internacionales y de la caída de la rentabilidad de los títulos de crédito medido en dólares (Dabat, 1995:8).

Para atenuar el nerviosismo de los tenedores extranjeros de los bonos del gobierno mexicano, el entonces Secretario de Hacienda y Crédito Público, Jaime Serra Puche viajó a Nueva York a entrevistarse con los principales representantes de los bancos internacionales y de la Reserva Federal de los Estados Unidos a quienes prometió que no se llevaría a cabo ninguna devaluación, sin embargo, unos días después de su regreso, la devaluación se realizó y la información previa a esta decisión sólo la tuvieron algunos magnates privilegiados entre los que se contaban los banqueros mexicanos y algunos consorcios empresariales, como Televisa, quienes se abocaron a reducir sus deudas con el exterior para evitar el impacto que la devaluación significaría para sus finanzas²⁵.

La coyuntura específica que se generó en la economía nacional a partir de la situación descrita, obligó primeramente el 19 de diciembre de 1994 a una devaluación del peso, en un contexto de tipo de cambio semi-fijo, después ante la

²⁵ En la revista Milenio número 555 del 2 de junio de 2008, la periodista Silvia Cherem destaca que en diciembre de 1994 se le otorgó información privilegiada a varios empresarios, advirtiéndoles sobre la devaluación; que en reuniones con el gobierno, el presidente de la Asociación de Bancos de México manifestó su desacuerdo con la propuesta de flotación del peso, para sugerir en cambio una devaluación de 15 por ciento, y como, en resumen, los empresarios que obtuvieron la información inmediatamente reconvirtieron sus divisas, con lo cual el gobierno sentó las bases del desastroso error de diciembre de 1994. También se puede ver la revista Milenio número 557 del 16 de junio de 2008, p. 5, donde Salinas de Gortari refuerza esta afirmación.

gravedad del asunto, se pasó al siguiente día a un tipo de cambio flotante, que disparó en una semana la relación cambiaria a niveles exorbitantes alcanzando la paridad los 8 pesos en la frontera norte de nuestro país, cuando se había partido de un tipo de cambio de 3.45 pesos por dólar. La decisión de devaluar desató una profunda crisis financiera que se transformó posteriormente en una crisis productiva producto del impacto de la devaluación sobre el nivel general de precios y de la tasa de interés que llegó a niveles jamás conocidos en la historia de nuestra nación. Por ejemplo, la tasa de interés de los Cetes, de un promedio de 16 por ciento que tenían en 1994 se incrementó en cerca de 80 por ciento; la tasa de interés en los créditos hipotecarios alcanzó el 120 por ciento, y las tasas para tarjetas de crédito, subió a 160 por ciento. Por su parte, la tasa para depósitos en la banca se incrementó a 160 por ciento a un año, cuando en diciembre de 1994 era de 16.47 por ciento (FMI, 1996:516).

La misma dimensión de la crisis cegó a los operadores económico-financieros del gobierno del Presidente Zedillo para responder a las exigencias de esta crisis y los errores no se hicieron esperar. Uno de ellos tuvo que ver con la falta de perspectiva para manejar el fenómeno cambiario, pues en lugar de solicitar de antemano la ayuda financiera internacional antes de devaluar, lo que hicieron fue primero devaluar y después recurrir a esta ayuda, la cual sólo fue posible hasta el mes de marzo de 1995, gracias a la visión globalista del Presidente Clinton, quien promovió un paquete de rescate de más de 50 mil millones de dólares para la economía mexicana, cuestión que ya abordamos ampliamente en el capítulo 4, apartado 4.1.

La respuesta tardía de la asistencia financiera por parte de la comunidad internacional generó mayor incertidumbre entre los inversionistas internacionales que exigieron una respuesta efectiva al gobierno de Zedillo para poder convertir sus activos financieros en dólares y poder llevárselos a otros mercados más seguros, aunque dada la escasez de divisas que padecía el país, cualquier amenaza que recibiera la administración en turno, era una simple respuesta de impotencia ante la gravedad de la crisis.

Otro de los errores cometidos por la administración zedillista fue la forma en que manejó los problemas de la banca, derivados de las repercusiones financieras de la crisis de 1994, porque al haber asumido la conversión de los pagarés FOBAPROA en deuda contingente avalada por el Gobierno Federal, comprometió el futuro económico y social del país por décadas, conforme veremos en el siguiente apartado.

Como toda caída de la fase de expansión del ciclo económico, la crisis de 1994-1995 tuvo severas repercusiones en todos los ámbitos, porque el desempleo creció a niveles históricos y los problemas asociados a la delincuencia y la pobreza extrema no se hicieron esperar. Incluso muchos de los efectos más agudos de esa crisis no han desaparecido del todo hasta nuestros días.

En el caso específico de las repercusiones de esta crisis sobre los grandes grupos económico-financieros y las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) se expresó de diferente manera, porque a las MIPYMES las golpeó severamente provocando que cientos de miles de ellas desaparecieran de la noche a la mañana y las que lograron sobrevivir lo hicieron a costa del enorme sacrificio de sus trabajadores, que continuaron laborando bajo condiciones inhumanas y con salarios de miseria y una brutal intensificación en la explotación del trabajo a tal grado que las ganancias de la mayoría de ellas, derivaban no sólo de la explotación del trabajador, sino también de la apropiación de sus condiciones de vida mediante la reducción de sus salarios nominales y reales.

Otras empresas de mayor tamaño que intentaban sobrevivir, recurrían al concurso mercantil, es decir, a la declaración y suspensión de pagos. Si durante el gobierno de Salinas de Gortari se presentaron 500 demandas de suspensión de pagos; de enero a agosto de 1995 lo hicieron más de 500 empresas, que solicitaron formalmente al Juzgado Primero y Tercero de lo Concursal del Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal declararse en quiebra y en moratoria de pagos²⁶, para ganar tiempo y definir sobre la marcha una estrategia de sobrevivencia exigida por la severa crisis de 1994-1995 (Expansión, 1995a:48 y 50). Para todas esas empresas, que el dólar valiera el doble de un día para otro, las ponía al borde de la bancarrota y sellaba su muerte de manera automática, sin embargo, esta estrategia era un recurso legal que podía prolongar su agonía o bien, ganar tiempo para superar las dificultades financieras que se asociaba a la crisis económica de esa época.

Para aquellas empresas que estaban vinculadas al mercado mundial, las repercusiones de la crisis sobre ellas fue menos severa, aunque se produjo una caída significativa de sus ventas en el extranjero, como fue el caso de las ubicadas en el sector del vestido y la confección de prendas de vestir, que se dedicaban específicamente a la producción de prendas de vestir y complementos de vestir de punto (Robert's y Productora de Modas Masculinas de la familia Dana), que aprovecharon la expansión previa a la crisis y cuando ésta estalló, las agarró en mejores condiciones que las que no tenían acceso al mercado mundial (Expansión, 1995b: 15-16).

Entre las grandes empresas, las más golpeadas fueron las que se dedican a la industria de la construcción, porque fue de los sectores donde más profundidad alcanzó la crisis de esos años. Ejemplo de ello fueron las grandes empresas constructoras como ICA, cuya crisis duró varios años, Tribasa, Bufete industrial y Grupo Mexicano de Desarrollo (GMD), que fueron de las que más recurrieron a los préstamos externos durante el sexenio de Salinas de Gortari, porque las concesiones de las carreteras que obtuvieron para ser explotadas por ellas, requerían ser construidas y eso exigía un enorme desembolso de dinero líquido en

²⁶ La lista de las empresas declaradas en suspensión de pagos fue publicada en el Diario Oficial de la Federación de entre enero y septiembre de 1995 y reproducida por la revista Expansión en su número del 8 de noviembre de 1995, página 50.

dólares. Además, la promesa de la recuperación de esas inversiones en un lapso de 10 o 15 años mediante el cobro de cuotas, desapareció con el estallido de la crisis económica y esto último las llevó directo a la insolvencia financiera, sin que ello dejase de ser la oportunidad para lucrar con los dineros del Gobierno Federal, como se verá más adelante en este capítulo con relación al rescate de las carreteras concesionadas.

Cuando el dólar y las tasas de interés subieron, producto de la crisis, se derrumbaron las utilidades de esas empresas, porque la crisis las sorprendió con altos niveles de apalancamiento. Por ejemplo, el total de pasivos de GMD en 1995 era de mil 820 millones de nuevos pesos frente a un total de activos de 5 mil 452 millones de nuevos pesos, para Bufete industrial con mil 102 millones de nuevos pesos y activos por mil 901 millones de nuevos pesos, mientras que las más endeudadas eran Tribasa con 5 mil 332 millones de nuevos pesos con activos por 9 mil 683 millones de nuevos pesos e ICA con 9 mil 536 millones de nuevos pesos y activos por 16 mil 301 millones de nuevos pesos (Expansión, 1995c:35).

Sin embargo, la empresa que puso a temblar a los inversionistas internacionales y a servir como referente del conjunto del empresariado mexicano, lo representó la insolvencia financiera del Grupo SIDEK que se declaró en suspensión de pagos el 15 de febrero de 1995, al incumplir la amortización de una deuda que se vencía por 19.5 millones de dólares de una emisión de papel comercial que había realizado a principios de 1992, siguiendo un esquema equivocado de emitir deuda de corto plazo para financiar proyectos de largo plazo. Esta noticia repercutió como una bomba de tiempo en el mercado de valores de nuestro país, porque ese día la bolsa de valores perdió 6.41 por ciento; las acciones de esa empresa fueron retiradas tanto en el mercado de valores de México como de los Estados Unidos, donde también cotizaban (Expansión, 1995d:52).

En cambio, las repercusiones de esa crisis no afectaron de igual modo a grandes monopolios como Telmex, que en medio de la crisis lograron grandes ganancias, porque sus ingresos netos por el servicio de larga distancia internacional tuvieron una variación real de 46.9 por ciento en sólo un año, al pasar de mil 590 millones de nuevos pesos en 1994 a 2 mil 335 millones de nuevos pesos en 1995. Por lo que hace a sus ventas netas, éstas crecieron en términos reales en 9.8 por ciento al pasar de 7 mil 985 millones de nuevos pesos durante 1994 a 8 mil 770 millones de nuevos pesos en 1995. Aunque también es preciso señalar que observó ligeros decrecimientos en sus ingresos de larga distancia nacional y en sus utilidades de operación (Expansión, 1995e:51).

Contrario a lo que sucedió con la crisis de la deuda exterior de 1982, cuando la respuesta del Estado para apoyar a las empresas privadas consistió en crear en mayo de 1993 el Fideicomiso de Cobertura para Riesgos Cambiarios (FICORCA), que por cierto, fue un baluarte para dar salida a graves dificultades de endeudamiento exterior que padecieron los grandes grupos económico-financieros, la estrategia que utilizó el Estado mexicano para enfrentar las dificultades de liquidez de esas grandes empresas durante la crisis de 1994-1995

consistió en crear programas de apoyo que permitían indizar las tasas de interés a la inflación y “aficorcar” los créditos de las empresas (Expansión, 1995d, Ibíd.), que al final terminaron en la panza del FOBAPROA-IPAB, conforme se verá en este capítulo.

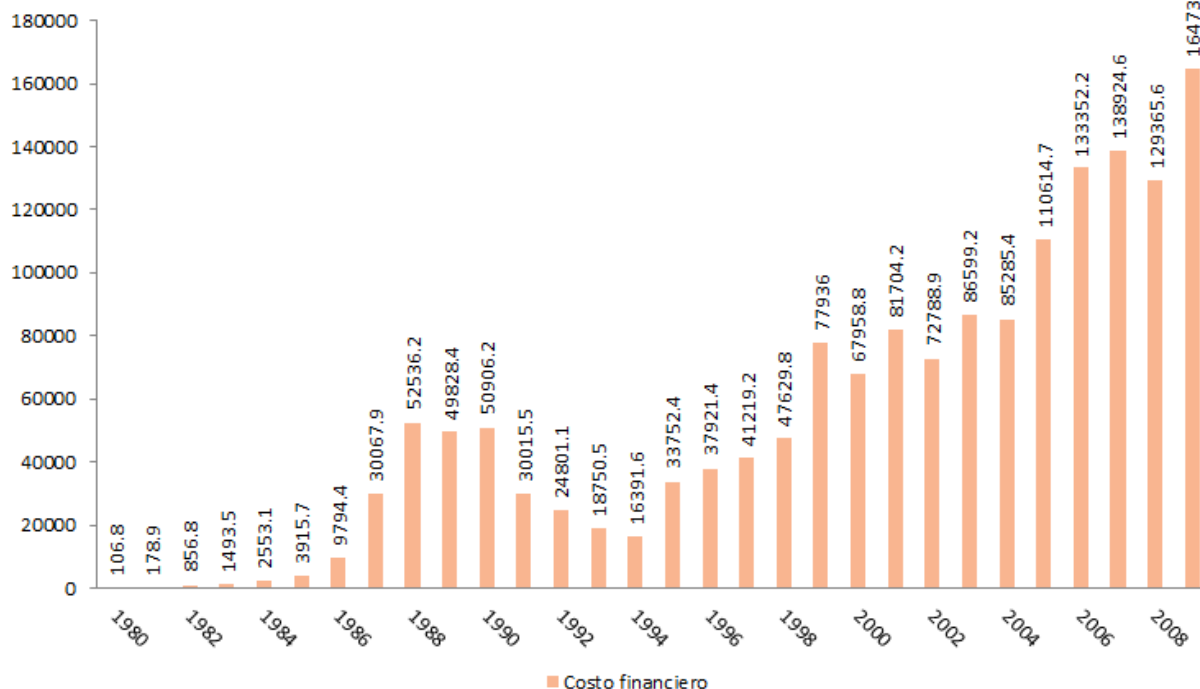
Sin embargo, lo que interesa destacar en esta parte de la investigación, es que esta crisis dejó una serie de problemas financieros que tardarán en resolverse, dada la magnitud y gravedad de los mismos en un contexto de estancamiento de la economía mexicana, esto es, el bajo desempeño económico del aparato productivo hace que los pasivos de las empresas, del gobierno y las familias tomen una dimensión de gravedad, tal como pasaremos a ver a continuación.

5.3. El costo financiero de la deuda interna del sector público y sus limitaciones para impulsar la creación de infraestructura pública y fortalecer el proceso de acumulación capitalista.

Como ya se señaló líneas atrás, en la medida en que el régimen de acumulación de capital en México está enfocado a fortalecer el papel de los grandes grupos económico-financieros, el Estado mexicano tiene que recurrir a la contratación de créditos a nivel interno y externo para cumplir con su papel de fortalecimiento de las condiciones generales de producción y con ello evitar el descenso de la rentabilidad capitalista. Sin embargo, en la dinámica de cumplir con su cometido despliega como contrapartida la erogación de enormes recursos por la contratación de créditos, que se representan por el costo financiero de la deuda del sector público presupuestario, que para los fines de esta exposición sólo se hace referencia a la deuda interior, toda vez que en el capítulo 4 ilustramos ampliamente lo que ocurre con la deuda externa.

Como la contratación de créditos en el mercado interno se ha convertido en la principal fuente de recursos del sector público y en particular del Gobierno Federal, entonces en los últimos años el repunte del costo financiero de la deuda del sector público presupuestario empezó a elevarse, tal como se observa en la gráfica 14.

Gráfica 14. Evolución del costo financiero de la deuda Interna bruta del sector público presupuestario de México 1980-2009 (millones de pesos)



Fuente: Cuenta de la Hacienda Pública Federal, varios años. Nota, No incluye las erogaciones a los programas de apoyo financiero que se registran desde 1995.

Aquí se muestra que el monto que se destina anualmente al pago del costo financiero de la deuda interna del sector público ha evolucionado de manera decreciente para algunos años y de manera creciente para otros. Por ejemplo, en 1990 fue de 50 mil 906.2 millones de pesos, sin embargo, a partir de 1991 comenzó a descender alcanzando en 1994 la suma de 16 mil 391.6 millones de pesos, luego en 1995 empezó a crecer a partir de un monto de 33 mil 752.4 millones de pesos y alcanzó en 2009 la cifra de 169 mil 734.9 millones de pesos y para los próximos años es muy probable que se sostenga en lo que resta de esta década por el incremento en la contratación de deuda interna que está siguiendo el Gobierno Federal y el posible escenario de un aumento que en las tasas de interés en los mercados internacionales, concretamente la Prime Rate en los Estados Unidos que de un nivel de un punto, pasó a 1.25 por ciento en julio de 2004 y llegó arriba de 5 por ciento en 2007, tal como se vio en el capítulo 4 y a pesar del nivel bajo que observa de 2008 a la fecha, esto es insostenible en el mediano plazo.

Esta tasa es una referencia obligada para las autoridades monetarias de México, por lo que el costo del crédito interno se elevará también, como resultado de la apertura de un nuevo ciclo de crecimiento mundial, encabezado por el dinamismo

de naciones como China, India y recientemente Brasil²⁷. La tendencia al crecimiento iniciada en 2003 elevó drásticamente el precio de las materias primas y los alimentos en el mercado mundial y en el plano financiero se tradujo en el elevamiento de las tasas de interés en diferentes países, empezando por los Estados Unidos, ante una mayor demanda de crédito, derivado del impulso a las nuevas inversiones, aunque esta tendencia se revertió desde 2008 cuando estalló la gran crisis mundial que obligó a las autoridades monetarias de los principales países capitalistas del mundo a lanzar millonarios rescates de bancos y empresas y a mantener las tasas de interés en niveles relativamente bajas.

La contrapartida de este posible elevamiento de las tasas para México y otras naciones que dependen del crédito externo, será pagar más por el costo financiero de sus deudas con los acreedores externos, pero también significará gastar más en el pago del costo financiero de sus deudas internas, porque esas tasas tendrán que elevarse cada vez que lo haga la tasa de referencia internacional.

Por ejemplo, ante el aumento de la tasa de interés en julio de 2004 en los Estados Unidos, la tasa de los Cetes se tuvo que elevar de un 5 por ciento que tenía al principios de año hasta cerca del 8 por ciento en julio de 2004, debido a la salida de inversiones del mercado de valores de México, provocada por la incertidumbre que empezó desde mayo de ese año de si se elevaban o no las tasas de interés en los Estados Unidos. Al mismo tiempo, el Banco de México decidió elevar de 7 a 7.15 por ciento la tasa de fondeo por el crecimiento de la inflación, que salió por arriba de lo esperado y el elevamiento de la tasa de interés en los Estados Unidos²⁸. Pero las repercusiones del elevamiento de las tasas en los Estados Unidos no sólo tienen que ver con su capacidad de arrastre frente al resto del mundo, sino que se traduce para efectos prácticos en ajustes para los recursos que se destinan al costo financiero de la deuda interna y externa²⁹.

Para el caso de México, las mayores erogaciones por el costo financiero de su deuda interna se hacen a favor de los instrumentos emitidos por el Gobierno Federal como los Bonos de Desarrollo, los Bonos a tasa fija y los Cetes. En ese costo está incluido el que se paga a los instrumentos de deuda pública que emite el Gobierno Federal y se encuentran en poder de los no residentes, quienes en 2004 habían invertido 6 mil 982.4 millones de dólares en instrumentos de deuda del Gobierno Federal, en 2006 invirtieron 10 mil 117 millones de dólares; en 2007 lo hicieron por 20 mil 239.2 millones de dólares y para 2008 fue de 19 mil 983.8 millones de dólares, sin considerar que en el marco de la agudeza de la crisis de la crisis financiera en los Estados Unidos desde 2007, empezaron a repatriar una gran cantidad de esa inversión. Lo mismo se hizo en mayo de 2004, cuando se

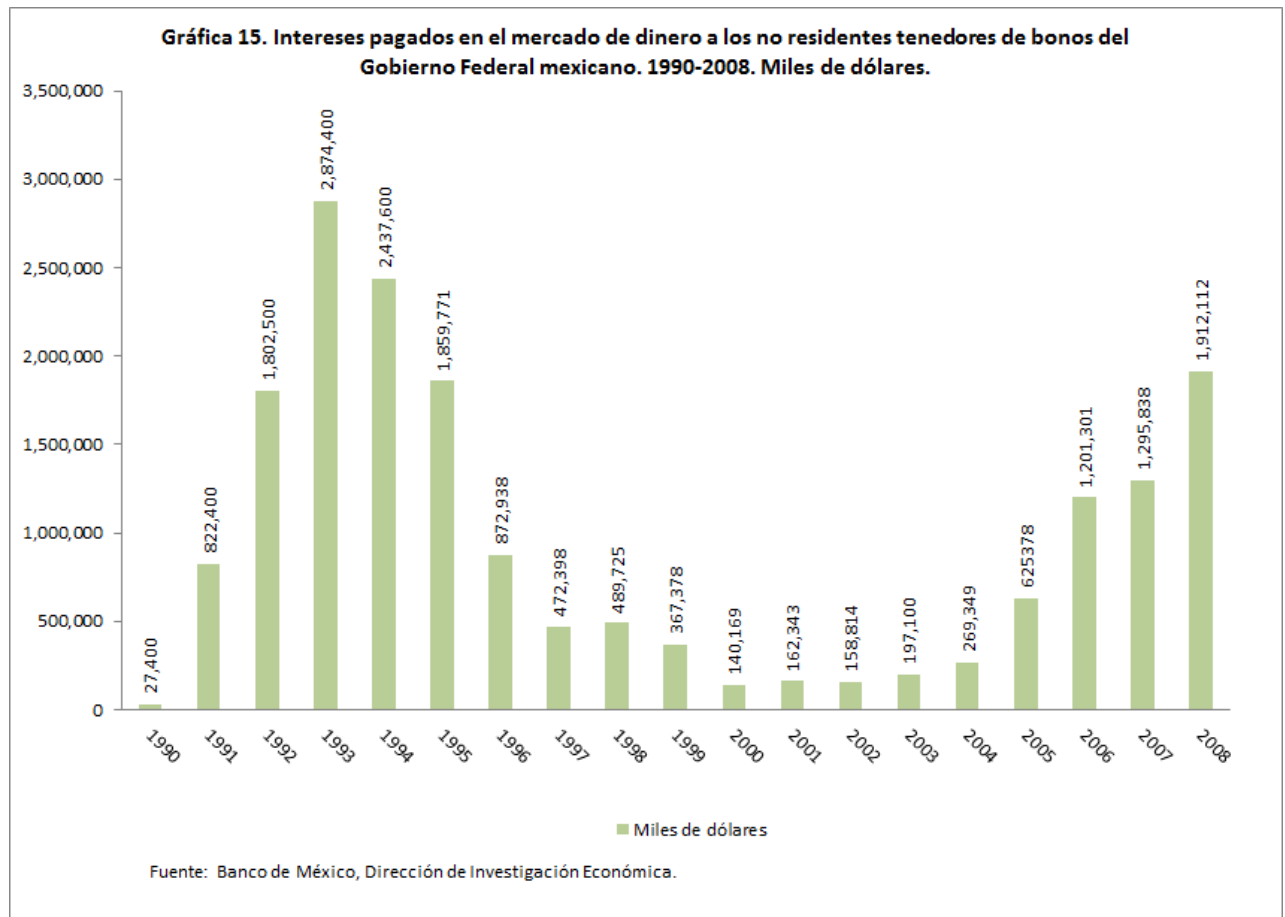
²⁷ Por ejemplo, en 1996 en el segundo semestre de 2004, la economía brasileña creció a una tasa del 5.7 por ciento.

²⁸ El Financiero, 2 de septiembre de 2004, P. 5 A.

²⁹ Durante 2005 el costo financiero de la deuda pública fue mayor frente al 2004. Asimismo, el IPAB planteó que para ese año necesitaría más recursos para cubrir el costo financiero de los pagarés IPAB que adeuda a los bancos privados. La Jornada, 26 de agosto de 2004, P. 26.

inició la volatilidad del mercado de valores en México y el mundo, derivado de la amenaza de incrementar la tasa de interés en los Estados Unidos, como ya se planteó.

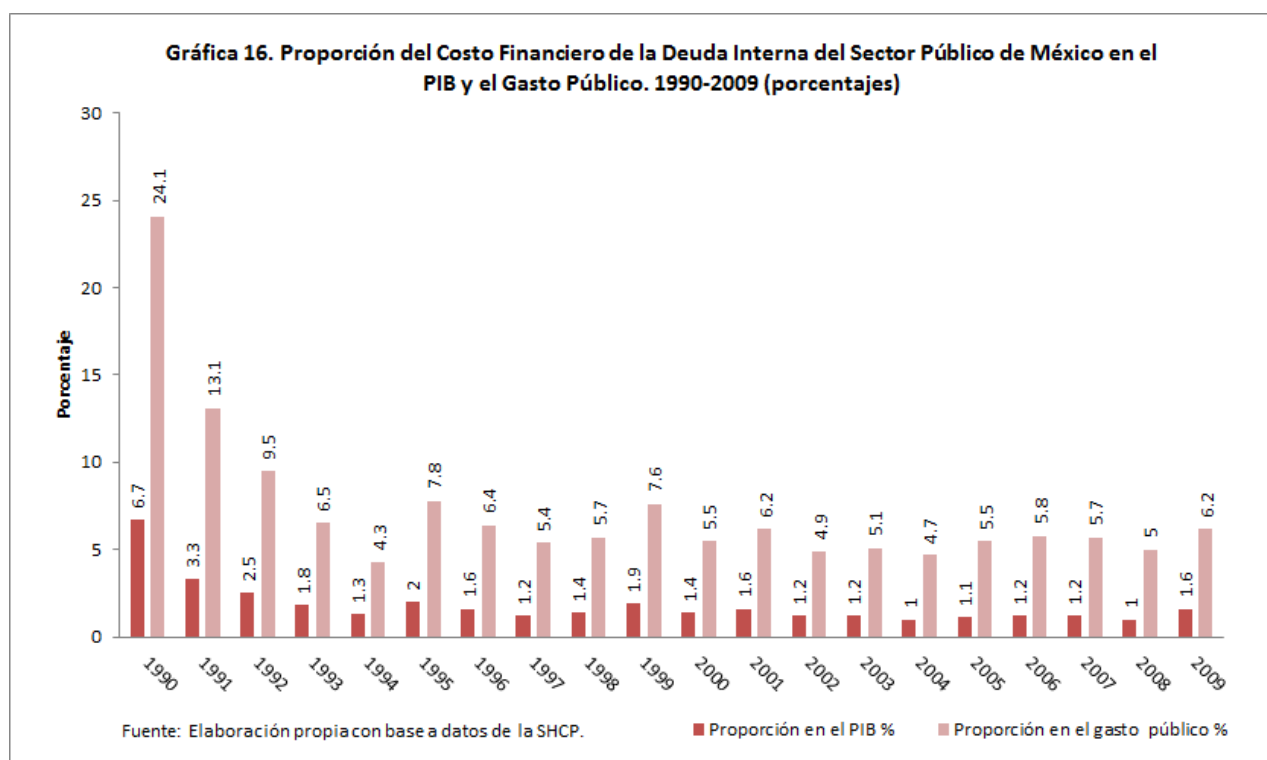
La tendencia histórica del costo financiero de esos instrumentos en manos de los no residentes se ilustra en la gráfica 15.



La inversión de los no residentes en el mercado de valores en instrumentos de deuda del Gobierno Federal se inició en octubre de 1989, como resultado a los cambios que se hicieron a las ley que regula la inversión extranjera y al mercado de valores, y desde ese entonces, como se puede ver en esta gráfica, la sangría de recursos por el costo financiero de los instrumentos de deuda pública del Gobierno Federal en manos de esos no residentes ha sido significativa. Por ejemplo, en 1992 obtuvieron ingresos por mil 802.50 millones de dólares, para 1993 ya se había elevado a 2 mil 874.40 millones de dólares y en el año de la crisis, o sea, 1994 fue de 2 mil 437.60 millones de dólares. Este descenso con respecto al año inmediato anterior se debió en lo fundamental al retiro masivo que empezaron a realizar los inversionistas extranjeros del mercado de valores desde febrero de ese año y sólo los tenedores de Tesobonos no lo hicieron por la protección cambiaria que implicaba el instrumento en sí mismo; aunque como

sabemos, posteriormente fueron sorprendidos por la crisis de diciembre de ese año.

En cuanto al peso del costo financiero de la deuda interna del sector público como proporción del PIB y como proporción del gasto público, la tendencia ha sido la siguiente en el período que se señala en la gráfica 16.



Si se observa con detenimiento el porcentaje del costo financiero de la deuda interna del sector público presupuestario, uno podría caer en la tentación de pensar que el monto de esos recursos con respecto al producto interno bruto no reviste mucha importancia, porque en 2003 representaba sólo el 1.2 por ciento y para 2008 el uno por ciento. Sin embargo, si se considera que ese producto fue superior a los 12 billones de pesos para ese año, entonces las cosas cambian, porque ese porcentaje se convierte en una seria limitación para el crecimiento económico, debido a que en lugar de utilizar esos recursos para impulsar el desarrollo del mercado interno y crear las condiciones para apoyar el desenvolvimiento de la acumulación capitalista, así como generar las bases para dotar al país de la infraestructura necesaria para competir con sus más inmediatos competidores en el mercado norteamericano, como son los tigres asiáticos, China, la India y otros países que concurren al mercado de los Estados Unidos, nuestro país está utilizando una serie de recursos para inversión parasitaria, como es el costo del endeudamiento público.

Como proporción del gasto público, el costo financiero de la deuda interna del sector público era muy alto en 1990 (24.1%) y 1991 (13.1%), porque esa deuda era muy abultada en ese período y sólo fue posible reducirla amortizando el principal con los ingresos que se obtuvieron por la venta de las empresas paraestatales y los bancos en esos años.

El uso de los recursos públicos para fines parasitarios no sólo se circunscribe al tema de la deuda pública, sino también abarca otros ámbitos, como son los casos que a continuación abordaremos.

5.4. El costo fiscal de los programas vinculados a los rescates bancario, carretero, ingenios azucareros y los sistemas de pensiones y sus repercusiones limitativas para desarrollar infraestructura productiva y el crecimiento del mercado interior.

5.4.1. El rescate de la banca mexicana después de la crisis de 1994-1995.

Para ubicar la problemática del rescate de la banca en México después de la crisis de 1994-1995, es necesario señalar en primer término cómo se inició esa crisis de la banca y cómo empezó el fraude de los banqueros, en segundo lugar, describir como se llevó a cabo el rescate de esos bancos y a cuánto ascendió y cómo se está pagando; finalmente, cómo terminó y qué hizo el Estado mexicano para superar esa crisis bancaria.

Como se sabe, la crisis de 1994-1995 vino a desnudar los malos negocios y los fraudes de los banqueros. La crisis de la banca fue la expresión de la crisis del aparato productivo nacional; sin embargo, en su detonación concurren una serie de factores que se fueron incubando desde la estatización de la banca el primero de septiembre de 1982 y que continuaron vigentes en el proceso de privatización de 1990-1991 y estallaron con la crisis de 1994-1995. Entre las causas que potenciaron esa crisis, están las siguientes, conforme lo señala la Auditoría Superior de la Federación:

- El sistema bancario estaba abandonado a su suerte, porque carecía de una supervisión y regulación adecuada por parte de las autoridades financieras. La propia nacionalización relajó las normas de regulación o bien, éstas desaparecieron por ser bancos del Estado, cuyo resultado final fue la pérdida del control de supervisión sobre ellos.
- No se establecieron criterios apropiados ni había una medición precisa de los riesgos crediticios en los que estaban incurriendo las instituciones de banca múltiple.

- Las normas contables se volvieron anacrónicas y se carecía de transparencia de la información, que dificultaban conocer la verdadera situación financiera de los bancos. Por ejemplo, la cartera vencida sólo registraba el número de pagos atrasados y no el saldo total de los créditos. Además, existía una tradición del gobierno de proteger todos los pasivos de la banca, lo que no fomentaba la disciplina y la racionalidad económica sobre la competencia entre los bancos.
- Antes de la crisis de 1994 los bancos presentaban malas condiciones, por un lado tenían deudas que pagar a corto plazo y, por otro, un deterioro de la cartera de créditos, en parte, de dudosa recuperación y sin una base sólida de garantías.
- Durante el período 1989 -1994 se presentó una expansión en los créditos de las familias, las empresas y los créditos a la vivienda (ver cuadro 59), que preparó el camino para la insolvencia de la banca, la cual se verificó cuando estalló la crisis económica. Esta expansión se asoció al hecho de que los bancos le prestaron a todo aquel que solicitara créditos, sin las garantías suficientes e imprudente manejo del riesgo, que a la postre llevaron al deterioro de la calidad de la cartera de préstamos. En este proceso, la liberalización financiera cumplió un papel muy importante, porque derivó en un incremento en el gasto de inversión en consumo, vivienda, vehículos y bienes duraderos. Este mismo fenómeno se produjo en las empresas, haciendo que el gasto privado creciera en términos reales en 152.8 por ciento de 1990 a 2004, al pasar de 520 mil 981.9 millones de pesos de 1993 a un billón 317 mil 541.4 millones de pesos constantes de 1993.

Cuadro 59. Comportamiento del Crédito de la Banca al Consumo, la Vivienda y las Empresas, 1990-1995 (Millones de pesos constantes de 1993)

Años	Consumo	Tasa de crecimiento (%)	Vivienda	Tasa de crecimiento (%)	Empresas	Tasa de crecimiento (%)
1990	73,820.6		97,120.4		520,981.9	
1991	113,900.5	54.2	139,181.4	43.3	661,123.3	26.8
1992	156,249.2	37.1	211,634.6	52.0	831,568.6	25.7
1993	141,477.1	-9.4	283,626.9	34.0	946,567.4	13.8
1994	133,632.9	-5.5	333,388.4	17.5	1,317,541.4	39.1
1995	71,100.9	-46.7	213,487.7	-35.9	762,117.0	-42.1

Fuente: Banco de México, Dirección de Análisis del Sistema Financiero.

- Otro factor adicional que influyó en el crecimiento de la cartera del sector privado, además de la liberalización de las tasas de interés en octubre de 1989, fue la reducción del déficit público que disminuyó su requerimiento de recursos, por lo que los bancos se vieron en la necesidad de colocar su liquidez entre los particulares.

- Todo lo anterior, se combinaba en medio de una insuficiente tasa de ahorro interno, dado que la economía no producía los suficientes excedentes que requería el aparato productivo.
- Por otra parte, la reprivatización de la banca en 1990-1991 se hizo con criterios de maximización, es decir, lograr los mayores ingresos por la venta de los bancos y no se tomaron en cuenta otros elementos que hicieran del negocio bancario, un negocio rentable, desde el punto de vista de la funcionalidad del capital en su conjunto. Entre ellos destaca el que esos bancos fueron vendidos a personas con escasa experiencia, que además, los compraron con apalancamientos elevados, de tres a cuatro veces su valor en libros, por lo que una vez al frente de éstos, tenían que cubrir los adeudos a los que habían recurrido para comprar tales instituciones. La mayoría de las inversiones en la compra de los bancos fueron apalancadas y en dólares. Por esa razón, realizaron préstamos cruzados para recuperar sus inversiones en el menor tiempo posible, como lo destacó el auditor del FOBAPROA, Michael Mackey (Auditoría Superior de la Federación y Cámara de Diputados, 2005: 41).

Sin embargo, es preciso señalar que la afirmación de que los bancos reprivatizados fueron enajenados a inversionistas con escasa experiencia financiera no es del todo real, porque esos compradores habían estado vinculados a las operaciones de las casas de bolsa y tenían experiencia como especuladores financieros, por lo tanto, su inexperiencia como banqueros no es del todo exacta; la crisis de la banca fue la oportunidad para que mostraran las habilidades negras que habían adquirido como especuladores profesionales del mercado de valores, conforme pasaremos a ver.

A. El Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA) como instrumento legal utilizado por el Gobierno Federal para el rescate de la banca³⁰.

Una vez que los bancos entraron en crisis, el Estado mexicano tenía dos alternativas: declarar en quiebra a todos aquellos bancos que efectivamente fuesen insolventes o rescatarlos, sin realizar ningún criterio de depuración de sus carteras vencidas. La opción que triunfó fue la última; por una decisión política de Estado que asumió el entonces Presidente Ernesto Zedillo Ponce de León, producto de las deliberaciones tras bambalinas con los hombres de negocios más poderosos del país y los funcionarios responsables de regular las actividades financieras, el Gobierno Federal decidió transferir toda la cartera vencida de los

³⁰ Esta parte de la investigación ha sido redactada tomando como apoyo la auditoría legal que ordenó la Cámara de Diputados se practicara al convenio constitutivo del FOBAPROA en 1998, cuyo contenido fue publicado en la Separata del Informe de la Cuenta de la Hacienda Pública Federal en 1996, con el título de Revisión del Fondo Bancario de Protección al Ahorro. Separata del Informe de Resultados sobre la Revisión de la Cuenta de la Hacienda Pública Federal de 1996, Cámara de Diputados, Contaduría Mayor de Hacienda, septiembre de 1998.

bancos privados a manos del FABAPROA, que fue el instrumento legal mediante el cual se operó ese rescate.

Rescatar bancos siempre ha sido una práctica en todos los países capitalistas, sólo que en algunos donde la ley así lo establece, se les declara en quiebra y los banqueros pierden su capital total y se llevan a miles de inversionistas y ahorradores en esa tragedia. Los que pueden ser saneados, se les apoya con recursos que tienen que devolver al Estado una vez que son reestructurados, como ocurrió en Chile o como ocurre en los Estados Unidos o la Argentina. Es decir, se privatizan los riesgos y las pérdidas. Mientras que en otras naciones son rescatados de manera total, cuestión que se plantea en la propia norma que regula las actividades financieras, donde se establece su obligatoriedad, la forma y términos del funcionamiento del sistema, determinando el tipo de instituciones y depósitos que serán protegidos por el Estado, con lo que se pretende generar una mayor seguridad jurídica, como sucede en México, donde se socializan las pérdidas y los riesgos y se privatizan las ganancias de la banca.

Asimismo, se establecen mecanismos preventivos para hacer frente a las contingencias que se derivan del riesgo financiero. En el caso de México, el primer intento de prevención de la banca se hizo con la creación del Fondo de Protección de Créditos a cargo de Instituciones Bancarias, contemplado en los artículos 94 bis 7 y 94 bis 8 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares (adicionados el 30 de diciembre de 1981), mismo que no se constituyó formalmente, y por tanto no llegó a operar nunca.

Posteriormente se creó el Fondo de Apoyo Preventivo a las Instituciones de Banca Múltiple (FONAPRE), vigente desde enero de 1985, fecha en que entró en vigor la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito y que fue un Fondo que operaba con base a las aportaciones que hacían los bancos privados para su funcionamiento y hasta aquí no hubo problemas graves de la banca que ameritaran su intervención y cumpliera con su papel de salvamento. Este Fondo fue sustituido por el FOBAPROA en 1990 a través de la abrogación de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito para ser sustituida por la Ley de Instituciones de Crédito, publicada en el Diario Oficial el 18 de julio de 1990, que incorporó en su artículo 122 la creación del FOBAPROA, que se constituyó desde su origen como un fideicomiso público.

En la constitución de este Fondo se estableció la participación del Banco de México como fiduciario, donde el Gobierno Federal por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público fungía como fideicomitente y las instituciones de Banca Múltiple como fideicomisarias (como consecuencia el público ahorrador), por lo tanto, el Banco de México tenía el carácter de fiduciario, lo cual estaba previsto en el artículo 7º, fracción XI de la Ley del Banco de México.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público actuaba como la autoridad administrativa competente para fungir como fideicomitente de la Administración Pública Federal Centralizada y del Gobierno Federal, de conformidad con los

artículos 9º de la Ley de Presupuesto, Contabilidad y Gasto Público Federal, 47 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y 41 de la Ley Federal de Entidades Paraestatales, por lo que con tal carácter, sólo podrá constituir fideicomisos públicos.

Las instituciones de banca múltiple, en su calidad de fideicomisarias, tenían la capacidad de recibir los beneficios de este fideicomiso, porque la Función del FOBAPROA era procurar el cumplimiento de esas obligaciones a cargo de la banca; podría considerarse que el público ahorrador también tiene carácter de fideicomisario. Las filiales de instituciones financieras del exterior son sociedades mexicanas autorizadas para operar como instituciones de banca múltiple o sociedades financieras de objeto limitado, en cuyo capital participa una institución financiera del exterior o una sociedad controladora filial. Debido a que estas entidades se rigen por las disposiciones aplicables a las instituciones de banca múltiple, también tenían la obligación de participar en el Fondo, tal como se establecía en el artículo décimo cuarto transitorio de la Ley de Instituciones de Crédito.

La fracción II del artículo 122 de la Ley de Instituciones de Crédito establecía que para que las instituciones de banca múltiple pudieran recibir apoyos preventivos tenían que garantizar su pago puntual y oportuno entregando las acciones representativas del capital social de la propia institución, así como valores gubernamentales o cualquier otro bien, que a juicio del fiduciario cumpliera con la garantía que se requería.

Por su parte, la fracción III del artículo 122 de la citada Ley, establecía la obligación de las instituciones de banca múltiple de contribuir con el Fondo, el importe de las aportaciones ordinarias y extraordinarias que determinase la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a propuestas del Banco de México, que eran de un año natural, y no debían de exceder de cinco al millar y de siete al millar del importe al que asciendan las obligaciones objeto de protección expresa del Fondo, respectivamente. Asimismo, conforme a ese numeral y al contrato constitutivo y convenios modificatorios del FOBAPROA, no estaban expresamente previstas aportaciones gubernamentales de ninguna clase.

Es importante señalar que el contrato constitutivo del FOBAPROA del 18 de octubre de 1990 previó la existencia de un Comité Técnico que estaba integrado por 9 miembros propietarios y sus respectivos suplentes, de los cuales 4 eran nombrados por la SHCP, presidiéndolo el titular de esta dependencia; 3 por el Banco de México y 2 por la CNBV, además, contaba con un Subcomité Operativo.

El FOBAPROA tenía facultades para realizar las siguientes operaciones sustantivas como era la de otorgar financiamiento a las instituciones o las sociedades controladoras de éstas, mediante préstamos, aperturas de crédito simples o en cuenta corriente, o mediante cualquier otra operación prevista por la legislación mercantil.

Estas decisiones eran instrumentadas por los miembros del Comité Técnico que tenía las facultades de emitir las reglas operativas que el fiduciario debía seguir; determinar los términos y condiciones del soporte proporcionado a las instituciones; determinar los depósitos, créditos y otras obligaciones, así como las cantidades que deben protegerse o apoyarse; autorizar las cantidades, términos condiciones de los programas de pago, propuestas por el Subcomité operativo para proteger las obligaciones cubiertas por el FOBAPROA; y aprobar los presupuestos y programas anuales, sus modificaciones y el balance general proporcionado por el fiduciario.

B. Programas y acciones instrumentados por el Gobierno Federal para rescatar a la banca³¹.

Una de las primeras acciones que instrumentó el Gobierno Federal en mayo de 1995 a través del FOBAPROA, para garantizar la rentabilidad de la banca privada y reducir el impacto de la crisis y del fenómeno inflacionario sobre la cartera que había asumido el Fondo, fue implementar el Programa de Reestructuración de Créditos en Unidades de Inversión (UDI), para evitar que la inflación redujera el valor real del principal de la deuda. La conversión de pesos a UDI'S se aplicó a todas las deudas de los Bancos que asumió el FAOBAPROA.

Asimismo, creó Programas de Apoyo a Deudores y Ahorradores de la Banca, con la justificación de que era para controlar los efectos negativos de la crisis y no permitir la quiebra de las instituciones de banca múltiple, porque entre las funciones del Fondo estaba la de otorgar la salvaguarda de todos los depósitos en el sistema bancario ante la posibilidad de una crisis sistémica generalizada. Estos programas fueron: Programa de Capitalización Temporal; Programa de Ventanilla de Liquidez en Dólares; Programa de Intervención Bancaria; Programa de Saneamiento Financiero; y Programa de Capitalización y Compra de Cartera.

A través del Programa Ventanilla de Liquidez el Banco de México apoyó a los que bancos estaban endeudados en moneda extranjera de corto plazo. Los pasivos vinculados a este Programa fueron pagados totalmente y no tuvieron ningún costo fiscal. Este financiamiento se otorgó a 17 instituciones de banca múltiple, el cual llegó a 3 mil 900 millones de dólares. Para septiembre de 1995 los bancos ya habían cubierto la totalidad de este endeudamiento en dólares.

El Programa de Capitalización Temporal (PROCAPTE) sirvió para que los bancos emitieran obligaciones convertibles en acciones a un plazo de cinco años, que le fueron vendidas al FOBAPROA. Siete bancos se acogieron a este programa y para junio de 1997 todas las instituciones habían recuperado sus obligaciones.

³¹ Para esta parte, se apoya en lo fundamental en el material que elaboró la Auditoría Superior de la Federación por instrucción de la Cámara de Diputados denominado Informe Integral sobre la Fiscalización del Rescate Bancario de 1995-2004, que puede ser considerado como Libro Blanco del FOBAPROA, ver bibliografía.

El Programa de Compra de Cartera a los bancos a cambio de aportaciones de capital a razón de dos pesos por uno, fue una medida preventiva para cumplir con la regulación que exige un capital mínimo como porcentaje de los activos en riesgo. Dicha medida tenía un doble efecto sobre la solidez de los bancos; por un lado, pretendía fortalecer el capital de las instituciones al reducirse la relación de activos en riesgo a capital; y por otro, eliminar del balance créditos de baja calidad o incobrables y cambiarlos por pagarés emitidos por el FOBAPROA, que tuvieran el aval del Gobierno Federal.

El Gobierno Federal también instrumentó a través del FOBAPROA los Programas de Apoyo a Deudores en 1995, que fueron creados con el propósito de que los acreditados enfrentaran en condiciones menos adversas el servicio de los pasivos, mediante la reestructura de los flujos asociados al servicio de los créditos que habían contratado con la banca. Asimismo, se programaron descuentos sobre los saldos insolutos de la deuda cuando los prestatarios estuviesen al corriente de sus pagos³². Con la puesta en marcha de este Programa, se logró una participación aproximada de un millón 322 mil 690 deudores con un endeudamiento que alcanzó el monto de 324 mil 367 millones de pesos. A partir de que el IPAB se hizo cargo de los pagarés FOBAPROA, este programa se denominó Programa de Saneamiento.

Para salvar a los deudores de la banca, el Gobierno Federal instrumentó a través del FOBAPROA seis programas: 1) El Programa de Beneficios Adicionales a la Planta Productiva; 2) Programa de Apoyo Crediticio a Estados y Municipios; 3) Programa de Apoyo para Deudores de Créditos de Vivienda; 4) Acuerdo de Apoyo Inmediato a los Deudores de la Banca; 5) Acuerdo para el Financiamiento del sector Agropecuario y Pesquero; y 6) Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

El primero, perseguía reestructurar en UDI'S los créditos de las empresas medianas y pequeñas con pasivos que eran incobrables a plazos de 5 a 12 años y hasta 7 años de gracia para el pago de capital, más la tasa de interés que se aplicaría por acuerdo entre los bancos con los deudores; el segundo tenía como propósito, reestructurar en UDI'S los créditos de los estados, municipios y entidades públicas, que estuvieran registrados ante la SHCP al cierre de marzo de 1995; los créditos reestructurados se efectuaron en fideicomisos hasta por 18 años; el tercero, buscaba reestructurar en UDI'S la cartera hipotecaria a plazos de 20, 25 y 30 años, a una tasa de interés anual del 8.75 por ciento al 10 por ciento; el cuarto, beneficiar a todos los deudores de la banca mediante el apoyo sobre el diferencial que existió entre la tasa aplicable y la tasa fija subsidiada; el quinto,

³² Estos programas se instrumentaron para reducir el impacto del elevamiento de las tasas de interés y el tipo de cambio que afectó la capacidad de pago de los deudores. Se hizo una reestructura de créditos en UDI'S lo que permitió la reducción de las tasas de interés por pagar, la ampliación del plazo del crédito y diferir del pago del principal. Adicionalmente, con el fin de apoyar a un mayor número de deudores se implementaron programas que otorgaban descuentos en los pagos, siempre y cuando el crédito se mantuviera al corriente, incluyendo créditos en pesos, dólares y UDI'S.

tenía el objetivo de otorgar descuentos en los pagos de los deudores del 40 hasta el 60 por ciento del sector agropecuario por un periodo de 10 años; y el sexto, otorgar descuentos en los pagos de los deudores del 30 hasta el 45 por ciento del sector industrial por un lapso de una década.

Las acciones y los programas que instrumentaba el Gobierno Federal a través del FOBAPROA se reducían al ámbito del Poder Ejecutivo, pero cuando el Presidente Zedillo pretendió legalizar los programas referidos como deuda del FOBAPROA mediante el reconocimiento de esa deuda como deuda pública con la aprobación del Congreso de la Unión, el rescate de la banca se volvió un escándalo político el cual sigue latente aún en la actualidad está lejos de resolverse.

Mediante una iniciativa con proyecto de decreto que creaba el Fondo de Garantía de Depósitos, y específicamente en un artículo transitorio de dicha iniciativa de ley, se establecía la desaparición del FOBAPROA y la asunción de los pasivos que avalaba éste como deuda pública. Esta propuesta legislativa fue presentada a la Cámara de Diputados en marzo de 1998.

Dicha iniciativa nunca se discutió en ninguna de las Comisiones de la Cámara que correspondía su trámite, porque implicaba endeudar al Gobierno Federal de la noche a la mañana con una suma cuantiosa. Por esa razón, los grupos parlamentarios opuestos a esta iniciativa solicitaron la realización de una auditoría al FOBAPROA, donde el responsable de la misma, el auditor canadiense Michael Mackey, hizo la evaluación integral de ese rescate, llegando a conclusiones que cuestionaban la actuación de los responsables del manejo del rescate bancario.

En esa tesitura, las negociaciones políticas entre el gran capital, los banqueros, los grupos parlamentarios del PRI y del PAN, así como los altos funcionarios del Gobierno Federal empezaron a manejar otro esquema para lograr que se reconociera esa deuda. Para tal efecto, el Partido Acción Nacional presentó la iniciativa con proyecto de decreto que creaba la Ley del Instituto para la Protección del Ahorro Bancario (IPAB), que fue aprobada por ambos partidos y el Partido Verde Ecologista de México un sábado 12 de diciembre de 1998, después de las once de la noche, como estrategia para no hacer ruido en los medios de comunicación, dada la gravedad política y el escándalo que eso acarrearía para los partidos involucrados en su aprobación, así como el costo político-electoral. Al día siguiente, 13 de diciembre fue aprobada en el Senado de la República.

A partir de la entrada en vigor de esa Ley, el IPAB se encargó de la administración de los bienes del FOBAPROA y de las deudas que había asumido, cuyo monto fue determinado por el auditor Mackey en 633 mil 300 millones de pesos al 30 de junio de 1998, que se integraba por 493 mil 600 millones de pesos para programas de apoyo bancario y 139 mil 700 millones de pesos para carreteras de cuota y programas de apoyo a deudores (Mackey, 1999:210), es decir, lo equivalente a 71 mil 198.9 millones de dólares, si se considera que el tipo de cambio promedio para ese día y mes era de 8.8948 pesos por dólar. O bien, si se transforma en dólares

esa cantidad al tipo de cambio promedio para 1999 que fue de 9.1357 pesos por dólar, entonces el costo del rescate asciende a 69 mil 327.4 millones de dólares.

Para fines de 1999, el IPAB informó que los pasivos brutos del FOBAPROA alcanzaban la suma de 723 mil 563 millones de pesos. Si se le descuenta a ese monto el valor de 5 mil 209 millones de pesos por concepto de recursos líquidos en poder del IPAB y 30 mil 509 millones de pesos por concepto de los Programas de Apoyo a Deudores, se obtiene una deuda neta de 687 mil 844 millones de pesos, conforme se puede ver en el cuadro 60.

Cuadro 60. Deuda Neta del IPAB en 1999 (millones de pesos)

Concepto	Dic. 1999	Proporción en el total
Reservas PCCC	150,446	20.79
Programa de Saneamiento	369,411	51.05
Banca en Liquidación	164,138	22.68
Reserva para la protección al ahorro bancario	1,097	0.15
Otros Pasivos	7,961	1.10
Programa Apoyo a Deudores	30,509	4.21
Deuda total	723,562	100
Recursos Líquidos	5,209	
Deuda neta	687,844	

Fuente: IPAB

Por otra parte, el auditor Mackey estableció que a pesar de que los bancos y las autoridades financieras de México no le entregaron toda la información requerida para que su trabajo fuese una auditoría integral, por lo que él mismo lo caracterizó como un informe. A pesar de que no fue posible esa auditoría, de todos modos detectó una serie de irregularidades que encontró y a las cuales llamó transacciones reportables:

- (a) “Aquellos créditos que no satisficieron los criterios originales establecidos por el Comité Técnico para créditos que fueran ser adquiridos por el FOBAPROA a través del Programa de Capitalización y Compra de Créditos (PCCC). En muchos casos, la Comisión Nacional Bancaria y Valores y el FOBAPROA modificaron los términos del acuerdo para aceptar estos créditos.
- (b) Aquellas transacciones en las que los bancos otorgaron financiamiento a partes con las que estaban relacionados o afiliados (y que, por consiguiente, plantean cuestionamientos sobre la cobrabilidad de tales créditos); y
- (c) Aquellas transacciones que hayan sido revisadas o que estén siendo revisadas por la CNBV y/o ciertos bancos ya sea porque determinó que

eran ilegales o porque pueden clasificarse como una violación a las leyes y reglamentos que afectan a las instituciones financieras mexicanas” (Mackey, 1999:219).

Ahora bien, ¿cómo se paga el rescate de la banca?

Cuando los pasivos eran administrados por el FOBAPROA, su financiamiento se hacía a través del Ramo presupuestal 29 Erogaciones para las Operaciones y Programas de Saneamiento Financiero, de financiamientos, de los ingresos por las aportaciones de los bancos al fideicomiso y de las enajenaciones que en su caso efectuara. Tal y como lo señalaba la cláusula tercera del contrato de constitución del Fondo.

En manos del IPAB, los pasivos de los programas de deudores y ahorradores de la banca son financiados con cinco fuentes de recursos; a) fiscales, b) recuperación de los bienes producto de las capitalizaciones, c) emisión de Bonos de Protección al Ahorro (BPA), d) financiamientos con la banca comercial y de desarrollo y, e) con las aportaciones de los bancos a través de cuotas. Sin embargo, a pesar de las diversas fuentes de financiamiento que se señalan, sólo una cumple cabalmente esta función, se trata de los recursos públicos que se canalizan año tras año a ese rescate, tal como se muestra en el cuadro 61, donde se puede ver que de 1995, año de registro de las erogaciones al 31 de diciembre de 2009, el FOBAPROA-IPAB ha consumido enormes recursos que suman en total 473 mil 598.7 millones de pesos, sin considerar los recursos por concepto de enajenación de bienes que también se utilizan para pagar ese rescate, así como los intereses que se pagan por concepto de la emisión de los Bonos de Protección al Ahorro que se empezaron a emitir el 9 de diciembre de 2004 y que al 31 de diciembre de 2009 sumaban un total de 724 mil 473 millones de pesos con un monto acumulado de intereses por ese concepto en el mismo período de 111 mil millones de pesos³³, es decir, estamos hablando de que el rescate de la banca representa hasta el 31 de diciembre de 2009 un monto total de un billón 308 mil 161.7 millones de pesos, que resultan de considerar los pasivos brutos que tenía en diciembre de 1999 tal como se puede ver en el cuadro 60 por 723 mil 563 millones de pesos más 473 mil 598.7 por concepto de recursos ejercidos para ese rescate (ver cuadro 61) y 111 mil millones de pesos por intereses acumulados a diciembre de 2009 por los bonos que emite el IPAB desde diciembre de 2004.

³³ Estos datos pueden ser consultados en la página del IPAB.

Cuadro 61. Recursos Públicos Ejercidos para el Rescate de la Banca en México 1995-2009 (Millones de pesos)

Cuenta Pública	Programas de apoyo a ahorradores	Programas de apoyo a deudores	Totales deudores y ahorradores
1995	-	873.9	873.9
1996	20,000.0	3,199.3	23,199.3
1997	48,300.0	709.7	49,009.7
1998	2,000.0	2,006.0	4,006.0
Subtotal 1995-1998 1/	70,300.0	6,788.9	77,088.9
1999	18,000.0	4,548.9	22,548.9
2000	34,600.0	24,719.1	59,319.1
2001	24,270.0	15,728.3	39,998.3
2002	28,493.6	15,696.9	44,190.5
2003	23,786.5	6,601.7	30,388.2
2004	24,665.0	20,215.9	44,880.9
Subtotal 1999-2004	153,815.1	87,510.8	241,325.9
Total 1995-2004	224,115.1	94,299.7	318,414.8
2005	21,955.0	5,500.0	27,455.0
2006	33,456.8	5,143.2	38,600.0
2007	22,599.8	5,413.2	28,013.0
2008	26,523.4	3,516.2	30,039.6
2009	27,855.5	3,220.8	31,076.3
Subtotal 2005-2009	132,390.5	22,793.4	177,977.3
Gran total 1995-2009	356,505.6	117,093.1	473,598.7

Fuente: Tomado de la Auditoría Superior de la Federación y de la Cámara de Diputados (2007), Informe Integral sobre la Fiscalización del Rescate Bancario de 1995-2004, México, P. 78. 1/ recursos provenientes del ramo 29, el resto proviene del ramo 34. Para datos de 2007-2009, SHCP, Cuenta de la Hacienda Pública Federal, varios años.

Tal como ya se destacó, el IPAB al asumir los pasivos del FOBAPROA y del FAMEVAL para cumplir con éstos, ha venido refinanciando sus pasivos a través de la emisión de Bonos de Protección al Ahorro y la contratación de créditos otorgados por bancos comerciales, banca de desarrollo y organismos internacionales; adicionalmente, con recursos asignados en el Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF) de cada ejercicio fiscal, a través del Ramo 34 Erogaciones para los Programas de Apoyo a Ahorradores y Deudores de la Banca y los obtenidos por el 75 por ciento de las cuotas bancarias y recuperaciones por venta de bienes. Esto es, se persigue mejorar el perfil de vencimientos de los pasivos mediante su refinanciamiento.

La estrategia que sigue el IPAB para solventar los pagarés que le fueron transferidos por el FOBAPROA, consiste en pagar anualmente los intereses de esos pasivos, así como el monto que corresponde a la variación real del costo financiero de esos pasivos. Por lo tanto, el principal del capital de los bancos invertidos en esos pagarés se va refinanciando año con año y se busca que con el paso del tiempo lleguen a representar una proporción pequeña con relación al PIB,

para que algún día, que puede ser dentro de los próximos 25 años como está establecida su redención, pueda el Gobierno Federal liquidar totalmente esas obligaciones. En 1999 el total de los pasivos del IPAB representaban el 12.55 por ciento del PIB, para 2003 era de 9.94 por ciento, para 2008 alcanzaba el 6.14 por ciento y para 2009 fue de 13.91 por ciento³⁴.

Asimismo, los bancos privados beneficiados con el rescate viven de los ingresos que genera el costo financiero de los pagarés que administra el IPAB, porque del total anual de los ingresos de la banca, 60 por ciento provienen de la capitalización de esos pagarés.

Mientras tanto, esos pasivos continuarán consumiendo enormes recursos públicos anualmente, porque su monto sigue siendo alto, para un país que se encuentra estancado en su crecimiento económico. Al 31 de diciembre de 2009, el monto de los pasivos totales brutos del rescate bancario era de 816 mil 91 millones de pesos, tal como se ilustra en el cuadro 62.

Cuadro 62. Deuda Neta del IPAB en 2009 (Millones de pesos)

Concepto	31 Diciembre 2009	Proporción en el total (%)
Programa de Deudores	2,154	0.2
Otros pasivos	1,511	0.1
Reserva paz y a salvo	6	0
Reservas para la protección al ahorro bancario	4,525	0.5
Emisiones realizadas	765,983	94.3
Créditos contratados	41,628	5.1
Pasivos totales	816,091	100
Recursos líquidos	58,413	
Programa de Deudores	2,154	
Pasivos netos	755,524	

Fuente: IPAB, página Web. Los pasivos netos se obtienen de restar a los pasivos totales los recursos líquidos y Programa de deudores.

Por lo que respecta a la enajenación de los bienes que administra el IPAB, los activos administrados y enajenados por el instituto pueden clasificarse en tres grandes grupos: carteras, bienes muebles e inmuebles y activos corporativos. El inventario inicial de los activos a valores de recuperación que asumió el IPAB, a la fecha en que fueron registrados por primera vez en sus estados financieros, ascendió a 107,251 millones de pesos. Sin embargo, durante el periodo comprendido del 28 de marzo de 2000 al 18 de noviembre de 2005, realizó 386 procesos a partir de los que enajenó un total de 12 mil 552 inmuebles, así como Bienes Corporativos y Carteras Crediticias que representan una recuperación de

³⁴ En el año 2000 era de 10.99; para 2001 era de 11.51, para 2002 de 10.59, 2004 de 7.54; 2005 de 7.25; 2006 de 6.55; 2007 de 6.15. Ver IPAB página web (www.ipab.org)

25 mil 191. 3 millones de pesos y 269 mil 955.2 dólares (Auditoría Superior de la Federación y Cámara de Diputados, 1987:80 y 81). **En términos generales, la recuperación de activos del FOBAPOA frente al monto del rescate bancario representó apenas el 10 por ciento, porque de cada peso asumido como pasivo, se recuperaron sólo 10 centavos**³⁵.

Está claro que la venta de los activos que administra el IPAB se hizo con criterios políticos para favorecer a los grandes grupos económico-financieros del país y a sectores sociales que gozan de información privilegiada y el tráfico de influencias. En ese sentido, la venta de activos fue con claros tintes del pago de facturas por “meritos” ganados en la promoción de campañas electorales mediáticas a favor del partido en el poder, tal como lo ilustra el caso de la venta de la participación accionaria del Gobierno Federal en Aeroméxico el 17 de octubre de 2007 al grupo de inversionistas encabezados por BANAMEX por 249.1 millones de dólares (2.52 pesos por cada acción)³⁶, donde Roberto Hernández Ramírez y José Luis Barraza aparecen como los principales inversionistas de esa compra, pero además, ambos personajes participaron activamente en la campaña de desprestigio contra el candidato del PRD a la Presidencia de la República en 2006. Aunque ésta no es la única venta de activos del IPAB con ese criterio, pues la mayoría de estas licitaciones se hicieron a favor de personajes siniestros de la política y del empresariado.

El problema de fondo del rescate bancario no estriba sólo en la asunción de los pasivos ni en el monto recuperado por la venta de los activos y del costo financiero de ese rescate. El verdadero problema del sistema bancario de México es de naturaleza estructural, porque la propia modalidad de acumulación capitalista que ha impulsado el Estado mexicano pone a los bancos en una posición de absoluta libertad para ejercer la función de centralización de los recursos de la sociedad y su distribución al conjunto de las actividades productivas, sin ningún requisito que tenga que ver con el desempeño económico, como por ejemplo, establecer cajones selectivos de crédito, que el Banco de México determine las tasas de interés sobre depósitos a la vista, las tasas de interés en operaciones de redescuento, o el establecimiento de coeficientes de reserva obligatoria sobre ciertos instrumentos financieros como los depósitos en moneda extranjera, con el fin de financiar al Gobierno Federal y a su vez, éste pueda invertir esos recursos en infraestructura, Etc.

En ese contexto, el rescate fue una respuesta meramente contingente que puede presentarse nuevamente en cualquier coyuntura de descenso del ciclo económico, debido a que la acumulación capitalista tiene un carácter cíclico como se constata con la crisis mundial que estalló en 2008, además, en la propia Ley del IPAB se

³⁵ El valor de recuperación de los activos físicos y financieros de 1999 a 2007 fue de 106 mil millones de pesos, lo que representó una recuperación de 29.7 por ciento del total estimado. Para esa fecha sólo faltaban por recuperar mil 900 millones de pesos. Ver La Jornada, 20 de marzo de 2007.

³⁶ Ver Boletín de Prensa del IPAB 10/2007.

establece el rescate de los bancos y de los ahorradores. Por lo tanto, las posibilidades de asumir un nuevo rescate están dadas tanto en términos económicos como legales, porque la ley prevé ese rescate y los créditos relacionados con la morosidad de los deudores ha crecido en los últimos años, particularmente en 2008 cuando estalló la crisis mundial.

Al privilegiar una modalidad de acumulación que no permite que los grandes grupos económico-financieros caminen con pies propios, el Gobierno Federal asume no sólo el papel de promoverlos, sino también de rescatarlos, en el sentido en que lo establece el derecho administrativo mexicano que señala que cuando un particular no cumple con los compromisos del título de concesión, pero que la actividad es socialmente necesaria, el gobierno recupera los bienes que había concedido previamente por causas de utilidad pública (Acosta Romero, 1990:706), para que esa actividad continúe funcionando, donde para algunos tratadistas del derecho administrativo el Estado debe indemnizar al concesionario por las inversiones que hubiera efectuado; para otros, al terminar la concesión, las instalaciones que haya utilizado el concesionario deben pasar a ser propiedad del Estado, sin que éste deba pagar indemnización alguna (Martínez Morales, 1991:265) pero eso no implica que deba ir más allá como se hace en México, donde se canalizan recursos para sanear a las empresas rescatadas que luego son devueltas al empresario privado³⁷. Esta última acción sólo es posible cuando en un contexto de hegemonía política, el bloque dominante tiene una correlación de fuerzas a su favor de tal grado, que puede darse el lujo de asumir los riesgos financieros en los que incurren los particulares, sin tener una respuesta efectiva de parte de los grupos subordinados que revierta sus decisiones y esto es precisamente lo que ocurre en el caso mexicano, conforme pasaremos a ver con otros rescates que ha realizado el Gobierno Federal.

5.4.2. El rescate en 1997 de las carreteras concesionadas a particulares.

El rescate de las carreteras concesionadas a particulares, fue otro de los actos de benevolencia del Gobierno Federal hacia los empresarios. Como se sabe, durante el período 1988-1994, en el marco del régimen salinista se concesionaron a los particulares 52 autopistas que representaban cerca de 5 mil kilómetros de red

³⁷ Por ejemplo, en la actual crisis mundial que estalló en los Estados Unidos desde fines de 2007 que se sincronizó con la economía mexicana desde principios de 2008, el Estado mexicano ha creado diversos mecanismos para apoyar y rescatar a las grandes empresas, entre ellos, el pacto anticrisis denominado Acuerdo Nacional en Favor de la Economía Familiar y el Empleo que incluye 25 puntos, donde sobresale apoyar a las empresas que están en paro técnico con 2 mil millones de pesos. Además, Nafin entregó 10 mil millones de pesos para apoyar a firmas automotrices, así como para ampliar la línea de fondeo del sector. También se apoyó a empresas con deuda en dólares a través de Bancomext. Las empresas que requirieron de la asistencia financiera del Gobierno Federal en esta crisis fueron Industrias Peñoles, Vitro, Bimbo, Cemex, Grupo Industrial Durango, Grupo Industrial Saltillo, Comercial Mexicana, Soriana, Maseca, Etc. Ver Reforma, sección Negocios, 17 de diciembre de 2008.

federal de carreteras, siendo las más transitadas del país por su ubicación estratégica.

En este proceso participaron el Gobierno Federal, los gobiernos estatales y municipales y grandes grupos económicos, como fue el caso de las siguientes constructoras: Ingenieros Civiles y Asociados (ICA), Sociedad Controladora, Triturados Basálticos, S.A. (TRIBASA) y Grupo Mexicano de Desarrollo (GMD).

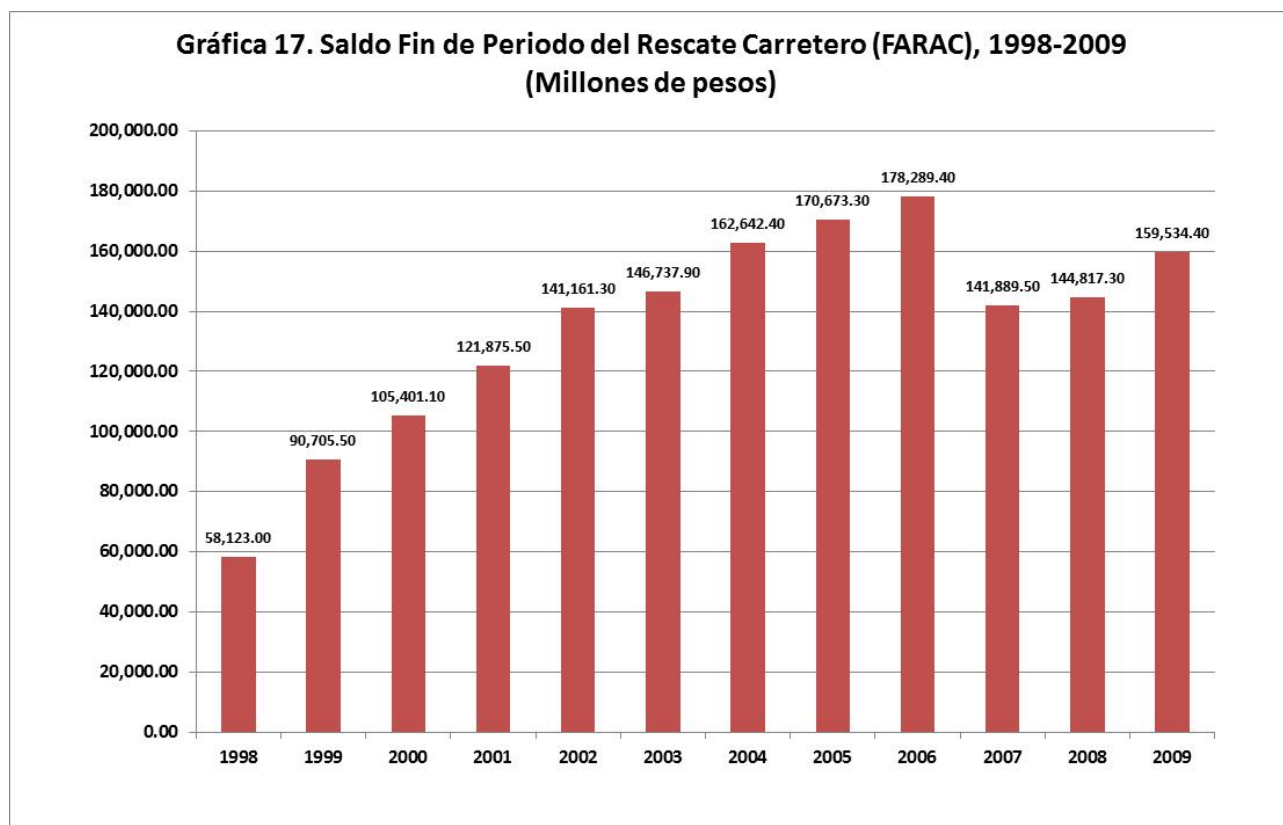
Este negocio no duró mucho tiempo, porque como resultado de la crisis estructural de 1994-1995, que se conjuntó con el bajo aforo vehicular debido a las elevadas cuotas que se cobran, así como por el aumento en los costos de operación, llevó a las empresas concesionadas a enfrentar problemas financieros que las limitó para seguir operando las autopistas concesionadas ante su incapacidad para pagar las deudas que habían contraído con la banca, de tal forma que con excepción de ICA se declararon en suspensión de pagos, reconociendo el Gobierno Federal un adeudo de estas empresas con la banca por más de 25 mil millones de pesos, incluidos los intereses contractuales. Fue así como el Gobierno Federal decretó el 27 de agosto de 1997, el rescate de 23 de las 52 autopistas concesionadas, asumiendo los pasivos mediante el pago de pagarés de Indemnización de Carreteras (PIC'S) a favor de las constructoras que participaron en este proceso por 58 mil 123 millones de pesos.

Las entidades que fueron indemnizadas por este rescate fueron: ICA, Tribasa, Grupo Mexicano de Desarrollo (GMD), Alfa-Omega, Gutsa, Protexa y Consorcio de Constructores Campechanos. Este rescate relacionaba a los gobiernos por donde se realizaron las concesiones como son: Querétaro, Coahuila, Sonora, Tamaulipas, Durango y Tabasco

El salvamento de los empresarios se llevó a cabo mediante el recurso legal de rescate, que en derecho administrativo significa que unilateralmente la administración pública federal tiene facultades de revertir el régimen de concesión de carreteras, tal como se establece en la fracción IV del artículo 16 de la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal. Esto permitió que a partir de 1998 el Gobierno Federal empezara a operar directamente las 23 autopistas que habían sido concesionadas. Estas 23 carreteras quedaron bajo la administración del Fondo de Apoyo al Rescate Carretero (FARAC), con lo que quedaron bajo su administración 4 mil 400 kilómetros de la red carretera federal y 900 kilómetros restantes bajo la administración de Caminos y Puentes Federales de Servicios Conexos (CAPUFE).

Esta acción del Gobierno Federal implicó asumir pasivos que tendrá que liquidar durante varios años, pues al 31 de diciembre de 2009, el monto total del rescate ascendía a 159 mil 534.4 millones de pesos (ver gráfica 17), es decir, un crecimiento de 174.4 por ciento de 1998 a 2009, y se han pagado un costo financiero (intereses+comisiones+gastos de administración de pasivos) por 104 mil 578.6 millones de pesos en ese lapso (ver cuadro 63), sin considerar los que habrá que erogar en los próximos años, porque la Secretaría de Hacienda y

Crédito Público estima que el pago por el rescate carretero se prolongará por 30 años, durante los cuales se pretende emitir diversas series de bonos bursátiles para refinanciar los vencimientos de intereses y amortizaciones. Es importante aclarar que desde 2008 el FARAC fue absorbido por el Fondo Nacional de Infraestructura (FONADIN), que seguramente posibilitará que tenga más recursos y con ello, sus necesidades de financiamiento estén garantizadas. Esto hace que en 2007 y 2009 éstas sean positivas al contar ya con ahorros.



Para poder liquidar las cuentas por pagar de los proyectos rescatados, se constituyó en el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS), el Fideicomiso de Apoyo para el Rescate de Autopistas Concesionadas (FARAC), en el que BANOBRAS actuó como fideicomitente y fiduciario.

Tal como se planeó al asumir los pasivos del rescate carretero, los adeudos que generaba tenían vencimientos en 2012. Para evitar utilizar recursos fiscales para su pago, se decidió fortalecer al FARAC mediante la aportación del mayor número de carreteras a ese fideicomiso, junto con sus ingresos, que anteriormente formaban parte del patrimonio de CAFUPE. Por esa razón, el primero de octubre de 2002 la SCT mutiló la estructura de CAPUFE al quitarle las tres autopistas más importantes y más rentables del país para transferirlas al Fideicomiso de Apoyo al Rescate de las Autopistas Concesionadas (FARAC) de BANOBRAS, entre ellas, las autopistas México-Puebla y México-Querétaro, operación similar se realizó el

11 de diciembre de ese año con la carretera Querétaro-Irapuato. Este movimiento representó un paso previo para la bursatilización de los ingresos que generan estas tres carreteras por la vía del peaje. Algo similar se hizo en 1994 para el caso de la autopista México –Cuernavaca³⁸.

Con esta decisión se pretendió evitar la solicitud de recursos presupuestarios a la Cámara de Diputados para hacer frente al servicio de esa deuda. Asimismo, el Gobierno Federal decidió transferir otras 12 autopistas más al FARAC-por ciertas más rentables, para que los ingresos que generen se usen para pagar ese rescate.

Estas autopistas representan ingresos por 7 mil millones de pesos al año. Entre ellas están la México-Cuernavaca, México-Puebla, México-Querétaro y Querétaro-Irapuato. Por lo tanto, el hecho de que no se pida la autorización de recursos fiscales a la Cámara de Diputados no invalida que el FARAC consuma recursos públicos, sino que los ingresos que generan las autopistas administradas por ese fideicomiso son utilizados para pagar este oneroso rescate.

Al mismo tiempo el Gobierno Federal ha seguido la estrategia de bursatilizar esa deuda. Por ejemplo, en 2003 se emitieron Certificados Bursátiles de Indemnización Carretera por 19 mil 804.1 millones de pesos, mientras que para el primer semestre de 2004 la emisión de esos mismos títulos fue de 6 mil 767 millones de pesos adicionales. El total de recursos obtenidos por estos Certificados representaba el 18.7 por ciento del toda la deuda de ese rescate al 30 de junio de 2004³⁹.

Los recursos asociados al costo financiero del FARAC se estiman en 0.87 por ciento del PIB⁴⁰, lo que equivale en promedio a 8 mil 44.5 millones de pesos cada año⁴¹, tomando en consideración los pagos que se han realizado de 1997 a 2009. Este costo financiero se ilustra en el siguiente cuadro.

³⁸ La Jornada, 16 de enero de 2003. p. 16.

³⁹ El Gobierno Federal contabiliza esta deuda como obligaciones garantizadas por él.

⁴⁰ Monto que resulta de relacionar el total del período (104,578.6) entre el PIB de México de 2009 que fue de 11 billones 929 mil 517.32 millones de pesos.

⁴¹ Esta cantidad resulta de dividir el total del período (104,578.6) entre el número de años que comprende 1997-2009 (13 años).

Cuadro 63. Requerimientos Financieros del FARAC, 1997-2009
(Millones de pesos)

Años	Millones de pesos
1997	-1,636.50
1998	-12,730.50
1999	-15,457.60
2000	-13,577.10
2001	-7,576.10
2002	-26,556.10
2003	-3,105.20
2004	-14,939.80
2005	-2,732.10
2006	-3,339.80
2007	18,800.40
2008	-2,927.80
2009	3,964.40
Total del período	-104,578.60

Fuente: Anexo Estadístico, Informe de Gobierno, varios años.

Los requerimientos del FARAC se presentan como parte de los requerimientos financieros del sector público (RFSP)⁴² y en este cuadro se muestra que en el curso de 1997, se necesitaron mil 636.5 millones de pesos para poder cumplir con el costo financiero del rescate carretero, mientras que en 2002 las necesidades de recursos fue la más alta del período, porque se utilizaron 26 mil 556.1 millones de pesos para hacer frente a ese costo financiero, en cambio para 2006, sólo se requirieron 875.7 millones de pesos para esos propósitos, con lo que se muestra que un rescate que se inició con 48 mil 123 millones de pesos ha alcanzado en diciembre de 2008 la cifra de 144 mil 817.3 millones de pesos y ha consumido hasta 2009 un costo fiscal de 104 mil 578.6 millones de pesos (suma de los requerimientos financieros en el período que están expresados en valores negativos) y ese costo y tardará cuando menos tres décadas más en pagarse.

El fracaso de las concesiones carreteras y el rescate posterior de los empresarios que se beneficiaron de esas concesiones no fue suficiente como experiencia negativa para la administración pública federal, pues durante 2003 el Gobierno Federal anunció un nuevo esquema de otorgamiento de concesiones de las carreteras del país a través del Programa Desarrollo de Autopistas de Cuota para

⁴² Estos requerimientos financieros hacen referencia a la estructura necesaria de financiamiento del sector público para el cumplimiento del pago de su déficit. Aquí se contempla como usuarios del financiamiento a las siguientes entidades: al sector público no financiero (Gobierno Federal y Sector Paraestatal), al sector privado y al sector social, a través de los intermediarios financieros oficiales (bancos de desarrollo y fideicomisos de fomento). Un signo negativo en estos requerimientos significa un déficit o requerimiento de recursos y el signo positivo indica superávit.

la Modernización de Corredores Carreteros en 2003. Con ello, las constructoras privadas se incorporaron nuevamente en la explotación de esas concesiones (Presidencia de la República, 2003).

Por su parte, el gobierno de Felipe Calderón creó el Programa de Aprovechamiento de Activos para ampliar el otorgamiento de concesiones carreteras a los particulares con la justificación de que los recursos que se obtengan servirán para pagar de forma anticipada el servicio de la deuda que tiene el Fideicomiso de Apoyo para el Rescate de Autopistas Concesionadas (FARAC) cuyo vencimiento ocurrirá en 2019, pero los funcionarios de Banobras y de la SCT, afirman que con el programa de concesiones carreteras que se ejecutará en el sexenio de Calderón, se podrá pagarlos seis años antes.

Adicionalmente, el gobierno del Presidente Calderón gestionó y obtuvo un crédito del BID hasta por 400 millones de dólares (unos 4 mil 500 millones de pesos), para mejorar las condiciones financieras y reducir los riesgos de los inversionistas privados interesados en obtener la concesión del primer paquete de autopistas de peaje a reprivatizarse durante 2007, que serán concesionadas por 30 años a la iniciativa privada, la cual podrá utilizar los recursos proporcionados por el BID para mejorar las condiciones crediticias de la oferta económica que les permita adjudicarse las cuatro carreteras en licitación, además de financiarse favorablemente en los mercados de capital, ya sea con menores tasas de interés o facilitando la emisión de bonos o préstamos bancarios. La garantía del BID para respaldar la privatización de autopistas rescatadas es un esquema que se aplica por primera ocasión y hasta donde se sabe, dependiendo de sus resultados podrá extenderse a otros paquetes carreteros⁴³.

El balance que se puede hacer en la concesión de carreteras por parte del Gobierno Federal al sector privado engloba los siguientes elementos:

1. Desde el punto de vista de la facultad legal que tiene el Gobierno Federal para hacerlo. Esto se establece en el artículo 14 de la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal. Sin embargo, al actuar el Gobierno Federal como el único facultado para tal propósito, significa que no se tiene un contrapeso real para evitar rescatar a empresarios vivales, porque las leyes en la materia otorgan absoluta discrecionalidad al Ejecutivo Federal.
2. Desde el punto de vista de la gestión, tampoco existe ninguna norma que regule la administración transparente de las empresas rescatadas ni de los bienes que se confiscan a los particulares, porque en el caso del FARAC, la administración de las carreteras en su poder se hace con opacidad y absoluta discrecionalidad.
3. Desde el punto de vista económico los resultados del rescate han sido desastrosos, porque creció 209.9 por ciento en 10 años, ya que su costo inicial

⁴³ La Jornada, 26 de abril de 2007, P. 25.

fue en 1997 de 58 mil 123 millones de pesos y en 2009 había alcanzado los 159 mil 534.4 millones de pesos y el costo financiero de ese rescate ha sido en los hechos de cerca de 100 mil millones de pesos hasta 2006 (ver nuevamente cuadros 62 y gráfica 16 respectivamente).

5.4.3. El Rescate de los ingenios azucareros

El rescate de los ingenios azucareros se encuentra entre otro de los tantos rescates que ha realizado el Gobierno Federal para favorecer a los inversionistas privados y que significan una sangría de recursos al erario federal, conforme veremos a continuación.

Como respuesta a las recurrentes crisis de los ingenios del país, el gobierno del presidente Fox decidió expropiar el 3 de septiembre de 2001 a los 27 que existen en el país, erogando un total de 22 mil 763 millones de pesos de un solo golpe, dado que asumió los pasivos que mantenían estos ingenios con Financiera Nacional Azucarera (FINA). La acción de expropiación fue decretada porque estos grupos azucareros exhibían un endeudamiento tal que les impedía el acceso a financiamientos nuevos, así como para atender la demanda de preliquidaciones y liquidaciones de la caña de la zafra 2000/01. Con esta acción engrosó al erario federal una carga más que tendrá que pagar, en tanto esas empresas son reestructuradas y luego devueltas algunas de ellas a sus dueños, por resoluciones de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, porque sus propietarios se ampararon, conforme se plantea más adelante.

Los ingenios expropiados fueron los siguientes: Los pertenecientes al Grupo Caze: Atencingo, Casasano, La Abeja, El Modelo, El Potrero, Emiliano Zapata, La Providencia, Plan de San Luis, San Cristóbal, y San Miguelito. Los del Grupo Machado: La Margarita (Losas), Santo Domingo, Zapopita, La Gloria y José María Morelos y Pavón. Los del Grupo Santos: Bellavista, Pedernales, Alianza Popular, Plan de Ayala, Cuatololoapan y San Gabriel y los siete del Grupo Azucarero México.

Desde que fueron expropiados estos ingenios han ocupado recursos públicos por 3 mil 360 millones 200 mil pesos, lo cual equivale al 10 por ciento del presupuesto anual de la SAGARPA. El flujo de dinero público aplicado en 2001 y 2002 se frenó a partir de 2003 cuando los propios ingresos de las fábricas, por concepto de venta de alcohol, azúcar y mieles fueron suficientes para mantenerlos operando⁴⁴.

El Gobierno Federal se comprometió a reprivatizar estos ingenios en un plazo de 18 meses, sin embargo, tal proceso no ocurrió así, porque los grupos Consorcio

⁴⁴ . Esta información la proporciona la Dirección del Fideicomiso de Empresas Expropiadas del Sector Azucarero (FEESA), ver El Financiero, 29 de julio de 2004, p. 48.

Azucarero Escorpión (CAZE) encabezado por Enrique Molina Sobrino y Grupo Machado de Teresita Machado, interpusieron juicios de amparo, los cuales están en la Suprema Corte de Justicia de la Nación, la que tendrá que resolver en definitiva si proceden. En cuanto a los juicios que promovió el Grupo Santos, de Alberto Santos Hoyos, siguen bajo la jurisdicción de los jueces de distrito correspondientes. Por su parte, el Grupo Azucarero México también interpuso juicios de amparo, lo que obligó a la Suprema Corte de Justicia de la Nación a resolver en febrero de 2004 la sentencia a su favor, ordenando la devolución de cuatro ingenios, de los seis que le fueron expropiados, quienes ya no pelearon por los otros dos, que quedaron en manos del Estado. Al momento de la resolución judicial, los ingenios de este grupo tenían una deuda de 19 mil millones de pesos, los cuales le fueron descontados cuando operó tal proceso y de los dos que quedaron en manos del Gobierno Federal, uno ya fue reprivatizado⁴⁵.

Con respecto a los amparos que promovieron otros grupos de ingenios expropiados, el 30 de mayo de 2006, la SCJN ordenó a la SAGARPA la devolución de tres ingenios de manera inmediata al Grupo Machado de los cuatro que le fueron expropiados por considerar que fue ilegal la expropiación ya que el gobierno no acreditó la insolvencia financiera de los ingenios, que fue el motivo de la enajenación. En el cuarto ingenio, la empresa ya cuenta con una sentencia en firme y sólo se esperaba la notificación de la resolución de la Corte⁴⁶. Está pendiente de resolverse la petición de amparos que hizo el Grupo Santos para sus seis ingenios. El caso está en manos de un tribunal colegiado de San Luis Potosí.

Por su parte, el Grupo Azucarero México (GAM), Grupo Machado y Grupo Santos interpusieron amparos contra la SAGARPA y los ganaron. Al momento de la expropiación esos grupos agroindustriales tenían adeudos por 29 mil 355.5 millones de pesos y en 2002 tenían pérdidas por mil 559.4 millones de pesos. Actualmente el débito de los 13 ingenios en manos de SAGARPA es de 19 mil 763.8 millones de pesos; además de los 3 mil 300 mil millones que se destinaron para sanear a los ingenios expropiados, de este monto, sólo se habían recuperado 626.3 millones de pesos y anualmente se han desembolsado más de 8 millones de pesos y para 2008 aumentará a 9.2 millones como gasto para la administración de los ingenios expropiados⁴⁷.

⁴⁵ Al Grupo GAM; al Grupo Machado y al Grupo Santos se les devolvieron en total trece ingenios: GAM administra nuevamente los ingenios Benito Juárez; Lázaro Cárdenas y José María Martínez; Grupo Santos dirige otra vez seis que le expropiaron: Cuatotolapam; San Gabriel; Pedernales; Bellavista; Alianza Popular y Plan de Ayala; Grupo Machado tiene nuevamente La Margarita; Central Progreso y José María Morelos.

⁴⁶ La SAGARPA inició el 6 de junio de 2006 la entrega física de los ingenios La Margarita y Central Progreso a representantes del Grupo Machado I. La Margarita, ubicado en San Vicente, Oaxaca y Central Progreso en Veracruz. Esta entrega es en cumplimiento a la sentencia emitida en el juicio de amparo-revisión 113/2004, por el juez 13 de Distrito en materia administrativa del Distrito Federal. La devolución física la realizan representantes de la SAGARPA y del Fideicomiso de Empresas Expropiadas del Sector Azucarero (FEESA). El amparo corresponde también al ingenio Fomento Azucarero del Golfo, cuya entrega física aún no se inicia. El Financiero, 7 de junio de 2006, P.11.

⁴⁷ Reforma, 17 de septiembre de 2007, P.1.

Sin embargo, hay que aclarar que la venta de estos ingenios en manos del gobierno no se ha acelerado, porque la Ley de Amparo establece que no se puede llegar a una privatización si no se concluye el proceso de amparo, así como el proceso de indemnización. Sin embargo, hacia finales de agosto de 2004, el Gobierno Federal anunció a través del FEESA que está preparando la venta de cuatro ingenios que ya autorizó a la Tesorería de la Federación el pago de la indemnización correspondiente y por lo tanto, ya se puede considerar que son totalmente de su propiedad y sólo esperaba que la Comisión de Avalúos de Bienes Nacionales le entregara los cuatro avalúos para proceder en tal dirección. Esto ingenios son: dos agrupados en el FIDELIQ y dos que pertenecían al Grupo Azucarero México (GAM). También se afirmó que en octubre de 2004 se pagarían las indemnizaciones de los ingenios la Joya, Chontalpa, San Francisco el Naranjal y San Pedro para ser reprivatizados posteriormente⁴⁸.

La acción del Gobierno Federal de expropiar esos ingenios se hizo con el claro propósito de sanearlos y luego regresarlos a los particulares, pero con cargo al erario federal, porque la administración de esos ingenios costó al gobierno de 2001 a 2006 en promedio 9 millones de pesos anuales. Durante 2007 se propuso un presupuesto de administración de FEESA por 8.9 millones de pesos y en 2006 fue de 9.5 millones de pesos⁴⁹. La reducción se justificó en base a que al principio el Fideicomiso administraba 27 ingenios y en 2007 sólo 13 debido a la devolución de algunos de ellos a sus propietarios. Como se puede ver, el costo de los ingenios se hizo con cargo al erario federa al igual que se hizo con las carreteras concesionadas por el gobierno de Salinas de Gortari y rescatadas por el régimen de Zedillo Ponce de León.

El gobierno federal no ha realizado inversiones adicionales a los 3 mil 360.3 millones de pesos asignados en el Presupuesto de Egresos de la Federación en 2001 para sustentar la expropiación de 27 ingenios. A la fecha ya sólo operan 13 de ellos, conforme se asienta en el informe sobre la situación de la agroindustria que entregó SAGARPA a la Comisión Especial para dicho sector productivo en la Cámara de Senadores. También señala que los ingenios San Pedro, la Joya y Chontalpa están en proceso de licitación y que los nueve que fueron del Grupo Caze (Consorcio Azucarero Escorpión), así como el José María Morelos serán desincorporados y puestos en venta; a la fecha sólo se ha vendido la planta San Francisco Naranja en 125.6 millones de pesos que son ingresos para la Federación⁵⁰.

La experiencia que debe quedar claro respecto a la actuación del grupo gobernante de rescatar a empresas y empresarios, es que esto se hace en tanto

⁴⁸ Reforma, 27 de agosto de 2004, p. 2 A, Negocios.

⁴⁹ Reforma, sección Negocios, 11 de diciembre de 2006, p.9.

⁵⁰ La Jornada, 12 de abril de 2007, P.17.

la correlación de fuerzas al interior del Congreso de la Unión favorece sus intereses y esa es una razón por la que no se reglamenta la actuación del Gobierno Federal en este campo y los contribuyentes siguen pagando junto con el pueblo el costo de esos rescates.

El balance que se puede hacer de la expropiación de los ingenios azucareros es que esta acción gubernamental fue para reestructurarlos y luego devolverlos a sus propietarios, porque la evolución de ese proceso expropiatorio muestra claramente que fue planeado con esos propósitos y que los recursos que se han utilizado para sanearlos no se recuperarán jamás y serán los contribuyentes los que al final terminaran pagando los errores calculados de los funcionarios del régimen del Presidente Vicente Fox.

5.4.4. El peso de los sistemas de pensiones y la nueva estrategia del Estado y del gran capital para descargar sobre los trabajadores el costo fiscal del nuevo modelo de pensiones.

El tema de las pensiones representa un pesado fardo para el erario federal y una limitación seria para el crecimiento económico del país, en tanto su costo financiero es de los más cuantiosos para el presente y para el futuro de las finanzas públicas. Para entender la magnitud de las pensiones es necesario ubicar primero qué es lo que está pasando en este ámbito, posteriormente plantear cómo están abordando los regímenes neoliberales la solución de este asunto y finalmente destacar la magnitud del peso financiero de estos sistemas y una propuesta alternativa.

Como se sabe, el sistema de pensiones de la época del Estado del bienestar se diseñó teniendo como fondo el principio de solidaridad y subsidiariedad, que implicaba que por cada trabajador que se jubilaba, había una cantidad de 5 u 8 trabajadores en activo que aportaban sus contribuciones a los fondos de pensiones que a su vez se utilizaban para sostener a los que se retiraban de la vida laboral. Es decir, los trabajadores cotizantes pagan las pensiones de los jubilados. Asimismo, el Estado aporta una cuota determinada a esas pensiones. También era una época en la que la magnitud del desempleo abierto no alcanzaba los niveles que tiene desde los años ochenta hasta la actualidad.

Bajo el esquema de solidaridad y subsidiariedad operó en México el régimen de jubilaciones y pensiones (RJP) a través del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), institución creada en 1943 durante el gobierno del general Manuel Ávila Camacho y del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE). Sin embargo, cuando se agotó el modelo fordista-keynesiano desde principios de los años setenta, la suerte de los sistemas de las pensiones concebidos en la época del modelo estatista quedó expuesta a los dictados del régimen neoliberal en el mundo.

Para arribar al régimen de pensiones tasado por el mercado fue necesario destruir los fundamentos del Estado keynesiano del bienestar social y modificar la dimensión económica del mismo, así como de algunas de sus funciones. Ese proceso se desarrolló en el marco de la reestructuración que emprendió el gran capital en cada una de las economías nacionales, que implicó el adelgazamiento del Estado a través de las privatizaciones y de las políticas de austeridad presupuestal, la reducción de los gastos sociales, la modernización productiva de las empresas y la mayor integración al mercado mundial.

Esta reestructuración era un conjunto articulado de medidas para superar la crisis de rentabilidad que vivió en cada país el sistema capitalista. El objetivo central era elevar la tasa de ganancia mediante la apertura de un nuevo ciclo histórico de crecimiento de la productividad laboral. Sin embargo, cada uno de estos procesos que acompañaban a la reestructuración, tuvieron la resistencia de los trabajadores y de la población en general, porque implicaban recortes de fuentes de trabajo y desempleo, restricción de los salarios reales, privatizaciones, entre otras cosas.

La respuesta de los trabajadores a los embates del capital y de su Estado se inició desde finales de los años setenta y se extendió durante toda la década de los ochenta en los países capitalistas desarrollados y en vías de desarrollo y continúa hasta nuestros días, porque representa la defensa de las conquistas laborales que consiguieron en el marco del Estado del bienestar de la era keynesiana.

Por todos los medios, los Estados han tratado de acabar con los contratos colectivos de trabajo que suscribieron patrones y obreros desde la Segunda Guerra Mundial e incluso, hacia finales de la década del setenta y principios de los ochenta en la antesala de la gran crisis mundial de ese entonces, tuvieron que hacer concesiones a los capitalistas para no perder sus empleos. Esta resistencia fue vencida y la derrota de los mineros del carbón en Inglaterra y de los trabajadores de la FIAT en Italia son ejemplo de ello.

Estos movimientos de resistencia en el mundo, constituyen el antecedente reciente de los movimientos sociales contra el neoliberalismo y la globalización y para defender las conquistas que lograron durante el Estado del bienestar.

En el marco de esa resistencia social, en 2003 los gobiernos de la Unión Europea llevaron a cabo una serie de reformas a los sistemas de pensiones, entre ellos, Austria, Alemania y Francia, cuya contrapartida fueron las fuertes protestas sociales en esos países, siendo Francia la nación donde las protestas contra los recortes en el sistema de pensiones se hicieron más amplias y radicales, derivando en la paralización de las actividades económicas, pero al final, el gobierno francés modificó el sistema de pensiones y estableció que a partir de 2008, los franceses tendrán que trabajar más tiempo antes de retirarse, además, las empresas privadas ya no podrán jubilar automáticamente a un empleado antes de que cumpla 65 años y si los empleados de este sector empiezan a trabajar a los 14 o 16 años, podrán retirarse antes de los 60 años en caso de que hayan cotizado los años requeridos. También se establece la individualización de las

aportaciones de los trabajadores, tal como ocurrió en todos los países que reformaron sus sistemas de pensiones.

Lo mismo ocurrió a finales de agosto de 2004 en Alemania, donde las protestas de los trabajadores contra la desaparición de sus conquistas laborales emanadas del Estado del bienestar se intensificaron, debido a que el gobierno alemán del socialdemócrata Schroeder propuso la reducción de la ayuda económica a los desempleados y otras conquistas sociales⁵¹.

América Latina no escapó al proceso de reformas a sus sistemas de pensiones, pasando desde Brasil y Chile en el cono sur, hasta México.

En algunos países, incluidos el nuestro, las reformas neoliberales para adaptar a la revolución tecnológica con los procesos productivos se ha consumado de hecho; aunque de manera formal todavía subsiste el esquema laboral del período fordista - keynesiano. Sin embargo, el camino para romper con ese esquema se empezó a dar desde hace varios años y su subsistencia es totalmente improbable, dada la correlación de fuerzas políticas imperantes entre el capital y los trabajadores en muchas naciones.

La reforma laboral para imponer el esquema de la flexibilidad laboral se ha impuesto en varios países del mundo. En México el proceso se encuentra en su fase final de instrumentación, porque en los hechos el esquema ya opera en todas las grandes empresas, sólo queda el reducto legal de los contratos colectivos de trabajo.

En el caso de las reformas de los sistemas de pensiones, los gobiernos de muchas naciones lo han logrado no sin antes de una resistencia férrea de los trabajadores, como veremos en el caso de México.

A. El régimen de pensiones del IMSS

En el caso de México, el Gobierno Federal empezó a preparar las condiciones desde 1992 para modificar de manera integral, bajo la concepción neoliberal el esquema del régimen de pensiones. En ese año, modificó la Ley del Seguro Social (IMSS) para individualizar las cuentas de los trabajadores creando el Sistema del Ahorro para el Retiro (SAR). Posteriormente en 1995 se reformó nuevamente esa Ley para que los recursos del fondo de pensiones pudiesen ser administrados por empresas privadas (administradoras de retiro). Esta reforma entró en vigor en 1997. Los cambios planteados se tradujeron en la creación de la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro y finalmente, en 2003, se reformó esa Ley para permitir la bursatilización en el extranjero de una parte de los fondos de los trabajadores.

⁵¹ La Jornada, 31 de agosto de 2004, p. 29.

La última embestida para romper con el régimen de pensiones y jubilaciones del Estado del Bienestar, lo representó la reforma a la Ley del Seguro Social, así como a la Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE).

Las condiciones que potenciaban la crisis del régimen de pensiones del IMSS estaban caracterizadas por los siguientes elementos:

1. Que sus trabajadores aportaban poco al fondo de pensiones. En 1961 aportaban el 1 por ciento y en 1988 se elevó al 3 por ciento, lo que resultaba insuficiente para generar los recursos necesarios a un sistema de Jubilación dinámico, donde los sueldos de los pensionados se iban incrementando de acuerdo al aumento de los salarios de los trabajadores activos. Esto se conjuntaba con bajo crecimiento del número de cotizantes al IMSS, pues en el año 2000 había 13 millones 299 mil 347 trabajadores permanentes que aportaban sus cuotas al IMSS, mientras que en 2006 había 15 millones 239 mil 280. Esa banda se ha reducido por la crisis de 2008 hasta la actualidad. La relación de trabajadores en activos y pensionados también se fue modificando, pues en 1975 había 20 trabajadores en activo para pagarle la pensión a un jubilado,⁵² en 2007 la relación es de 5.3 por cada pensionado (Presidencia de la República, 2007:98), cuando para ser viable financieramente debe ser de 8 a 1, cuando menos.

2. Mediante una estrategia mediática que duró varios meses, el Gobierno Federal denunció a los trabajadores del IMSS como privilegiados, acusándolos de tener un régimen de jubilación que permite que las mujeres lo hagan a los 27 años y los hombres a los 28 años de estar cotizando. Asimismo, tenían derecho a una pensión si cumplían con las siguientes condiciones:

- a) Con diez años de antigüedad se tenía derecho a una pensión de 50 por ciento del salario más prestaciones al llegar a los 60 años; b) entre los 10 y los 30 años de antigüedad se incrementaba gradualmente el monto de la pensión de 50 a 100 por ciento del salario más las prestaciones; y c) al llegar los hombres y las mujeres a los 28 y 27 años de servicio respectivamente recibían un reconocimiento y se podían retirar independientemente de su edad⁵³.

Lo que nunca señaló es que las reformas a la Ley del Seguro Social hechas en 1973 y en 1995 redujeron de manera muy importante el porcentaje de aportación de los patrones, en la última, es decir la de 1995, dicho porcentaje se redujo en un 33 por ciento, sin que el gobierno compensara esos ingresos.

3. A lo anterior hay que agregar que sectores sociales, como los cañeros, los henequeneros, cafetaleros, Etc, aportan cuotas menores al IMSS que el resto de

⁵² Convención Nacional Hacendaria, Panorama General de la Solidaridad Social en México, mayo de 2004, p. 7.

⁵³ Convención Nacional Hacendaria, op.cit:18.

los trabajadores, además de que sólo son cuotas bipartitas porque el gobierno se asume como patrón y gobierno a la vez, lo que hace que aporte una sola cuota.

4. Entre los años 60 y 80 se dio el boom de creación de plazas en el IMSS, lo que aumentó las obligaciones de la institución con sus trabajadores, pero el aspecto más negativo lo representó el monto de las erogaciones que recibe la burocracia privilegiada que anualmente percibe un desembolso de más de 13 mil millones de pesos anuales, mientras que el resto de los trabajadores ya sean calificados o no, obtienen sueldos muy inferiores a los que perciben los primeros. En este contexto, la cobertura de la institución se caracterizaba en 2005 por la existencia de 376 mil trabajadores, 119 mil pensionados y 484 mil beneficiarios directos, una pensión promedio como porcentaje del salario estimada en cerca del 131 por ciento.

5. Se produjo una reducción en inversiones de nuevo equipo, mantenimiento y nuevos centros de atención hospitalaria. Sin embargo, el entonces senador Genero Borrego Estrada, ex director del IMSS confesó a El Financiero el día 19 de agosto de 2004 que esos recursos se habían utilizado para infraestructura del propio instituto y para el pago de pensiones. Por lo que la oposición en el Congreso de la Unión no tardó en plantear que el Estado está obligado a reponer ese fondo extraviado, que se acumuló de 1943 a 1995 equivalente a lo que administrarán las AFORES de 1997 a 2047, es decir, más de 20 por ciento del PIB⁵⁴.

6. Aunque parezca inédito, en pleno 2004, el IMSS todavía no contaba ni cuenta aún con un sistema de afiliación ni registro exacto de sus cotizantes.

7. En conjunto, el pasivo laboral reconocido contablemente del IMSS era antes de la reforma a su régimen de pensiones de cerca de 419 mil millones de pesos, es decir, casi el 6.5 por ciento del PIB del 2003. Pero su déficit actuarial se estimaba sin que hubiese nuevas contrataciones en casi 813 mil millones de pesos conforme la Secretaría de Hacienda y Crédito Público⁵⁵.

A todos los elementos anteriores habría que agregar otros relacionados con la mayor esperanza de vida que condujo a incrementar los costos del seguro de enfermedades, además de una gran demanda por maternidad. Asimismo, a mayor incidencia de enfermedades crónico degenerativas como la diabetes, el VIH-sida y otras que han provocado el incremento en el costo de la atención médica y por último, el desfinanciamiento por las más de 150 mil demandas que existen en las diferentes instancias legales contra el IMSS.

Un diagnóstico preciso de la situación del IMSS es que su crisis no deviene exclusivamente de su sistema de pensiones, sino que el problema es más complejo de lo que cree el Gobierno Federal. Sin embargo, esto no fue un

⁵⁴ El Financiero, 20 de agosto de 2004, p.6.

⁵⁵ Convención Nacional Hacendaria, Panorama General de la Seguridad Social en México, Mesa 3: Deuda Pública, mayo de 2004, P.19.

obstáculo para que se aprobara la reforma a la Ley del Seguro Social en la Cámara de Diputados el 29 de julio y el 3 de agosto en el Senado de la República, mediante la cual se modifica el sistema de pensiones de la institución, elevándose la edad de jubilación de 25 a 28 años en las mujeres y para el caso de los hombres de 28 a 35 años.

Entre las modificaciones que fueron incorporadas a la Ley del Instituto Mexicano del Seguro Social están las siguientes:

Se modificó en el fondo el contrato colectivo de trabajo de la institución.

- a) Se pretende resolver el problema financiero de la institución creando un fondo de retiro para los trabajadores que sean contratados con posterioridad a la entrada en vigor de esta reforma y la conversión en cuentas individuales y su posible capitalización para su manejo por administradoras privadas, aunque también se creó una afore del IMSS, que se denomina Afore Siglo XXI.
- b) El Consejo Técnico será el único que podrá crear, sustituir o contratar plazas, sujetándose a los siguientes criterios: productividad, eficiencia y calidad de servicio.
- c) Queda prohibido que las cuotas obrero patronales sean utilizadas para pagar las pensiones de los trabajadores del IMSS.
- d) La Cámara de Diputados aportará los recursos al IMSS para el pago de las pensiones de los trabajadores anteriores a esta reforma, como lo hecho hasta ahora en el Presupuesto de Egresos de la Federación.
- e) Se busca ir eliminando las conquistas históricas del sindicato, socavando el régimen de pensiones y jubilaciones de los trabajadores⁵⁶.

En síntesis, se trató de la punta de lanza de la contrarreforma laboral del gobierno y de los empresarios, cuyo ensayo se inició en el IMSS y después continuó en el ISSSTE con el gobierno de Felipe Calderón y que inevitablemente se extendió a las universidades públicas, a las empresas paraestatales y a la banca de desarrollo.

⁵⁶ Algunos estudiosos del derecho laboral plantearon que con esta reforma se violó lo que se consagra a favor de los trabajadores en el artículo 123 constitucional, al hacer nugatorios sus conquistas sociales e históricas, se viola el contenido de lo que se establece en la Ley Federal del Trabajo porque ésta expresa lo que se establece en el artículo 123 constitucional, además de violentar las relaciones obrero-patronales que se norman de manera específica en dicha ley. Se anula de facto el contenido del contrato colectivo de trabajo del IMSS al hacer nugatorias los acuerdos bilaterales establecidos en dicho contrato entre la parte patronal y el sindicato.

B. El régimen de pensiones del ISSSTE.

El caso de las pensiones del instituto de Seguridad Social al Servicio de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) es otro boquete para succionar recursos públicos. Esta institución atraviesa también por una seria crisis financiera derivada tanto de factores estructurales, como de sus pasivos laborales y la corrupción interna que enfrenta a pesar de la reforma a su régimen de pensiones y jubilaciones que se realizó en 2006, como pasaremos a ver.

La Convención Nacional Hacendaria⁵⁷ hizo un diagnóstico de la situación financiera del ISSSTE y planteó que esta institución tenía en 2004, 10 millones de derechohabientes y 2 millones 512 mil 214 trabajadores activos, así como 459 mil 901 jubilados⁵⁸; para 2007, el número de cotizantes es de 2 millones 452 mil 670 empleados, así como 612 mil 205 jubilados y pensionados (Presidencia de la República, 2007:99).

Que además, guarda una relación similar a la del IMSS antes de la reforma de 1997, donde hay subsidios cruzados hacia el fondo médico y de pensiones de los otros fondos (vivienda, préstamos personales, Etc.). Que su déficit actuarial de pensiones es de 21 mil 200 millones de pesos y que se incrementaría a más de 35 mil millones de pesos para 2006. En estas circunstancias se concluía que la reforma al sistema de pensiones del ISSSTE era impostergable, ya que el valor presente de la deuda implícita de su sistema de pensiones era de 45 por ciento del PIB de 2002 y que por cada peso de ingreso en el 2003 se otorgaba un subsidio de 2.5 pesos. En conjunto, el déficit de las pensiones de esta institución rebasaba los 800 mil millones de pesos en 2004.

En este contexto, en los primeros días del mes de marzo de 2007, el régimen de Calderón emprendió una feroz campaña mediática para desprestigiar a la institución y mediante un albedo legislativo el día 28 de ese mes, impulsó la aprobación de la reforma a la normatividad de ese Instituto en la Cámara de Diputados, días después se hizo lo propio en la Cámara de Senadores, logrando incorporar los siguientes elementos que son nocivos para los trabajadores:

1. Se individualizan las cuentas de ahorro para el retiro de los trabajadores mediante una cuenta denominada PENSIONISSSTE, de tal modo que después de tres años, podrán pasar a formar parte de los bancos a través de las AFORES. Esto no garantiza que el trabajador al término de su vida laboral activa pueda acumular los suficientes ahorros para tener una vida digna, porque sólo contará con aquello que haya logrado ahorrar y con la aportación que haga el Estado a esa cuenta, que será una cantidad irrisoria. La forma en que serán manejadas estas cuentas no plantea

⁵⁷ Convención Nacional Hacendaria, Panorama General de la Seguridad Social en México, Mesa 3: Deuda Pública, mayo de 2004, P.19.

⁵⁸ Reforma A-14 de noviembre de 2003.

ningún criterio económico de capitalización, que permita deducir que en el futuro este esquema pueda beneficiar al trabajador incorporado al ISSSTE.

2. Las cuotas del trabajador se incrementaron del 3.75 por ciento de su salario –que establecía el artículo 15 de la Ley reformada, hasta el 6.125 por ciento –artículo 102 de la propuesta de la ley reformada, mientras que el patrón pagará el 2 por ciento; y en el caso del Estado, éste pagará a través de la llamada cuota social un monto del 5.5 por ciento- artículo 102 de la Ley reformada-, para pasar las cuotas del 7 al 12.7 por ciento, de manera que el trabajador pagará casi el doble de lo que ahorra, incrementando el gasto público, lo que desemboca en un desequilibrio financiero sin solución alguna ni en el corto plazo como lo plantean, por ello es tan alto el pago de la transición y esto no garantiza una solución.
3. Con la Ley reformada se podrán incorporar a mas de 300 mil trabajadores eventuales bajo el régimen de honorarios, pero esto es sólo un pretexto, porque también la reforma establece la subcontratación de trabajadores al servicio del ISSSTE, y esto es una base para que en el futuro se vayan creando las condiciones para la desaparición de plazas de base. Esta medida, origina que se cancelen los derechos a la seguridad social colectiva y solidaria, promoviendo solamente contrataciones con mínimas prestaciones.
4. Se aniquila el sistema de seguridad social basado en la solidaridad y subsidiariedad, en donde las aportaciones de todos los trabajadores en activo se destinan a financiar las pensiones de los trabajadores que se han jubilado o pensionado, y la subsidiariedad, porque el Estado como patrón aporta recursos suficientes para cofinanciar dichas pensiones.
5. Se bursatilizan los recursos de las cuentas individuales de los trabajadores, para beneficiar a los grandes monopolios y oligopolios, que usarán esos recursos mediante la emisión de deuda y acciones que serán comprados con los recursos que maneje el PENSIONISSSTE.
6. Incrementa la edad para tener derecho a la jubilación, porque en el esquema anterior a la reforma era de 48 años para mujeres y 50 para los hombres, pasando a uno nuevo que aumenta cada dos años, hasta llegar al año 2028 y tener una edad de 60 años para los hombres y 58 años para las mujeres.
7. Se establece la forma en que se administrará el PENSIONISSSTE, que tendrá una duración de 3 años, pero no garantiza ni transparencia ni honestidad, porque quedará bajo la administración del Director del ISSSTE y de vocales que designarán las Secretarías de Hacienda, Trabajo y Previsión Social, el Banco de México, la Función Pública y 9 vocales designados por los sindicatos charros vinculados a Elba Esther Gordillo,

lideresa del Sindicato Nacional de los Trabajadores de la Educación (SNTE) quedando como sigue:

El Director del Instituto, quien presidirá la Junta Directiva.

El titular y dos subsecretarios de la Secretaría de Hacienda, así como el titular y un subsecretario de la Secretaría de Salud.

El titular de la Secretaría de Desarrollo Social.

El titular de la Secretaría del Trabajo.

El titular de la Secretaría de la Función Pública.

El director General del IMSS y 9 representantes de las organizaciones de trabajadores.

Sólo con los 9 representantes de las organizaciones de trabajadores podrán ser propuestos para los fines convenientes al gremio sindical vinculado a Elba Esther Gordillo.

A pesar de que el gobierno argumentó que con esas reformas se avanzaba en la solución de los sistemas de pensiones, lo cierto es que con el paso del tiempo se ha visto que esto no es así, porque los problemas financieros continúan vigentes y cada vez más agudos y la única forma de darles una solución a fondo, es aumentar la aportación del gobierno y los patrones al fondo de jubilaciones y pensiones, así como volver al esquema solidario y subsidiario como se hizo en Argentina en 2007, que mantiene el régimen de mercado, pero no cierra sólo a éste.

C. Otros regímenes de pensiones.

Las reformas del IMSS y del ISSSTE no son los únicos casos problemáticos del régimen de pensiones y de presiones financieras para el Gobierno Federal, también está el asunto de la banca de desarrollo que tenía en 2004, 4 mil 700 empleados y 3 mil 693 pensionados; para fines de 2009 su plantilla laboral era de 6 mil 137 empleados⁵⁹ y al igual que las empresas paraestatales, los empleados de estas instituciones financieras públicas cotizan al IMSS, pero también tienen seguros médicos y pensiones de retiro complementarias. Su déficit actuarial de pensiones se estimaba durante 2004 en 21 mil 998 millones de pesos, de ellos, 11 mil 911 millones son por pensiones en curso de pago y los otros 10 mil 87 millones de pesos para los empleados actuales. En su conjunto, la banca de desarrollo tenía en el año 2000 una reserva de 8 mil 900 millones de pesos para cubrir este pasivo.

Dentro de esta banca de desarrollo destacan dos instituciones financieras públicas como es Nafin en primera instancia, que también enfrenta severos problemas de

⁵⁹ La situación de esta banca era la siguiente para ese año: Bancomext 538, Banobras 975, Banejército 1,582, Nafin 1,009, Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C. 1,638, Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. 395.

pensiones pese a haber despedido a 60 por ciento del personal, donde sólo quedaron 880 a finales de agosto de 2004 y para fines de 2009 su plantilla laboral era de mil nueve empleados. De los 2 mil 200 empleados que tenía al comienzo de la administración del gobierno de Fox. Había 1.6 jubilados por cada trabajador en activo. Las jubilaciones le costaban a la institución 500 millones de pesos al año. En tres años el fondo de pensiones sólo recibió unos 500 millones de pesos. Por su parte, en Banobras existen 1.4 jubilados por cada trabajador en activo en 2004⁶⁰. A principios de 2011 su plantilla laboral era de 975 empleados.

El caso de los sistemas de pensiones de los gobiernos estatales también enfrenta severos problemas financieros. Estos sistemas se caracterizan por el esquema solidario, pero son heterogéneos, aunque en general, los requisitos de la edad de retiro y tiempo de cotización para el retiro son laxos. El número de trabajadores estatales no afiliados al ISSSTE era en 1998 de cerca de 900 mil.

Al primero de enero de 1998, el pasivo contingente de los sistemas de pensiones estatales ascendía a un billón 537 mil millones de pesos de 2003, que es cerca del 25 por ciento del PIB de 2003 y más de la mitad del déficit actuarial del ISSSTE. Los Estados tienen 2.8 millones de beneficiarios.

El caso de las empresas paraestatales como PEMEX y la CFE y Luz y Fuerza del Centro son otra fuente de conflictos que tiene que enfrentar el Gobierno Federal para resolver el problema de las pensiones. En conjunto ambas entidades tenían 225 mil 932 empleados a comienzos de 2010. Los trabajadores de PEMEX sumaban a principios de ese año 136 mil 590 y los de la CFE 89 mil 342. Estos empleados no cotizan al IMSS. Tienen un sistema de pensiones independiente y la empresa petrolera otorga servicios de salud con infraestructura propia. Sus pasivos laborales ascienden actualmente a 246 mil millones de pesos. Se estima que todas las empresas paraestatales que aún quedan tienen 700 mil beneficiarios.

Por su parte, los trabajadores de CFE y LyFC sí cotizan al IMSS, pero tienen un sistema de pensiones complementario al del IMSS y reciben servicios médicos del Instituto Mexicano del Seguro Social. Los pasivos laborales de CFE son de 131 mil millones de pesos, mientras que los de LyFC ascienden a 106 mil millones de pesos.

Finalmente está la situación de los sistemas de pensiones de las universidades públicas, que por no disponer de información precisa, sólo lo señalamos. Aunque el sistema de pensiones de los municipios no puede dejarse de lado, dada la gravedad que también enfrentan para satisfacer los requerimientos de sus pensionados que suman 1.5 millones de beneficiarios.

⁶⁰ El Financiero, 1 de julio de 2004, P.11.

El Gobierno Federal por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, así como las conclusiones a las que llega la Convención Nacional Hacendaria en materia de pensiones son en el sentido de dar solución inmediata al problema, pero sobre la base de incorporar al mercado como el espacio natural para dar solución a todos los problemas derivados de la crisis estructural de todo el sistema de pensiones del país, las cuales son:

1. Crear un sistema nacional de pensiones (SNP), para permitir la plena portabilidad de las pensiones, para que cuando un trabajador cambie de empleo e incluso del sector público no pierda su antigüedad.
2. Reforzar el esquema de cuentas individuales, donde la contribución del trabajador es equivalente a sus contribuciones más los intereses que generan.
3. Salvaguardar los derechos de los trabajadores de menores ingresos a través de una pensión mínima garantizada.
4. Que dé certeza jurídica al trabajador de que los recursos que él y su patrón han destinado a su pensión son de su propiedad.
5. Que sea equitativo y evite las transferencias de la población en general o de los trabajadores que menos tienen a grupos relativamente favorecidos.
6. Que sean financieramente autosustentables y con mecanismos eficaces para mantenerlo sano financieramente.

Los objetivos fundamentales de los gobiernos neoliberales por acabar con los regímenes de pensiones es que se trata en términos generales de romper con el esquema de la solidaridad y subsidiariedad emanado del Estado del bienestar, por otro sistema que pone al mercado como el centro de la reproducción de ese sistema renovado. Según Plihon (2003: 206 y 106), la visión neoliberal de los sistemas de pensiones estriba en promover la gestión individual de la protección social al pretender romper con el sistema de cobertura de los riesgos sociales, que estaba fundado en la solidaridad y que fue característico del Estado benefactor-proveedor del período fordista para reemplazarlo por un sistema privado asegurador con base en el ahorro financiero individual. Se busca poner a los asalariados como responsables individualmente tanto de su carrera profesional como de su protección social y liberar a las empresas del lastre de la cobertura de los riesgos sociales, para garantizar el mantenimiento de una tasa de ganancia alta y enfrentar en mejores condiciones las fases de descenso del ciclo económico.

Se estima que en conjunto el sistema de pensiones del país representaba en 2004 una cantidad que rebasaba los dos billones 300 mil pesos, los cuales se desagregan de la siguiente manera, como se puede ver en el cuadro 64.

**Cuadro 64. Pasivos de las Instituciones Públicas y Costo Fiscal
(Miles de millones de pesos)**

Institución	Pasivos laborales reconocidos contablemente	Déficit actuarial
IMSS	419.00	813.00
ISSSTE	21.20	1,000.00
Banca de desarrollo		21.99
Gobiernos estatales	1,537.00	
PEMEX	246.00	
CFE	131.00	
LyFC	106.00	
Universidades públicas		
Municipios	N.D	N.D
Totales		

Fuente: Convención Nacional Hacendaria, Op.Cit., N.D significa no disponible.

5.5. Bases para enfrentar la solución de los pasivos públicos en México y transitar hacia una nueva modalidad de acumulación capitalista, de financiamiento y de gestión del endeudamiento público.

En las páginas precedentes hemos descrito a grandes rasgos los problemas de pasivos que enfrenta el Gobierno Federal y por la magnitud de los mismos se podría caer en la tentación de pensar que no tienen solución en el mediano y largo plazos. Esto sería erróneo, porque la experiencia de muchas naciones que han enfrentado situaciones de sobreendeudamiento muestra todo lo contrario. México ya vivió en los años ochenta esa experiencia por el tamaño de sus pasivos externos e internos.

La solución que les dio el entonces Presidente Salinas en 1989 demostró fehacientemente que si se liberan recursos para destinarlos al crecimiento económico, entonces es posible dar solución a los problemas de la deuda. Asimismo, lo demostró la experiencia de Argentina en 2003 cuando llegó a un acuerdo con el FMI después de más de un año de negociaciones sobre su deuda externa y la ayuda financiera. Como parte de esos acuerdos se postergaron 6 mil 600 millones de dólares que debían cubrirse entre enero y agosto de ese año. También se renegociaron 4 mil 400 millones de dólares que vencían en agosto de 2003 con el banco mundial y otro tanto aconteció con el Club de París⁶¹ y en ese año la economía creció 8.8 por ciento, para 2004 lo hizo a 9 por ciento, en 2005 tuvo un mejor desempeño al crecer 9.2 por ciento y en 2006 lo hizo a 8.5 por ciento. Por su parte, México venía creciendo a una tasa promedio de 0.6 por ciento de 1982 a 1989, pero una vez que redujo sus transferencias de recursos al

⁶¹ La Jornada, 17 de enero de 2003.

exterior, creció en 1990 a una tasa de 5.1 por ciento y en 1991 lo hizo a 4.2 por ciento (ver nuevamente cuadro 55).

La conclusión que se puede llegar después de observar estas dos experiencias recientes, es que los problemas de pasivos sólo se pueden solucionar si crece la economía y si esta solución pretende ser duradera, entonces implica modificar de manera radical el funcionamiento del aparato productivo y eso pasa por impulsar una nueva modalidad de acumulación de capital que ponga como eje del desarrollo industrial de nuestra nación al conocimiento (Rivera Rios, 2005; Dabat, 2010), que implica entre otras cosas, incorporar a amplios sectores de la población a la educación, donde el Estado el Estado debe jugar un papel central de coordinación con los diferentes agentes económicos para conformar un sistema de investigación científico y tecnológico que sea capaz de producir ciencia para aplicarla a los requerimientos de la producción. También se requiere privilegiar la propiedad de la empresa pública sobre la propiedad privada, la articulación de la industria con la agricultura, así como con el conjunto de las actividades económicas a efecto de garantizar una retroalimentación del crecimiento entre ramas y sectores. Implica modificar la relación neoliberal de vinculación entre las actividades económicas y el sistema bancario, porque debe ser el Estado y no el mercado el que debe imponer los requisitos de desempeño a la banca, es decir, obligar a los bancos a canalizar créditos a los sectores económicos en la proporción en que los fije el banco central, como ocurre en otras naciones de América Latina (por ejemplo, en Venezuela se estipula que los bancos privados y públicos deben otorgar el ciento por ciento de los recursos que administran y destinar en una proporción de 10 por ciento a la cartera manufacturera con una tasa de interés de hasta 19 por ciento, así como al sector agrícola e hipotecario). En México, son los bancos privados los que determinan la tasa de interés y los plazos asociados a las operaciones activas y pasivas, así como las comisiones y demás actividades análogas al sistema bancario.

Significa modificar la relación de México con la economía mundial, así como establecer un nuevo engrane entre el sistema financiero con la producción de las micro, pequeñas y medianas empresas y privilegiar el manejo transparente de los recursos públicos, porque uno de los problemas que limitan el despegue de nuestra economía lo representa la corrupción y el manejo discrecional de esos recursos. Por lo tanto, se tiene que pasar a una nueva modalidad de acumulación que libere a los monopolios y oligopolios del tutelaje del Estado, así como a conformar un nuevo modelo de gestión de los recursos, pero también a un nuevo modelo de gestión del endeudamiento público, porque hasta ahora, ese manejo ha sido opaco y discrecional. Para que todo lo anterior ocurra, se tiene que conformar una nueva hegemonía de poder en nuestro país, que significa el arribo de una nueva fuerza social y política al poder, que sea capaz de articular un nuevo proyecto de nación que tome al conocimiento como el eje de nuestro desarrollo, privilegiando los intereses del pueblo.

Creemos que el Congreso de la Unión tiene una gran responsabilidad en la conformación de ese modelo de gestión de la deuda pública, porque para detener

la discrecionalidad con la que se endeuda al sector público de nuestro país, es necesario que el Congreso de la Unión ejerza a plenitud sus facultades constitucionales consagradas en el artículo 74, fracción octava, pues hasta nuestros días, el titular del Ejecutivo Federal las ha suplantado a través de una ley secundaria, como es el caso de la Ley General de Deuda Pública que prevee una serie de disposiciones legales que están claramente enfocadas a dar una libertad absoluta al Ejecutivo Federal para que endeude a nuestra nación sin injerencia real del Poder Legislativo.

En esas circunstancias, la primera medida para modificar de forma radical la política de contratación de deuda externa es crear una nueva ley de deuda pública para nuestro país. Eso es extensivo para la mayoría de las naciones de América Latina y el mundo, en tanto, las leyes que regulan la contratación de deuda pública son excesivamente flexibles y amoldadas a los intereses de los bloques hegemónicos que gobiernan a los países y que hacen del endeudamiento público un mecanismo adicional para apoyar los negocios del gran capital, así como en un espacio económico- financiero para quienes viven de las rentas de los Estados por préstamos realizados, que en este caso son los banqueros nacionales y extranjeros.

Para mostrar la flexibilidad de esas leyes, vamos a tomar el caso de cinco países que históricamente han sido deudores con el exterior, desde el primer cuarto del siglo XIX en América Latina: México, Venezuela, Argentina, Chile y Perú y desde los años noventa del siglo pasado se han endeudado fundamentalmente con los llamados inversionistas institucionales (instituciones de seguros y de fianzas, únicamente cuando inviertan sus reservas técnicas; a las sociedades de inversión comunes y a las especializadas de fondos para el retiro; los fondos de pensiones o jubilaciones de personal, complementarios a los que establece la Ley del Seguro Social y de primas de antigüedad, que cumplan con los requisitos señalados en la Ley del Impuesto sobre la Renta) a través del mercado de valores.

La experiencia negativa más reciente en materia de deuda exterior para estos cinco países fue en los años setenta y ochenta del siglo XX, cuando se sumergieron en una severa crisis económica y de deuda pública y la solución de la misma fue muy penosa, al grado de que aún en nuestros días no ha concluido. Sin embargo, pese a esa aleccionadora experiencia, poco a casi nada se ha hecho por modificar la base estructural que dio origen a ese endeudamiento, así como la norma que regula la contratación de los pasivos públicos.

México continúa manteniendo una legislación de deuda pública que a nivel constitucional señala en el artículo 74, fracción octava, que los recursos contratados mediante el mecanismo de deuda pública deben ser utilizados con fines productivos. Pero en la legislación secundaria, en este caso, en la Ley General de Deuda Pública, este mandato se transforma radicalmente, ya que cómo ya vimos en el capítulo 4, apartado, 4.2, el artículo 9 faculta al Ejecutivo Federal a endeudar al sector público bajo la modalidad de endeudamiento directo neto, lo que supone pedir prestado para refinanciar el vencimiento de pasivos, así

como la contratación de nueva deuda tanto interna como externa. Asimismo, en el artículo 10, se le faculta para pedir préstamos en caso de circunstancias económicas extraordinarias con sólo informar al Congreso de la Unión, bajo el argumento de la regulación monetaria para influir sobre el comportamiento del tipo de cambio en condiciones de crisis económica.

El artículo 18, faculta al Gobierno Federal a contratar inversión financiada por los particulares a favor de empresas de control presupuestario directo, como la CFE y PEMEX, lo que al ser garantizada por el Estado mexicano, termina siendo deuda pública, cuyo costo financiero tiene que ser asumido por el Gobierno Federal y autorizado por la Cámara de Diputados cuando se aprueba el Presupuesto de Egresos de la Federación.

Por su parte, el artículo 13 de esa Ley establece la obligación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de tener en cuenta la opinión de la Comisión Asesora de Financiamientos Externos a la hora de solicitar créditos externos que promuevan las entidades del sector público. Pero esta Comisión, conforme se establece en el artículo 30 es un órgano auxiliar de consulta de la citada Secretaría y está integrada por un representante propietario y suplente de la propia Secretaría de Hacienda, así como del Banco de México, de Nacional Financiera, de Banobras, del Banco Nacional de Crédito Rural (ya extinguido), de Bancomext, de la Sociedad Mexicana de Crédito Industrial (ya extinguida), de Financiera Nacional Azucarera y de las entidades del sector público que la Secretaría de Hacienda considere conveniente.

Esta Comisión tiene diversas facultades, pero ninguna de ellas relacionadas con la vigilancia, aplicación, destino y calidad de las obras que se financian con los recursos derivados del financiamiento externo.

Esta Ley también faculta a la Secretaría de Hacienda a servir como aval de la deuda del Distrito Federal, a la que tiene que autorizar previamente el monto anual de endeudamiento directo neto que solicita al Congreso de la Unión.

El caso de Venezuela es ilustrativo de una legislación más apegada a la transparencia en el uso de los recursos derivados del endeudamiento público. Por ejemplo, el artículo 312 de su Constitución establece que la ley secundaria en la materia fijará los límites al endeudamiento público de acuerdo con un nivel prudente en relación con el tamaño de la economía, la inversión reproductiva y la capacidad de generar ingresos para hacer frente al servicio de la deuda pública.

Esta ley secundaria se llama Ley Especial de Endeudamiento Anual para el Ejercicio Fiscal correspondiente en cuestión, en este caso, la que estamos analizando es la del año 2009. Esa ley es el resultado de lo que establece en la propia Constitución de Venezuela, que señala que las operaciones de crédito público requerirán, para su validez, una ley especial que las autorice, salvo las excepciones que establezca la ley orgánica. La Ley Especial de Endeudamiento indicará las modalidades de las operaciones y autorizará los créditos

presupuestarios correspondientes en la respectiva ley de presupuesto. Asimismo, establece que la Ley Especial de Endeudamiento Anual será presentada a la Asamblea Nacional conjuntamente con la Ley de Presupuesto.

En la Constitución de ese país, se asienta que el Estado no reconocerá otras obligaciones que las contraídas por órganos legítimos del Poder Nacional.

En cambio, en la ley secundaria se establece en su artículo 3 la autorización expresa al Ejecutivo Nacional a efectuar los desembolsos de las operaciones de crédito público destinadas a financiar programas o proyectos ejecutados por intermediación de los entes de la administración pública nacional. Estos proyectos y programas son señalados claramente en el artículo 1 de esa Ley Especial de Endeudamiento, donde se especifican los nombres de esos proyectos o programas, monto en dólares contratados para financiarlos y su equivalencia en bolívares, así como el nombre de los entes públicos responsables de su operación.

El artículo 4 establece la autorización al Ejecutivo Nacional para que durante el ejercicio fiscal anual correspondiente, efectúe los desembolsos de las operaciones de crédito público destinadas al pago del servicio de la deuda pública externa e interna. El artículo 6 autoriza al Ejecutivo Nacional a efectuar los pagos por compromisos de ejercicios anteriores y otros pasivos, los cuales se detallan de forma clara en una tabla.

El artículo 9, para que realice el pago y las operaciones de refinanciamiento o reestructuración de la deuda pública. Esta Ley Especial de Endeudamiento, pese a no contener una serie de disposiciones de transparencia, es la única y más completa, de las cuatro que tomamos para ser comparadas.

En el caso de Argentina, la ley en la materia sólo menciona a nivel constitucional en su artículo 75, que el Congreso tiene la facultad de “Contraer empréstitos sobre el crédito de la Nación” y “Arreglar el pago de la deuda interior y exterior de la Nación”. Pero en su ley secundaria número 24136, denominada Administración Financiera y de los Sistemas de Control del Sector Público Nacional, que engloba disposiciones generales con relación al sistema presupuestario, del crédito público, de la tesorería, de la contabilidad gubernamental y de control interno, así como del control externo y disposiciones varias, es decir, es una ley de presupuesto público de ese país, que incorpora en sus disposiciones lo relativo a la contratación de deuda pública, en el Título III, artículos 55 al 71.

Lo sobresaliente de esta normatividad se establece en el artículo 69 que “En el marco del artículo anterior la Oficina Nacional de Crédito Público tendrá competencia para:

- f) Fiscalizar que los medios de financiamiento obtenidos mediante operaciones de crédito público se apliquen a sus fines específicos;

- g) Mantener un registro actualizado sobre el endeudamiento público, debidamente integrado al sistema de contabilidad gubernamental;
- h) Establecer las estimaciones y proyecciones presupuestarias del servicio de la deuda pública y supervisar su cumplimiento”

Por su parte, el artículo 60 establece que la "Ley de presupuesto general debe indicar como mínimo las siguientes características de las operaciones de crédito público autorizadas: tipo de deuda, especificando si se trata de interna o externa; monto máximo autorizado para la operación; plazo mínimo de amortización y destino del financiamiento”.

En el caso de la República de Chile, no se establece a nivel constitucional precepto alguno en materia de deuda pública, pero sí se regula la contratación de esa deuda a través de su decreto de ley secundaria 1263, denominada Ley Orgánica de la Administración Financiera del Estado, que engloba lo relativo a la gestión del presupuesto de gasto de la nación, así como la contratación de deuda pública consagrado en el título IV, artículos 39º al 50º bis, donde se establecen las disposiciones relativas a la contratación de la deuda pública y su conceptualización, pero en ninguno de ellos se establecen disposiciones que hagan referencia a la transparencia, el destino y la fiscalización de los recursos derivados del endeudamiento público.

Perú ofrece un rasgo interesante en materia de contratación de deuda pública, pues a nivel constitucional se establece en el artículo 75 que “El Estado sólo garantiza el pago de la deuda pública contraída por gobiernos constitucionales de acuerdo con la Constitución y la ley.

Asimismo, faculta a los municipios a celebrar operaciones de crédito con cargo a sus recursos y bienes propios, sin requerir autorización legal”.

Para efectos de la ley secundaria, debe asociarse a la número 27881 denominada Ley de Endeudamiento del Sector Público para el año fiscal correspondiente, en este caso analizamos la del año de 2004. En ella se establecen las disposiciones que regulan la contratación de deuda interna y externa que son aprobadas por el Congreso de la República y entre las cuestionas más destacadas en la materia se establece en el artículo 15 de esa ley que las operaciones de renegociación de la deuda pública serán aprobadas mediante decreto supremo, con el voto supremo del Consejo de Ministros, refrendado por el Ministerio de Economía y Finanzas. El artículo 20 establece el monto máximo de endeudamiento externo y para los fines que son utilizados. El artículo 21 establece el monto máximo de endeudamiento interno. Pero en ninguna de las disposiciones de esta ley se establece la participación de la sociedad civil o de expertos en la materia para la fiscalización por la población de los recursos derivados del endeudamiento público.

En lo que se refiere al caso de un país industrializado con alto nivel de endeudamiento interno y externo, como lo son los Estados Unidos de

Norteamérica, la regulación en materia de endeudamiento público se establece en el artículo I, sección 8, párrafo segundo de su constitución, donde se señala que el gobierno está facultado...”para contraer empréstitos a cargo del crédito de los Estados Unidos”. Dicha norma se complementa con lo que se establece en la Ley de Presupuesto que plantea que el Congreso está facultado para determinar el monto de deuda a contratar anualmente. Además, el Congreso cuenta con un Comité Financiero que fija los límites de endeudamiento y el Congreso lo puede rechazar o aprobar según convenga a los intereses de los representantes del partido Demócrata o Republicano y del gobierno en turno. Por ejemplo, actualmente el límite de endeudamiento es de 8 billones 965 mil millones de dólares y la deuda pública de esa nación se halla en el límite que fijó el Comité Financiero. Por esa razón, el Secretario del Tesoro de ese país, está solicitando al Senado considerar el proyecto de ley elaborado por el Comité Financiero para aumentar el límite de esa deuda lo antes posible⁶². Sin embargo, a pesar de la importancia que reviste para ese país el tema del endeudamiento público, no existe una ley en específico que regule la contratación de créditos, excepto lo que determina el Congreso de esa nación a partir de lo que se establece a nivel constitucional y de las recomendaciones del Comité Financiero.

Comparar la normatividad en materia de gestión de la deuda pública tiene mucha importancia, porque la lección de las crisis deudoras en toda la historia del capitalismo nos dice que en este sistema, la actividad económica recorre una trayectoria de crecimiento que culmina siempre con una crisis de sobreproducción y sobreacumulación de capital y en consecuencia de crisis de deuda, tanto para las empresas como para los gobiernos y familias. Asimismo, nos deja la lección de que mientras el problema de endeudamiento, en cualquiera de sus modalidades no sea resuelto, se convierte en un obstáculo serio para emprender un nuevo ciclo histórico de crecimiento de la economía. Esto implica que el fenómeno del endeudamiento está asociado al ciclo económico y que cuando éste entra en una fase de crisis, los problemas de endeudamiento se acompañan con la trayectoria que sigue la economía de los países.

Por eso es necesario que las sociedades avancen en la gestión de la deuda pública y eso pasa por regular su contratación mediante leyes que transparenten los convenios que celebran deudores y acreedores, el destino y calidad de las obras que se financian con estos recursos. En este sentido, la propuesta para gestionar de manera más clara, pero también flexible los recursos derivados de los créditos públicos, debe contener los siguientes elementos:

1. Debe establecer y precisar la figura bajo la cual se endeuda el Gobierno Federal, priorizando el uso productivo de los créditos contratados. Por ejemplo, la ley vigente en México establece el endeudamiento directo neto, que engloba

⁶² El Universal, 20 de Septiembre de 2007, P. B4.

implícitamente tanto los montos a refinanciar como los nuevos créditos que se contratan anualmente. Una nueva propuesta debe considerar el monto de los créditos desembolsados y el monto de los créditos a amortizar o refinanciar, los montos asignados a éstos y las unidades o dependencias responsables de gestionarlos, así como el nombre de los proyectos o programas que utilizan esos recursos, como se hace en Venezuela, para evitar que ocurrencias del gobierno en turno terminen pervirtiendo los recursos crediticios, porque hasta ahora en el caso de México los ingresos derivados de la deuda pública se integran en una sola bolsa, en este caso, van a parar a las arcas de la Tesorería de la Federación y no se precisa el monto que se asigna a cada proyecto o programa a financiar con esos recursos, ni se planifica la instrumentación de tales proyectos a financiar con deuda pública.

2. Se debe evitar que el Poder Ejecutivo utilice como garantía prendaria frente a los acreedores en general, los activos de la nación, para evitar situaciones como la que ocurrió en marzo de 1995, cuando el gobierno de México dio en garantía los recursos provenientes de las exportaciones petroleras de PEMEX.
3. Acotar la discrecionalidad del Ejecutivo Federal para contratar deuda pública externa contingente con fines de regulación monetaria.
4. Se debe contemplar la obligatoriedad de las instituciones privadas, en particular de todas aquellas formas asociativas del derecho privado, de registrar ante la Secretaría de Hacienda y Crédito público las operaciones de endeudamiento externo que realizan anualmente, incluidas las amortizaciones e intereses de esa deuda⁶³, porque estos movimientos financieros tienen repercusiones en las reservas internacionales del país.
5. El sector privado debe registrar sus operaciones de endeudamiento interno y externo, así como plantear anualmente sus necesidades de endeudamiento externo, contemplando los vencimientos en términos de amortizaciones e intereses, a efecto de tener una programación real de las necesidades que tiene el país en materia de endeudamiento con el exterior, dado que también afectan el nivel de las reservas internacionales.
6. Que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público ejerza funciones de autorización, inspección y supervisión de la deuda externa que contratan o de aquella que realizan en moneda extranjera en el mercado interno las instituciones privadas, con el propósito de conocer la capacidad económica y financiera de ellas a efecto de que garanticen el pago del servicio de la deuda

⁶³ Por formas asociativas del Derecho Privado nos referimos a las previstas en los siguientes ordenamientos: la Ley General de Sociedades Mercantiles, Ley de Instituciones de Crédito, Ley General de Sociedades Cooperativas y las que se regulan en el Código Civil Federal y en los correspondientes de los estados de la República Mexicana.

que contratan y prevenir el rescate de empresas sobreendeudas con el exterior y en el mercado interno.

7. Como el gobierno federal contrata deuda con no residentes por la vía del mercado de valores y que se contabiliza como parte de la deuda gubernamental, se propone que sea el Congreso de la Unión, mediante solicitud del Ejecutivo Federal, quien decida el monto de contratación de este tipo de deuda
8. Debe derogarse la disposición que permite a las empresas paraestatales endeudarse para financiar proyectos de inversión diferidos en el gasto público, como los denominados PIDIREGAS, en contrapartida, impulsar la inversión pública en ellas, tal como ya se hizo con PEMEX, que se eliminó ese esquema de inversión.
9. Asimismo, proponemos que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público cuente con una Comisión Consultiva en la que los grupos parlamentarios del Congreso de la Unión, así como expertos académicos de la sociedad civil estén representados a efecto de vigilar en una primera instancia, que los recursos derivados del endeudamiento público tengan un destino productivo y que sean utilizados para los fines que son contratados.
10. La deuda externa que el Banco de México contrata con el Fondo Monetario Internacional y gobiernos centrales, debe ser registrada como deuda del sector público, porque son obligaciones que tiene el país con el exterior, pues el artículo 10 de la ley vigente faculta al Ejecutivo Federal endeudar al país en circunstancias extraordinarias, bajo el argumento de que se trata de un endeudamiento externo con fines de regulación monetaria.
11. Debe establecerse la obligatoriedad de registrar de manera sistemática y precisa las diferentes deudas contingentes que asume el Gobierno Federal y que demanda su financiamiento a través de los requerimientos financieros del sector público para el ejercicio fiscal correspondiente.
12. Al solicitar la autorización de contratación de deuda pública, el Ejecutivo Federal deberá fundamentar debidamente las razones que se tienen para garantizar que los recursos que sean aprobados se canalicen al cumplimiento de las metas y objetivos que se persigan. Asimismo, deberá especificar el monto exacto de financiamiento necesario que representan estos requerimientos financieros, así como el destino de los recursos derivados del financiamiento y los proyectos específicos a financiar.
13. Al solicitar la autorización del monto de endeudamiento neto que requiere el sector público, el Ejecutivo Federal deberá presentar de manera detallada el monto de las amortizaciones que tienen que realizarse en el ejercicio fiscal correspondiente de todos los pasivos asumidos como deuda pública, tanto interna como externa y los montos de financiamiento de las dependencias y entidades y los programas a financiar y las nuevas necesidades de

financiamiento para los proyectos específicos que se propongan, el calendario de amortizaciones de los siguientes ejercicios fiscales, así como de los intereses, comisiones y gastos de administración de esos pasivos.

15. Al enviar al Congreso de la Unión la iniciativa de Ley de Ingresos de la Federación y a la Cámara de Diputados el Proyecto de Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación, el Ejecutivo Federal deberá presentar el registro de la deuda pública tanto interna como externa del sector público, detallado y actualizado al mes inmediato anterior a la presentación de dichas iniciativas.

Dicho registro deberá contener el saldo bruto y neto de todos los pasivos que asume el Gobierno Federal y a nivel del sector público, desglosada en gobierno federal, organismos de control presupuestario directo, e indirecto y la banca de desarrollo; las fuentes de financiamiento por tipo de monedas y acreedores, perfil de vencimientos del principal, proyección del servicio de la deuda para los siguientes 6 años, plazos de contratación, tasas de interés, comisiones y gastos de administración de la misma.

16. En la autorización de la deuda pública interna y externa, el Ejecutivo Federal deberá especificar el destino de los recursos por proyectos específicos que servirán de soporte para la contratación de dicha deuda.

17. En ningún caso el Ejecutivo Federal podrá solicitar autorización para cubrir las amortizaciones, los intereses, las comisiones y gastos de administración de deuda contingente, que no haya sido aprobada previamente por el Congreso de la Unión.

18. Al solicitar autorización el Ejecutivo Federal al Congreso de la Unión, el monto de recursos para cubrir el costo financiero de los proyectos de inversión diferidos en el gasto, deberá justificar por qué tales proyectos no están generando sus propios recursos para cubrir tales erogaciones.

18. La Secretaría de Hacienda deberá constituir una Comisión Consultiva conformada por un miembro de cada Grupo Parlamentario que tenga representación en el Congreso de la Unión, por 5 miembros nombrados por la Secretaría y por dos miembros expertos en la materia de la sociedad civil que serán nombrados por la Comisión de Presupuesto y Cuenta Pública de la Cámara de Diputados para vigilar que los recursos derivados del endeudamiento público tengan un destino productivo y que sean utilizados para los fines para los cuales son contratados. Asimismo, la Secretaría deberá proporcionar a esta Comisión Consultiva, toda la información relacionada con la contratación de créditos internos y externos por parte del Sector Público y de la deuda contingente que haya sido aprobada previamente por el Congreso de la Unión.

19. El Ejecutivo Federal reportará en los informes trimestrales el avance en el cumplimiento de las metas de los proyectos financiados con deuda pública y la información relacionada con el cumplimiento de las metas. Además de la

relacionada con los términos de la contratación, tasas de interés fijadas en los contratos, comisiones, gastos de administración y orientación de los recursos.

Hay que señalar que cuando el Ejecutivo Federal a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público da su aval al endeudamiento del Distrito Federal, literalmente le exige el cumplimiento de prácticamente todos los puntos señalados. El caso más reciente del endurecimiento de ese aval se verificó en el mes de julio de 2007, cuando no quería autorizar la renegociación de la deuda del Distrito Federal. Para autorizar dicho aval, el Presidente Calderón planteó un plan de tres puntos⁶⁴ que debían cumplirse para avalar la renegociación: a) la construcción de siete grandes plantas de tratamiento para aguas negras; b) el reforzamiento del sistema de drenaje para prevenir el riesgo de inundaciones del túnel del Emisor Oriente y; c) la construcción de cuatro plantas de bombeo para permitir en el futuro que la capacidad de desagüe en la ciudad de México y su zona conurbada facilite el cien por ciento de las precipitaciones pluviales y el aprovechamiento de nuevas fuentes de abastecimiento de agua potable. Finalmente, hasta el último día del término del plazo para autorizar dicha renegociación (31 de julio de 2007), se autorizó esta renegociación a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que otorgó ese aval, aunque impuso la condición de que la renegociación debía ir acompañada de los compromisos del gobierno capitalino para garantizar la transparencia en el uso de los recursos erogados en el pasado y los que vengan en el futuro. Además de que tenía que cumplir con el mandato del Congreso de la Unión de destinar los fondos para mejorar la infraestructura de la ciudad de México.

La confrontación que surgió entre el Gobierno Federal y el gobierno de la Ciudad de México por el tema de la deuda de ésta, puso en evidencia lo que subyace detrás de toda política de endeudamiento público: que la contratación de pasivos responde a intereses específicos del bloque dominante y la orientación de los mismos se hace en función de quienes reciben el beneficio directo de esos créditos, sea para fines de posicionamiento político-electoral (realización de obras públicas para favorecer a la población) o para constituirse como un poderoso espacio de negocios de los grupos económicos que son favorecidos con tales obras. Por lo tanto, el endeudamiento sirve en última instancia, como factor de impulso a la acumulación capitalista, pero también como factor de cohesión de los intereses del bloque en el poder para impulsar sus negocios.

⁶⁴ Ver La Jornada, 18 de julio de 2007.

CONCLUSIONES.

1. Para resumir brevemente las ideas más importantes relacionadas con el marco teórico e histórico de nuestra investigación, vamos a esbozar la relación entre las categorías que sirven de base para este trabajo de investigación. En primer término, la noción de nueva etapa histórica de desarrollo sirve para explicar la transformación radical de la base tecno-productiva y de la superestructura institucional-jurídica del sistema capitalista desde mediados de la década de los años ochenta del siglo XX, con la preeminencia de las nuevas tecnologías de la información y las telecomunicaciones, que sustituyen al complejo automotriz, petrolero, químico y acerero del fordismo, que lleva a la constitución de un nuevo ciclo industrial a nivel internacional como base sobre la cual se expresa la unificación de los mercados en lo que se conoce como la globalización de la economía y de las finanzas, que sirve de punto de partida para conectar con el siguiente aspecto del problema que tiene que ver con el tránsito hacia un nuevo ciclo de endeudamiento internacional que se abre en la economía mundial desde fines de los años ochenta del siglo XX, conformado por un mercado financiero híbrido en el que los agentes financieros más representativos del proceso lo constituyen los inversionistas institucionales que movilizan una enorme masa de dinero líquido de un punto del planeta a otro desplegando una serie de contradicciones que sumergen a las naciones en profundas crisis productivas y financieras, cuando las condiciones de la fase de expansión del ciclo económico se agota en ellas.

En segundo término, la apertura de una nueva etapa histórica de desarrollo y de un nuevo ciclo industrial en el mundo, crea la exigencia a las naciones de menor desarrollo relativo a insertarse a las corrientes comerciales, monetarias y financieras con el fin de evitar quedar marginadas del proceso de cambio mundial impuesto por el desarrollo capitalista en las naciones líderes. Esto nos conduce al siguiente aspecto de la investigación, que consiste en el hecho de que las naciones atrasadas tienen que insertarse a ese proceso en función de la modalidad por la que transitan sus aparatos productivos el cual les impone la exigencia de endeudarse y de abrir sus economías a las corrientes de inversión que se van desplegando. Pero una vez que ese proceso de endeudamiento cumple la función de servir de apoyo para la expansión de la infraestructura física de los países o de la expansión de los negocios de las empresas, termina siempre como un proceso que se convierte en un obstáculo a la acumulación de capital, dado el peso que representa el endeudamiento como proporción de la riqueza que generan esas naciones. Al mismo tiempo, termina siendo una relación conflictiva entre los Estados deudores, que se ven imposibilitados a pagar el enorme peso del endeudamiento internacional, tal como ha ocurrido a lo largo de la historia del capitalismo como sistema económico.

En tercer lugar, la entrada a un nuevo ciclo industrial en el mundo significa que estamos ante nuevo factor de industrialización, comandado por la conversión del conocimiento en el insumo fundamental de la producción y valorización capitalista, posibilitado por las tecnologías de la información y la comunicación. Esto implica que el crecimiento económico del mundo moderno no se explica ya en lo fundamental por la difusión del trabajo asalariado como ocurrió en una primera fase del desarrollo capitalista, ni tampoco por el desarrollo de la gran industria como ocurrió en otra época, sino ahora por la incorporación intensiva del conocimiento a la valorización a partir del diseño tecnológico y la creación de nuevos productos y de nuevas ramas industriales, que sólo es posible a partir de la interacción de las nuevas fuerzas productivas basadas en la industria microelectrónica y la fuerza de trabajo altamente calificada.

En cuarto lugar, el desarrollo de una nueva fase de la industrialización ha configurado una nueva forma de financiamiento sustentada en la titularización del crédito, porque representa una nueva relación jurídica entre acreedores y deudores, que permite la distribución del riesgo entre un considerable número de inversionistas institucionales que actúan en los mercados movilizándolo los recursos de los fondos de pensiones, los fondos mutuales o fondos de inversión en acciones de empresas de alta tecnología, entre otros. Estamos ante un nuevo sistema financiero con nuevos agentes, porque estos nuevos actores del financiamiento internacional han desplazado a los bancos, a los gobiernos y las agencias multilaterales como proveedores fundamentales de recursos líquidos al resto del mundo, aunque se han convertido en poderosos agentes de inestabilidad, ya que en cualquier momento pueden desplazar sus inversiones del mercado de valores de un país a otro, arrastrando consigo a esa nación a una profunda crisis que tarda años en superar, al tiempo que han desplazado sus funciones hacia actividades relacionadas con la financiarización de los recursos monetarios de los trabajadores como los fondos de pensiones, sus necesidades de consumo y sus propios ingresos salariales.

2. A partir de la interrelación de los factores internos y externos que explican el endeudamiento externo de la economía mexicana, se puede constatar que la herencia de la política comercial basada en la sustitución de importaciones fue crear un aparato de Estado que se abocaba a drenar recursos al conjunto de las actividades productivas, pero en particular a las empresas industriales, que se beneficiaban de un proteccionismo cautivo y con altas ganancias.

Asimismo, pudimos constatar que la creciente intervención del Estado en la economía, a través de crear empresas productoras de bienes y servicios, que luego se vendían a los empresarios a precios subsidiados, requería de una gran cantidad de dinero para hacer funcionar a esas empresas y el medio para financiar esos recursos era mediante un abultado gasto público que tenía que financiarse a su vez con recursos del exterior y del interior, es decir, contratando deuda externa e interna.

3. La existencia de los recursos externos, sólo era posible mediante el desarrollo del crédito en la economía mundial, que fue el resultado de la larga expansión que experimentó la producción en las economías de mercado en todo el mundo desde los años cuarenta hasta los años sesenta del siglo XX y que terminó por ser revertida hacia fines de los sesenta, por la gestación de una serie de contradicciones que a la postre la llevaron a una crisis de sobreacumulación de capital. Esto a su vez, inhibió la inversión productiva y el mecanismo financiero se convirtió desde ese entonces en el ámbito de mayor expansión y eso explica el endeudamiento creciente de las naciones en vías de desarrollo con la gran banca privada internacional. También se produjo en ese período la restitución del crédito en la economía mundial, ya que éste se había paralizado prácticamente durante todo el período de entreguerras, hecho que permitió abrir un nuevo ciclo de endeudamiento internacional caracterizado por la centralización de los recursos financieros por la gran banca privada internacional, pero también centralizado el endeudamiento por el Estado interventor.

La crisis y el abultado endeudamiento externo, obligaron al Estado mexicano a un proceso de reestructuración que se caracterizó por la reforma económica del sector público, que a su vez requería de mayor deuda pública, que ante el cierre del mercado de capitales externo a partir del segundo semestre de 1982, reorientó el endeudamiento público hacia el mercado interno. Este hecho sólo fue posible gracias al acuerdo suscrito tácitamente entre el Estado mexicano y los propietarios de los grandes grupos económicos financieros, cuya fracción financiera fue expropiada en 1982 con la nacionalización de la banca.

El acuerdo pasó por dos momentos. El primero fue cuando se devolvió una parte de las acciones de la banca que fueron expropiadas, así como la garantía de recompra de las acciones industriales que estaban asociadas a esa expropiación bancaria. Asimismo, se les concesionó el manejo de las casas de bolsa de forma exclusiva. Se crearon así las condiciones para el retorno de los capitales fugados durante la parte más aguda de la crisis de la economía mexicana que estalló en 1982, que a la postre serían utilizados por el sector público para suplir la carencia de liquidez que imponía la propia crisis y la reestructuración económica.

Un segundo momento, lo representó la firma del Pacto de Solidaridad Económica el 15 de diciembre de 1987, con lo cual se creaban las bases de un acuerdo político amplio que involucraba a los propietarios de los grandes capitales, al Estado y a los trabajadores representados por los dirigentes corporativos, con el compromiso de profundizar la privatización de las entidades paraestatales no prioritarias, la mayor apertura al mercado mundial, la reducción del gasto público y el combate a la inflación. Ese acuerdo político nacional significó la primera respuesta global para superar la crisis estructural de la economía mexicana, que sentaba las bases reales para su inserción al nuevo ciclo industrial abierto en el mundo desde la segunda mitad de los años ochenta, tal como se planteó en el capítulo tres de esta investigación.

La reestructuración de la economía, también exigía superar el problema del sobreendeudamiento externo. Para lograr ese propósito, el Gobierno Federal recurrió durante cuatro ocasiones a renegociar con la banca privada internacional, que era la mayor acreedora, así como con los organismos multilaterales y el Club de París, la reducción de la deuda exterior, habiendo logrado avances sustanciales en ese sentido, pero que sólo aminoraron el problema, que aún constituye una traba, dado que las bases que la originan no han desaparecido.

4. El ciclo de desendeudamiento de la economía mexicana abierto en 1982, representaba una necesidad objetiva para restablecer las condiciones de crecimiento económico, pero ese propósito, sólo se logró a medias, porque después de varios años de iniciado ese proceso, el país todavía arrastra ese problema de la deuda externa, que se conjunta con la deuda interna, así como con la deuda de las empresas privadas, y otras modalidades de deuda, que son un verdadero lastre para entrar a un nuevo ciclo de crecimiento económico.
5. Del análisis precedente de esta investigación se concluye que la economía mexicana entró desde principios de los años noventa a un nuevo ciclo de endeudamiento internacional, determinado en lo fundamental, por las nuevas condiciones tecnológicas prevalecientes en la economía mundial, encabezada por la revolución tecnológica de la industria microelectrónica que ha revolucionado los sistemas productivos, las relaciones laborales, la estructura de la gran empresa internacional y la relación entre Estado y mercado y exige una nueva gestión de la base tecno-productiva e institucional del capitalismo mexicano.
6. Ha quedado claro que México y el mundo están atravesando por una nueva fase de desarrollo capitalista caracterizada por el desarrollo de nuevas tecnologías que están abocadas a la producción de bienes y servicios que incorporan trabajos intensivos en conocimientos, donde la magnitud de capital requerido para su producción es relativamente baja, como mecanismo para contrarrestar el descenso de la tasa de ganancia y elevar la magnitud de la plusvalía relativa.

El cambio histórico mundial tiene su fundamento en la revolución tecnológica y es la base del desarrollo de las redes mundiales de producción que operan principalmente en las ramas industriales que tienen un alto nivel de integración interna y externa y que el desarrollo de la ingeniería de partes complementa ese proceso como resultado de esa misma revolución y acentúa la interdependencia productiva, comercial y financiera, abriendo nuevas posibilidades para aquellas naciones que reúnen ciertas condiciones de desarrollo capitalista, que les permiten insertarse a la nueva modalidad de acumulación mundial.

Por lo tanto, la globalización capitalista es un hecho productivo – tecnológico que ha generado las condiciones para que los países accedan a nuevos niveles de desarrollo, siempre y cuando la coordinación estatal y la promoción del desarrollo económico estén presentes en cada nación, porque es una condición complementaria a las nuevas exigencias imperantes en el mundo contemporáneo.

7. La nueva base tecno-productiva del capitalismo contemporáneo choca abiertamente con la gestión neoliberal de la economía, porque el Estado se enfoca fundamentalmente a apoyar a los grandes grupos monopólico-financieros en sus actividades de especulación financiera, al haber creado un sistema financiero desregulado que en lugar de financiar a la acumulación real, financia la especulación financiera, cuando lo que requiere la nueva base tecno-productiva del capitalismo mundial es extender la revolución tecnológica a todas las ramas económicas de los países, para lo cual se deben imponer requisitos de desempeño a los sistemas financieros para que cumplan con su papel de relacionarse con la acumulación real, dotándola de recursos para su expansión.
8. El desarrollo de las nuevas ramas de la acumulación mundial fue el espacio económico que permitió que una gran parte de la plétora de capital acumulada durante la crisis económica de la etapa fordista – Keynesiana fuera absorbida, para que el capitalismo contemporáneo rompiera parcialmente con el predominio temporal del ciclo financiero sobre el ciclo productivo. Asimismo, el gran flujo internacional de inversión extranjera directa hacia las zonas periféricas con altos niveles de rentabilidad fue otro de los elementos que permitieron la absorción de capital líquido y que fue el mecanismo para transferir las nuevas tecnologías hacia los países de destino.

Sin embargo la crisis de la economía norteamericana 2000 – 2001 mostró que esa plétora de capital que aún no ha sido absorbida totalmente por el proceso productivo, dado que la bancarrota de grandes conglomerados durante esa crisis, fue la expresión de la enorme especulación que aún se hace con el negocio financiero y la crisis de hipotecas durante el primer trimestre de 2007 confirma esa evidencia, que a pesar de ya no constituir un peligro real para el conjunto del sistema, todavía es capaz de cimbrar los cimientos de la estructura del capital en el mundo, dado que el Estado neoliberal alienta la especulación financiera con las reglas de desregulación de los mercados financieros que ha instrumentado desde hace más de tres décadas.

9. Las nuevas tecnologías asociadas a la revolución tecnológica en curso, han permitido a los grandes grupos económicos - financieros de México consolidar su posición dominante en el mercado interno y expandirse en el mercado mundial mediante la compra masiva en las dos últimas décadas de activos empresariales en el extranjero. Asimismo, la nueva modalidad intensiva de acumulación de carácter neoliberal les permite recibir todo el apoyo del Estado a través de diversos mecanismos que abarcan aspectos tributarios, de subsidios, cambiarios y financiamiento interno y externo.

Al haberse convertido la gran empresa en el eje dominante de acumulación capitalista en México, por consecuencia terminó apoderándose de todos los espacios de financiamiento a la acumulación y con ello centralizó el endeudamiento interno y externo, haciendo que la actividad empresarial consuma prioritariamente grandes sumas de capital líquido procedentes del interior y del exterior.

Como parte de su estrategia de consolidación y dominancia ha recurrido al endeudamiento internacional para allegarse de recursos que ha utilizado para modernizar los equipos productivos, diversificar inversiones y comprar activos en el extranjero. Esa misma tendencia se observa en las economías emergentes, donde el gran empresariado ha pasado a constituir el eje de la acumulación en detrimento de la participación del Estado en la economía.

10. Conforme se desprende de la descripción que se realiza del endeudamiento externo del sector público en el período que se precisa en esta investigación, se llega a la conclusión de que tal fenómeno no está resuelto. La apariencia que crea la supuesta solución se halla en el hecho de que la deuda exterior del Gobierno Federal se ha reducido como resultado de la existencia de ingresos excedentes de petróleo que han servido para comprar reservas internacionales al Banco de México que se han utilizado para realizar prepagos con el extranjero. Sin embargo, la deuda de PEMEX y la CFE, a través de los Pidiregas, creció exponencialmente hasta 2008, cuando el Congreso de la Unión aprobó la desaparición de esa inversión en el caso de PEMEX, aunque continuará en el caso de la CFE, al igual que el servicio de los mismos. Entonces, ahora la deuda con el exterior se ha desplazado del Gobierno Federal a estas dos empresas, pero como son pasivos que se manejan fuera de la contabilidad gubernamental, entonces se trata de aparecerlos como si se financiaran por sí mismos y no con recursos públicos federales. Por lo tanto, se concluye también, que en el corto plazo ya se empieza a sentir la necesidad de contar con mayores recursos presupuestales para hacer frente a ese servicio.
11. También se concluye que lo que hace aparecer como abultada la deuda externa que tiene el sector público de nuestro país no es su monto, sino la falta de dinamismo de la acumulación capitalista, porque el Estado mexicano no ha sido capaz de articular una política de desarrollo del mercado interior que supere el estancamiento que sufre el aparato productivo desde principios de los años ochenta, dado que nuestro crecimiento no ha pasado de un promedio de 2.2 por ciento en todo el período de 1982 a 2009¹. Pero lo más grave de la situación de nuestra estructura productiva es el hecho de que hemos desperdiciado por segunda ocasión en nuestra historia reciente, la oportunidad que nos brinda contar con enormes ingresos por producción de petróleo derivado de los altos precios en el mercado internacional desde principios del año dos mil, ya que en lugar de utilizarlos para el desarrollo de nuestra infraestructura, se han utilizado para el pago del servicio de los diversos pasivos que acumula el sector público y para el gasto corriente a través de la expansión de la alta burocracia desde 2000 a 2009 con altísimos sueldos² al pasar de 6 mil 142 plazas de nivel medio y superior a 42

¹ Este dato se obtiene a partir del cuadro 7 del capítulo 2 y del cuadro 56 del capítulo 5, sumando los valores positivos y restando los negativos y el resultado se divide entre el número de años considerados en el período.

² El gasto de la alta burocracia de 2000 a 2009 fue de 722 mil 700 millones de pesos anuales. De 2000 a 2009 existían 762 puestos del mismo nivel salarial que de un secretario de estado. En ese lapso se pasaron de 89 puestos homologados a nivel de subsecretario a mil 11 puestos; de 69

mil plazas respectivamente. Este es el factor que sirvió de mecanismo para gastar la riqueza petrolera. Otros factores de gasto de los excedentes petroleros lo representan la corrupción en todos los niveles, la promoción a los grandes empresarios por diversos mecanismos y las entidades federativas y el Distrito Federal.

12. Asimismo, se concluye que a pesar de lo correcta que pueda ser la política de sustituir deuda externa por deuda interna en el contexto de aprovechar los bajos niveles de las tasas de interés prevalecientes en el mercado interno y de recursos líquidos derivados de la bursatilización de los fondos de pensiones, la operación implica simplemente la sustitución de deuda externa por interna y no implica disminución alguna en el saldo total del débito del sector público; además, el efecto neto de estas operaciones es nulo en el saldo de la deuda total del sector público y se limita a una recomposición en las características contables de la misma, porque disminuye la deuda externa y aumenta la interna por el lado de la contabilidad que lleva la SHCP, pero de ahí no pasa, ya que los pasivos subsisten.
13. Por otra parte, la estrategia de pagar la deuda por adelantado muestra que ante la falta de una dirección política que responda a los imperativos de la nueva fase de desarrollo capitalista, centrada en el proyecto nacional de industrialización en base a las nuevas tecnologías de la información y las telecomunicaciones, se está desaprovechando nuevamente la oportunidad histórica que ofrecen los altos precios del petróleo en el mercado mundial y los enormes montos de ingresos excedentes que ello crea para apuntalar este proyecto en base a incorporar masivamente a la población al sistema educativo, para crear un sistema científico y tecnológico en correspondencia con las exigencias del mundo moderno de producir ciencia para su aplicación a la producción y al desarrollo de nuevos productos y nuevas ramas económicas que apuntalen el crecimiento del mercado interior, porque en lugar de canalizarlos al desarrollo nacional, se utilizan de forma improductiva en gasto corriente al igual que se hizo en los años ochenta del siglo pasado.
14. La apariencia que crea el descenso de la relación exportaciones/deuda e intereses/deuda no debe conducir a ningún engaño, pues mientras la economía mexicana no rompa con el estancamiento y recupere la senda del dinamismo que le caracterizó en los años sesenta del siglo pasado, no podrá hablarse de progresos en la política de administración de los pasivos públicos, porque sólo con

jefes de unidad en 2000 se pasó en 2009 a mil 212 nuevas plazas con ese mismo nivel. Las plazas con sueldos homologados a directores generales crecieron en la administración de Fox y en lo que va de la de Calderón en 5 mil 448 puestos. En directores de área aumentaron en 33 mil 981 puestos, esto incluye seguro de gastos médicos mayores que cuestan al erario 7 mil millones de pesos anuales, así como el Fondo de Ahorro Capitalizable de estos funcionarios, donde aportan el 10 por ciento de su sueldo y reciben por cada peso, otro peso gratis, que cuesta al año 12 mil millones de pesos. Esta burocracia incluye asesores, recepcionistas, choferes, vehículos, etc. Esa alta burocracia creció entre 2000 y 2009 en 48.5 por ciento. Tan sólo en 2009 de enero a septiembre el gasto en prestaciones a funcionarios públicos ascendió a 144 mil millones de pesos, superior al asignado a combate a la pobreza. Ver La Jornada, 9 de Noviembre de 2009, P. 7.

crecimiento económico podrá superarse el problema de la deuda externa del sector público.

15. Conforme lo expuesto en esta investigación, se puede concluir que la economía mexicana tiene una serie de limitaciones estructurales que no permiten que crezca al igual que otras economías de similar desarrollo industrial. Estas limitaciones se hallan en la base misma de la producción y acumulación de capital. Se trata de la modalidad de acumulación que ha configurado el capitalismo mexicano a lo largo del su historia, donde los monopolios y oligopolios subordinan el accionar del Estado mexicano, que canaliza todo el esfuerzo productivo de la sociedad a su favor, en detrimento de otros espacios de valorización como son las micro, pequeñas y medianas empresas del campo y la ciudad. Además, al fomentar la política neoliberal la especulación de los mercados financieros, gran parte del esfuerzo social se tira a la basura, dado que no se fomenta la acumulación real.
16. También se concluye que el Estado mexicano utiliza una serie de mecanismos para transferir riqueza en la promoción económica de esos grandes monopolios y oligopolios, entre ellos se encuentra la conformación de un sistema tributario que mantiene regímenes especiales de tributación para favorecer a la acumulación privada de capital. Asimismo, cuentan con una política cambiaria que alienta la existencia de dólares baratos para que esos grupos puedan sostener su expansión en el mercado mundial a través de la compra masiva de activos empresariales en los cinco continentes.
17. La nueva fase de la industrialización que se abre a principios de los años noventa en la economía mexicana privilegia a los monopolios y oligopolios privados al colocarlos como la base de la acumulación capitalista, pero al mismo tiempo, se conforma un bloque histórico de poder donde los altos funcionarios públicos de orientación neoliberal y los propietarios de los grandes monopolios y oligopolios vinculados al mercado mundial se entrelazan para convertir al Estado en una extensión natural de sus negocios, por lo que los pasivos públicos son una fuente fundamental de la acumulación de capital para estos grandes empresarios, donde el bloque dominante tiene una correlación de fuerzas favorable, que le permite asumir los riesgos de los grandes grupos económico-financieros, sin tener como contrapartida ninguna respuesta efectiva que revierta esas decisiones, que son a todas luces contrarias al interés de la población, como son los rescates de empresas y bancos.

Por esa razón, la nueva modalidad intensiva de acumulación de capital al no ser capaz de generar los excedentes necesarios para sostener una acumulación independiente del mercado mundial, convierte al Estado en una fuente permanente de acumulación originaria de capital, que permite que las grandes empresas accedan al gasto de la sociedad a través de diversos mecanismos que están garantizados por la legislación en la materia. Por ejemplo, a cambio de no cobrar los impuestos que debieran pagar esos grandes monopolios y oligopolios, el Estado mexicano utiliza el mecanismo del endeudamiento para compensar la falta de ingresos tributarios, al tiempo que, contrarresta el descenso de la tasa de

ganancia de esos conglomerados, pero al mismo tiempo, realiza el traspaso de la propiedad del capital dinero público que contrata como deuda a manos privadas. En este sentido, mientras no se haga una reforma tributaria que cobre realmente impuestos a los grandes monopolios y oligopolios, el endeudamiento en todas sus modalidades, continuará siendo el expediente para compensar la falta de ingresos públicos.

Por lo tanto, la única manera de modificar ese esquema de acumulación, es modificando la correlación de fuerzas para que arribe al poder una nueva fuerza social y política, que sea capaz de destruir todos los esquemas y privilegios que permiten que los grandes empresarios, sean los beneficiarios de las políticas públicas y del erario federal.

Todo lo anterior, pasa por institucionalizar una nueva modalidad de acumulación de capital que ponga como eje de la misma, el desarrollo del conocimiento como factor de industrialización y la incorporación masiva de la población a la educación en todos sus niveles, que permita la conformación de un sistema de investigación científico y tecnológico para producir ciencia y su aplicación a la producción, así como conformar un núcleo tecnológico propio y la ruptura con el poder de los monopolios y oligopolios, para que el país pueda transitar hacia una nueva etapa de crecimiento económico con carácter redistributivo.

También se requiere la conformación de un nuevo modelo de gestión del financiamiento público, que pasa por transparentar el uso de los recursos públicos y la orientación productiva de los pasivos que asume el Estado. Esto es totalmente posible, por la capacidad que ofrece el internet de almacenar, concentrar, movilizar y difundir cualquier clase de información relativa a la función pública o privada. El único freno a esta capacidad e iniciativa, lo representa el obstáculo que impone la hegemonía neoliberal al conocimiento público de esta información, para evitar que los privilegios e intereses que se mueven en torno a este tema, sea del conocimiento de los ciudadanos, por las implicaciones políticas que esto representa.

BIBLIOGRAFÍA

Arrighi, Giovanni (1999), *El Largo Siglo XX. Dinero y Poder en los Orígenes de Nuestra Época*, Editorial Akal, Madrid, España.

Ayala Espino, José (2001), *La Economía del Sector Público Mexicano*, Facultad de Economía-Editorial Esfinge, México.

----(1988), *Estado y desarrollo. La formación de la economía mixta mexicana (1920-1982)*, Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal, UNAM, FCE y AZÚCAR, México.

Aglieta, Michel (1979), *Regulación y crisis del capitalismo*, Editorial Era, segunda edición en español, México.

----y Sandra Moatti (2002), *El FMI, del orden monetario a los desórdenes financieros*, ediciones AKAL, S.A., Madrid, España.

Aspe, Armella (1993), *El camino mexicano de la transformación económica*, FCE, México.

---- (1994), "Balance de la transformación económica 1989-1994", en *El Mercado de Valores* número 8, agosto, NAFIN, México.

Aguirre Covarrubias, Teresa (2005), "Sistema Financiero Internacional y desarrollo en América Latina. ¿Una relación imposible?", en Manrique, Irma y Teresa López González, *Política fiscal y financiera en el contexto de la reforma del Estado y de la desregulación económica en América Latina*, UNAM, Colección Jesús Silva Herzog, México.

A UVLV International Gaming Institute (1996), *The Gaming Industry*, John Wiley and Sons, Inc., Las Vegas, Nevada, USA.

Altvater, E. (s/f), "Observaciones sobre algunos problemas planteados por la intervención estatal", en J.M.Vincent, Et. AL. *El Estado contemporáneo y el marxismo*, Facultad de Economía, UNAM.

-----y Birgit Mahnkopf (2002), Las limitaciones de la globalización, Siglo XXI editores, México.

Aguilar, G. y Graizbord, B. (1995), "La Reestructuración Regional en México. Cambios de la Actividad Económica Urbana, 1980-1988", en revista Comercio Exterior, Vol. 445, No. 2, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.

Alegría, T., Carrillo, J., y Estrada, J. A. (1997), "Reestructuración Productiva y Cambio Territorial: Un Segundo Eje de Industrialización en el Norte de México", Revista de la CEPAL, No. 61, Santiago de Chile.

Alonso, J., Carrillo, J. y Contreras, O. (2000), "Trayectorias Tecnológicas en Empresas Maquiladoras Asiáticas y Americanas en México", CEPAL, Serie Desarrollo Productivo No. 72, Santiago de Chile.

Al-Chalabi, F.J. (1984), la OPEP y el precio internacional del petróleo: el cambio estructural, Siglo XXI, México.

Atienza Azcona, Jaime (2002), La Deuda Externa del Mundo en Desarrollo. Teoría, Realidad y Alternativas, Ediciones Akal, Madrid, España,

Ashworth, Williams (1977), Breve Historia de Economía Internacional (Desde 1850), FCE, México.

Auditoría Superior de la Federación y Cámara de Diputados (2007), Informe Integral sobre la Fiscalización del Rescate Bancario de 1995-2004, México.

Anguiano, Arturo (1975), El Estado y la Política Obrera del Cardenismo, Colección Problemas de México, Editorial Era, México.

Banco Nacional de Comercio Exterior (1999), México. Transición Económica y Comercio Exterior, Bancomext – FCE, México.

Basave, Jorge (1996), Los Grupos de Capital Financiero en México (1974-1995), Ediciones el Caballito – Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México.

----- (1983), "El Capital Financiero y Expropiación Bancaria", en revista Teoría y Política Número 9, enero-marzo, Juan Pablos Editor, México.

----- (1995), Los Grupos de Capital financiero en México, tesis de doctorado en economía, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM.

----- (2000), "La inversión extranjera directa de las corporaciones empresariales mexicanas, en Basave Kundhart, Jorge (2000), Las empresas mexicanas ante la globalización, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.

----- (2007), "Grupos empresariales y economía internacional", en Revista Este País. Tendencias y Opiniones, número 193, Abril, México.

----- (1990) "La estrategia financiera del gran capital", en Problemas del Desarrollo No. 81, abril-junio, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM., México.

Baek, N. (1993), "Desarrollo e Incentivos para las Pequeñas y Medianas Empresas Coreanas", Comercio Exterior No 6, Vol.43, México.

Banco Mundial (2009), Global Development Finance. The Development Potential of Surfing Capital Flows, Washington, D.C.

Benavente, J., G. Crespo, Jorge Katz y G. Stumpo (1996), "La transformación del desarrollo industrial de América Latina. En Revista de la CEPAL No. 60, diciembre, Santiago de Chile.

Brenner Robert (1986), Las raíces de la declinación económica de Estados Unidos, en revista Brecha No. 1, México.

Brenner, Robert (1999), Turbulencias en la economía mundial, ediciones LOM-Encuentro XXI-Cenda, Bs. As., Argentina.

Bendesky, León (1987), "La Deuda Externa Latinoamericana como una Forma del Conflicto", en Investigación Económica 182, Facultad de Economía, UNAM., México.

Bustelo, Pablo (2004), "Las crisis financieras en Asia y en Argentina: un análisis comparado", Revista de Economía, No. 816, julio-agosto, Madrid, España, versión internet: http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_816_61-74__DEA2B65E83C1CBDE274053B9DE57563E.pdf

Bujarin, Nicolai I. (1981), La Economía Mundial y el Imperialismo, Cuadernos de Pasado y Presente número 21, séptima edición, ediciones Pasado y Presente, Córdoba, Argentina.

Boltvinik, Julio y Enrique Hernández Laos (1999), Pobreza y Distribución del Ingreso en México, Siglo XXI editores, México.

Block, L. Fred (1980), Los orígenes del desorden económico internacional, FEC, México.

Brzezinski, Zbigniew (1998), El gran tablero mundial. La supremacía estadounidense y sus imperativos geoestratégicos, Editorial Paidós, Madrid, España.

Biggs, Gonzalo (1987), La crisis de la Deuda Latinoamericana Frente a los Precedentes Históricos, Grupo Editor Latinoamericano, Colección Estudios Internacionales, Bs. As. Argentina.

Bouzas, Roberto y Ricardo French-Davis (1998), "La Globalización y la Gobernabilidad de los Países en Desarrollo", en Revista de la CEPAL Número Extraordinario, octubre, Santiago de Chile.

Calva, José Luis (Coordinador), Desarrollo económico: estrategias exitosas, Miguel Ángel Porrúa y Universidad Nacional Autónoma de México, México.

Caballero Urdiales, Emilio (2006), Los ingresos tributarios del sector público de México, UNAM, México.

Chang, H. (1996), El papel del Estado en la economía, editorial Ariel, México.

Cámara de Diputados y Contaduría Mayor de Hacienda (1998), Revisión del Fondo Bancario de Protección al Ahorro. Separata del Informe de Resultados

sobre la Revisión de la Cuenta de la Hacienda Pública Federal de 1996, Cámara de Diputados, Contaduría Mayor de Hacienda, septiembre, México.

CESOP ((2004) Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública), "Análisis comparativo de tarifas en autopistas concesionadas: los casos de Argentina, Brasil, España y México", Cámara de Diputados, México.

COFETEL (2006), "Evolución de las tarifas telefónicas en México". Sector Telecomunicaciones, marzo, versión internet: [WWW.cft.gob.mx/wb/COFETEL/COFE Evolucion de las tarifas telefonicas en _2006](http://WWW.cft.gob.mx/wb/COFETEL/COFE_Evolucion_de_las_tarifas_telefonicas_en_2006)

Correa Vázquez, María Eugenia (1998), Crisis y Desregulación Financiera, Siglo XXI Editores-UNAM, México.

----- (1991), Los mercados financieros y la crisis en América Latina, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México.

----- (1984), "El endeudamiento de América Latina", en Investigación Económica número 170, octubre-diciembre, Facultad de Economía, UNAM, México.

CFE (2005), "Presentación a la Comisión de Presupuesto de la H. Cámara de Diputados", 22 de febrero, México.

Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2007), Iniciativas de Reforma Hacendaria. Modificaciones realizadas por el Congreso de la Unión, Cámara de Diputados, 18 de septiembre.

Casar, José y Jaime Ross (1983), "Problemas estructurales de la industrialización en México", en Investigación Económica Número 165, abril-junio, Facultad de Economía, UNAM, México.

Cárdenas, Enrique, (1994) La Hacienda Pública y la Política Económica 1929-1958, El Colegio de México, Fideicomiso Historia de las Américas y Fondo de Cultura Económica, México.

Caputo Leiva, Orlando (1987), "Funcionamiento cíclico del capitalismo en las décadas de los años setenta y ochenta. Sus perspectivas: la situación de América Latina, en Investigación Económica número 180, abril-junio, Facultad de Economía, UNAM, México.

Castells, Manuel (2000), La Era de la Información, Vol. I, Siglo XXI, México.

----- (1978), La crisis de la economía mundial y el capitalismo americano, Laia, Barcelona, España.

Chávez Ramírez, Paulina Irma (1996), Las cartas de intención y las políticas de estabilización y ajuste estructural de México: 1982-1994, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas y Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México.

Cipolla, Carlo M (1981), Historia Económica de Europa (1). La Edad Media. Editorial Ariel, Barcelona, España.

Canacintra (1995), La Subcontratación de Procesos Industriales. Estado Actual y Perspectivas en México. Cámara Nacional de la Industria de Transformación. México.

Carrillo, J., y Ramírez, M.A. (1998) "Reestructuración, Eslabonamientos Productivos y Competencias Laborales en la Industria Automotriz en México", <http://lasa.international.pitt.edu/LASA97/carrilloramirez.pdf>

Carrillo, J., Mortimore, M., y Alonso, J. (1999), "El Impacto de las Empresas Transnacionales en la Reestructuración Industrial de México. El Caso de las Industrias de Partes para Vehículos y Televisores", CEPAL, Serie Desarrollo Productivo No. 50, Santiago de Chile.

Cepal, (1993), Organización Industrial, Competitividad Internacional y Política Pública en la década de los años noventa, LC/R. 1829, Santiago de Chile.

--- (1992), "Reestructuración y desarrollo de la Industria Automotriz Mexicana en el decenio de 1980: Evolución y Perspectivas", Estudios e Informes de la CEPAL, No. 83, Santiago de Chile.

Clavijo, Fernando y José Casar (1994), “Las Restricciones al Crecimiento de la Economía Mexicana y la Necesidad de una Política Industrial para el Fomento de la Competitividad”, en Clavijo, Fernando y José Casar (Comps), La Industria Mexicana en el Mercado Mundial. Elementos para una Política Industrial. Tomo 2, F.C.E. México.

----y S. Valdivieso (1994), “La Política Industrial de México, 1988-1994”, en Clavijo, Fernando y José Casar (Comps), La Industria Mexicana en el Mercado Mundial. Elementos para un Política Industrial. Tomo 1, F.C.E. México.

Calvo, Guillermo (2004), Frenazos y fracasos. Globalización financiera y los Mercados Emergentes, en http://www.powershow.com/view/291896-Yjc2M/FRENAZOS_Y_FRACASOS_Globalizacin_Financiera_y_los_Mercados_Emergentes_flash_ppt_presentation

---- (2001), Globalización Financiera, Banco Interamericano de Desarrollo, Lima, Perú, octubre, versión internet, 21-08/2004.

Chesnais, Francois y Dominique Plihon (2003: Coordinadores), Las Trampas de las Finanzas Mundiales, Ediciones Akal, S.A., Madrid, España.

Chesnais, Francois (2001), “Los mecanismos de una crisis de repercusiones planetarias”, en ATTAC Contra la Dictadura de los Mercados: Alternativas a la Mundialización Neoliberal, Icaria Editorial, Barcelona, España.

----- (1999), “La Globalización y el Estado del Capitalismo a Finales de Siglo”, en Investigación Económica No. 215, enero – marzo, Facultad de Economía, UNAM.

Cline, William R. (1984), La Organización del Dinero en el Mundo: la Economía Política de las Relaciones Monetarias Internacionales, FCE, México.

Dabat, Alejandro (1993), El Mundo y las Naciones, UNAM - CRIM, México.

----- (1995a), “La crisis mexicana y el nuevo entorno internacional, en revista Comercio Exterior, Vol. 45, No. 11, noviembre, Banco Nacional de Comercio Exterior, México..

------(1995b), La crisis mexicana, CRIM-UNAM, México.

-----y Miguel Ángel Rivera, (1995), “Las Transformaciones de la economía mundial, en Alejandro Dabat (Coordinador) México y la Globalización, CRIM-UNAM, México.

-----y Miguel Ángel Rivera y Alejandro Toledo, (2001), “Revaluación de la Crisis Asiática: Espacio, Ciclo y Patrón de Desarrollo Regional, en Revista Comercio Exterior, Vol. 51, No. 11, noviembre, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.

----- (2001), “Globalización, Capitalismo Informático Global y Nueva Configuración Espacial del Mundo” en <http://es.scribd.com/doc/13432646/1-DABATGlobalizacion-Capitalismo-Informatico-Global-y-Nueva-Config>.

----- (1991), Capitalismo Mundial y Capitalismos Nacionales, FCE, México.

----- (2009), La crisis financiera en Estados Unidos y sus consecuencias internacionales, en revista Problemas del Desarrollo, Vol. 50, No. 157, abril-junio, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.

----- (1984), El capitalismo de Estado, la inflación y la crisis mundial, en Cuadernos de la CIES, Serie Investigación, Facultad de Economía, UNAM, México.

----- (2010), Estado, desarrollo y crisis del neoliberalismo, en Dabat, Alejandro (Coordinador), Estado y Desarrollo, IIEc-UNAM, México.

-----y Silvana Arrarte (2004), Revolución informática, globalización y nueva inserción internacional de México, UNAM, México.

----- y Miguel Ángel Rivera Rios (2004), “Nuevo ciclo industrial mundial e inserción internacional de países en desarrollo” en Dabat, Alejandro, Et. AL. (Coordinares), Globalización y cambio tecnológico. México en el nuevo ciclo industrial mundial, Universidad de Guadalajara, UNAM, UCLA Program on Mexico, PROFMEX y Juan Pablos Editor, México.

----- (1995c), México y la globalización (Coordinador), México, CRIM-UNAM.

----- (1980), "La economía mundial y los países periféricos en la segunda mitad de la década del sesenta", en Teoría y Política número 1, abril-junio, Juan Pablos, México.

Díaz Soto y Gama, Antonio (2002), Historia del agrarismo en México, Editorial Era, México.

Dussel, Enrique (1999), "La Subcontratación como Proceso de Aprendizaje. El Caso de la Electrónica en Jalisco (México) en la Década de los Noventa". CEPAL, Serie Desarrollo Productivo No. 55, Santiago de Chile.

Dussel Peters, Enrique (1997), La Economía de la Polarización. Teoría y Evolución del Cambio Estructural de las Manufacturas Mexicanas (1988-1996), UNAM-editorial Jus, México.

Dávila Aldás, Francisco R (1995), Del Milagro A La Crisis, la ilusión...el miedo...y La Nueva Esperanza. Análisis de la Política Económica Mexicana 1954-1994, Fontamara, México.

Devlin, Robert (1983), Renegociación de la deuda externa latinoamericana: análisis del poder monopólico de la banca, en Revista de la CEPAL No. 20, agosto, Santiago de Chile.

-----y Nora Lustig (1990), "El Plan Brady un año después", en revista Comercio Exterior, Vol. 40, No. 4, noviembre, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.

Días Carneiro, Dionisio (1988), El Brasil y el FMI: lógica e historia de un estancamiento, en Stephany Griffith-Jones (compiladora), Deuda Externa, Renegociación y Ajuste en América Latina, Lecturas de El Trimestre Económico No. 61, FCE, México.

Dos Santos, Tehotonio ("La Cuestión de las Ondas Largas"), en Estay, Jaime (Coordinador), La Globalización de la Economía Mundial. Principales Dimensiones en el Umbral del Siglo XXI, UNAM-Instituto de Investigaciones Económicas, México.

Dornbusch, Rudiger (1990), "La Reducción de las Transferencias de los Países Deudores", en Dornbusch, Rudiger (compilador), Soluciones a los Problemas de la Deuda de los Países de América Latina, Lecturas del Trimestre Económico No. 68, FCE, México.

Dunning, Hohn y Hamdani, Khail A. (1997), The New Globalism and Developing Countries, United Nations University Press, New York.

Dosi, Giovanni, (1991). "Una Reconsideración de las Condiciones y de los Modelos del Desarrollo. Una Perspectiva "Evolucionista" de la Innovación, el Comercio y el Crecimiento", en revista Pensamiento Iberoamericano número 20, julio-diciembre, Santiago de Chile.

Eatwell, John y Lance Taylor (2005), Finanzas Globales en Riesgo. Un análisis a favor de la regulación internacional, Siglo XXI ediciones, Buenos Aires, Argentina.

Estrada López, José Luis (2007), "Aprendizaje y desarrollo económico en Corea del Sur, 1960-2004", en José Luis Calva (Coordinador), Desarrollo económico: estrategias exitosas, Miguel Ángel Porrúa y Universidad Nacional Autónoma de México, México.

Estay Reyno, Jaime (1996), Pasado y Presente de la Deuda Externa de América Latina, Instituto de Investigaciones Económicas y Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México.

----- (2000), "La Globalización Financiera. Una Revisión de sus Contenidos e Impactos", en José Antonio Ibáñez Aguirre (Coordinador), Subdesarrollo, Mercado y Deuda Externa. Paradojas de la Economía Mexicana, Universidad Iberoamericana, México.

Espinosa Yglesias, Manuel (1999), Bancomer S.A., México.

Ellsworth, P.T. t J, Clark Leith (1978), Comercio Internacional, FCE, México.

FMI (1997), Anuario de Estadísticas Financieras Internacionales, Washington, D.C.

Félix, David (1998), "La Globalización del Capital Financiero", en Revista de la CEPAL Número Extraordinario, octubre, Santiago de Chile.

Freeman, Christopher (1995), The National System of Innovation in Historical Perspective, Cambridge Journal of Economics, Vol. 19, No. 1, Oxford University Press, United Kingdom.

Frenkel, Roberto (2001), "Reflexiones sobre el Financiamiento del Desarrollo", en Revista de la CEPAL No. 74, Santiago de Chile.

Fajnsylber, Fernando (1983), La industrialización trunca de América Latina, Nueva Imagen, México.

García Menéndez, José Ramón (1989), Política de Deuda Externa en América Latina, Iepala Editorial, Madrid, España.

Garrido, Celso (2005), Desarrollo Económico y Procesos de Financiamiento en México. Transformaciones contemporáneas y dilemas actuales, UAM Azcapotzalco-Siglo XXI Editores, México.

Gereffi, Gary (2002), Globalización, cadenas productivas y pasaje de las naciones a eslabonamientos superiores. El caso de la industria internacional del vestido", En Basave, Jorge, et.al; Globalización y alternativas incluyentes Para el siglo XXI, Facultad de Economía, UNAM, CRIM, DGAPA y UAM-A, México.

----(2004), "La transformación de la industria de la confección en América del Norte". En Dabat, Alejandro, Miguel Ángel Rivera Ríos y James W. Wilkie (Coordinadores), Globalización y cambio tecnológico. México en el nuevo ciclo industrial mundial, Universidad de Guadalajara, UNAM, UCLA Program on Mexico, PROFMEX y Juan Pablos Editor, México.

Guillén Romo, Arturo (2004), "Deflación y mercados financieros", en Eugenia Correa y Alicia Girón (Coordinadoras), Economía Financiera Contemporánea, tomo II, Senado de la República LIX Legislatura, UNAM, UAM-Iztapalapa y Universidad Autónoma de Zacatecas, México.

Romo Guillén, Héctor (1984), Orígenes de la Crisis en México 1940/1982, Ediciones Era, Colección Problemas de México, México.

----(1990), El Sexenio de Crecimiento Cero, Era, México.

Garrido, Celso (2007), "El dinosaurio de Monterroso y la economía mexicana. ¿Son los monopolios los causantes del atraso en el país?", en Revista Este País. Tendencias y Opiniones, número 193, Abril, México.

González Soriano, Raúl (2001), Acumulación, Estado y Capital Externo. La Transición de la Economía Mexicana: 1970-1994, borrador de tesis doctoral, Facultad de Economía, UNAM.

Guttman, Robert (1994), How credit – Money Shapes the Economy. The United States in a Global System, M.E. Sharpe, United States of America.

Guerrero, Omar (1989), El Estado y la Administración Pública en México, Instituto Nacional de Administración Pública (INAP), México.

Gutiérrez, Antonio (1990), Dinero, Capital y Crédito. Una perspectiva histórica, Mimeo, Facultad de Economía-DEP, UNAM.

----(1987), "El desplome bursátil", en Economía Informa número 157, octubre, Facultad de Economía, UNAM, México.

----(1993), "La globalización de la finanzas, una nueva fase de la internacionalización del capital", en Economía, Informa No. 197-198, Facultad de Economía, UNAM, México.

Gutiérrez Macías, Santos Gabriel (1989), Movimiento cíclico y comportamiento monetario en los países industriales, 1967-1897", tesis de maestría, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM.

Gutiérrez R., Roberto (1986), "El endeudamiento externo del sector privado de México. Expansión y renegociación, en Comercio Exterior, Vol. 36 No. 4, abril, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.

Gutelman, Michel (1975), *Capitalismo y Reforma Agraria*, segunda edición, Editorial Era, México.

Gracida, Elsa M. (2002), *El Siglo XX Mexicano. Un capítulo de su historia 1940-1982*, México, UNAM-DGAPA, Facultad de Economía, México.

Green Rosario (1976), *El endeudamiento público externo de México 1940-1973*, El Colegio de México, México.

----- (1989), *La deuda externa de México 1973-1988. De la abundancia a la escasez de créditos*, Nueva Imagen-Secretaría de Relaciones Exteriores, México.

----- (1998), *Lecciones De La Deuda Externa De México, De 1973 a 1997. De abundancias y escaseces*, Fundación Colosio y FCE, , México.

Griffith Jones,Stephany, Et. Al. (1993), "El retorno de capital a América Latina", En *Comercio Exterior*, Vol. 43, No. 1, enero, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.

Hamilton, Nora (1983), *México: Los Límites de la Autonomía del Estado*, Era, México.

Harvey, David (1990), *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*, FCE, México.

----- (1998). *La Condición de la Posmodernidad. Investigación Sobre los Orígenes del Cambio Cultural*, Amorrortu Editores, Bs.As., Argentina.

Hardt, Michael y Antonio Negri, (2000), *Empire*, Traducción de Eduardo Sadier de la edición de Harvard University Press, Massachussets, versión internet.

Hansen, Roger D. (1998), *La Política del Desarrollo Mexicano*, Siglo XXI Editores, México.

Hernández Laos, Enrique (1985), *La productividad y el desarrollo industrial en México*, FCE, México.

-----y Jorge Velásquez Roa (2003), Globalización, desigualdad y pobreza. Lecciones de la experiencia mexicana, Plaza y Valdez y Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México.

Hilferding, Rudolf (1971), El Capital Financiero, Instituto Cubano del Libro, La Habana, Cuba.

Ibarra, David, (1998). "Globalización, Mercado y Finanzas", en Revista de la CEPAL Número Extraordinario, octubre, Santiago de Chile.

Imbert, Pierre-André, (2001). ¿Todo el Poder a los Fondos de Pensiones?, en ATTAC Contra la Dictadura de los Mercados: Alternativas a la Mundialización Neoliberal, Icaria Editorial, Barcelona, España.

Izquierdo, Rafael, (1995) Política Hacendaria del Desarrollo Estabilizador, 1958-1970, El Colegio de México, Fideicomiso Historia de las Américas y Fondo de Cultura Económica, México.

Katz, Jorge (1998), "Aprendizaje Tecnológico. Ayer y hoy, en revista de la CEPAL número extraordinario, Santiago de Chile.

Kindleberger, Charles P. (1993), Manías, Pánicos y Cracs. Historia de las Crisis Financieras, Editorial Espasa Calpe, Bs. As. Argentina.

----- (1982), Historia financiera de Europa, Editorial Crítica, Barcelona, España.

Kenneth, Dam (1987), Las Reglas del Juego: Evolución del Sistema Monetario Internacional, editorial Tres Tiempos Bs, As. Argentina.

Kaplinsky, Raphael, (1995). "Globalisation, industrialisation and sustainable growth: the pursuit of the Nth-Rent, discussion paper, number 365, Brighton University, a Sussex Institute and Development Studies, United Kingdom.

Krugman, Paul R., y Maurice Obstfeld (1995), Economía Internacional. Teoría y Política, tercera edición, Mcgraw-Hill, Madrid, España.

Kenwood, A.G., y Lougheed, A. I (1972), Historia del Desarrollo Económico Internacional. Desde 1820 hasta la Primera Guerra Mundial, Ediciones Istmo, Madrid, España.

Kondratieff, Nikolai (1992), Los Ciclos Largos de la Coyuntura Económica, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.

Landes, David S. (1979), Progreso Tecnológico y Revolución Industrial, Editorial Tecnos, Madrid, España.

Landau, Georges D. (1990), "La dinámica de un foro privilegiado: el Club de París", en revista Comercio Exterior, Vol. 40, Núm. 11, noviembre, Bancomext, México.

Lenin, V (1974), El Desarrollo del Capitalismo en Rusia, Editorial Progreso, Moscú, Rusia.

----- (1916 (1961), El imperialismo fase superior del capitalismo, editorial Progreso, Moscú, Rusia.

Ludlow, Leonor y Carlos Marichalm (1998), Un Siglo de Deuda Pública en México, Instituto Mora, El Colegio de Michoacán, El Colegio de México e Instituto de Investigaciones Históricas-UNAM, México.

López Díaz, Pedro (1989), La crisis del sistema político mexicano, Fontamara, México.

----- (1993), Capitalismo: Teoría y Crisis, UNAM, México.

----- (1986), Marx y la Crisis del Capitalismo. Ediciones Quinto Sol-División de Estudios de Posgrado-Facultad de Economía-UNAM-Universidad Autónoma de Sinaloa, México.

----- (1987), La crisis del Capitalismo. Teoría y Práctica (Coordinador), Siglo XXI Editores, México.

Little, Ian, Tibor Scitovsky y Maurice Scott (1975), *Industria y Comercio en algunos países en desarrollo*, FCE, México.

Lusting, Nora (2002), *México. Hacia la Reconstrucción de una Economía*, Colegio de México-FEC, México.

Lozano, K. (2007), "Los Sistema Productivos locales y la importancia de la innovación en la construcción del territorio: El caso de la Industria Mueblera en Jalisco, México", en *Economía Informa* No. 345, marzo-abril, Facultad de Economía, UNAM, México.

Marichal, Carlos (1988), *Historia de la Deuda Externa de América Latina*, Alianza Editorial Mexicana, México.

Martin, Hans – Peter y Harald Schumann (1999), *La Trampa de la Globalización*, Santillana, S.A. Taurus, Madrid, España.

Mehrling Perry (1995), *Debt, crisis and recovery. The 1930,s and the 1990,s*, M.E. Sharpe, New York.

Marx, Carlos (1959), *El Capital*, tomo 3, FCE, México.

----- (1850)(1973), *Las Luchas de Clases en Francia. De 1848 a 1850*, en *Obras Escogidas de Marx y Engels*, tomo 1, Editorial Progreso, Moscú, Rusia.

----- (1980), *El Capital*, tomo I, volumen 3, sexta edición, Siglo XXI, México.

----- (1979), *El Capital*, tomo 3, volumen 7, tercera edición, Siglo XXI, México.

----- (1857), *Introducción General a la Crítica de la Economía Política de 1857*, Editorial Siglo XXI, México.

Marx, Carlos y Federico Engels (1987), *Revista (mayo-octubre) de 1850*, en *Escritos Económicos Menores*, FCE, México.

Manchón, Federico (1999), "Globalización Económica y Finanzas Internacionales", en Estay, Jaime (Coordinador), La Globalización de la Economía Mundial. Principales Dimensiones en el Umbral del Siglo XXI, UNAM-Instituto de Investigaciones Económicas, México.

Mandel, Ernest (1986), Las Ondas Largas del Desarrollo Capitalista, Siglo XXI editores, Madrid, España.

----- (1980), La crisis 1974-1980, ediciones Era, México.

----- (1979), El capitalismo tardío, ediciones Era, México.

Molina Warner (1981), "El endeudamiento externo del sector privado y sus efectos en la economía mexicana, en Comercio Exterior No. 10, Vol. 10, octubre, México.

Minsky, Hyman P. (1987), Las Razones de Keynes, FCE, México.

Morera, Carlos (1998), El Capital Financiero en México y la Globalización, UNAM-ERA, México.

Manchón C., L. Federico (1999), "Globalización Económica y finanzas internacionales", en Estay, Jaime, Et, AL. (Coordinadores), La Globalización de la economía mundial. Principales dimensiones en el umbral del siglo XXI, IIEC-UNAM, México.

Manrique Irma y Teresa López González (Coordinadores 2005), Política fiscal y financiera de la reforma del Estado y de la desregulación en América Latina, UNAM, Porrúa y otros, México.

Martínez Domínguez, Beatriz y José Luis Espinosa Bermejo (2005), Proyectos de Infraestructura Productiva con Impacto Diferido en el Registro de Gasto (Pidiregas), en Manrique, Irma y Teresa López González, Política fiscal y financiera en el contexto de la reforma del Estado y de la desregulación económica en América Latina, UNAM, Colección Jesús Silva Herzog, México.

Mackey, Michael W. (1999), Informe de Michael W. Mackey en la Evaluación Integral de las Operaciones y Funciones del Fondo Bancario de Protección al Ahorro "FOBAPROA" y la Calidad de Supervisión de los Programas del

FOBAPROA de 1995 a 1998, julio, Palacio Legislativo de San Lázaro, LVII Legislatura Federal.

Martínez Morales, Rafael I (1991), Derecho Administrativo. Primer Curso, Editorial Harla, México.

Mosk, L. Sanford (1950), "La revolución industrial en México", en Problemas Agrícolas e Industriales de México, México.

Moreno, Roberto (2003), Paraísos Fiscales y sus demonios, edición del autor, México.

Néme, Jacques y Colette Néme (1974), Organizaciones Económicas Internacionales, Colección Demos, Ariel, Barcelona, España.

Núñez Estrada, Héctor Rogelio (2005), Reforma y crisis del sistema bancario 1990-2000. Quiebra de Banca Serfín. Enfoque organizacional, Editorial Plaza y Valdés, México.

Oman, Charles (1994), Globalisation and Regionalisation: The Challenge for developing countries, OCDE, Paris.

Ogaz Pierce, José Abel (1996), Deuda Externa Pública y el Nuevo Orden Económico, Instituto Politécnico Nacional, México.

Ordóñez, Sergio (2009), Cambio histórico mundial contemporáneo y pensamiento social. Transformación del capitalismo: la revancha de Gramsci, en revista Iztapalapa, Vol.40, No. 157, Abril-junio, UAM - Iztapalapa, México.

Osorio Paz, Saúl (1997), La deuda Externa Latinoamericana y sus principales consecuencias (1975-1989), UNAM-IIEC, México.

Ortiz Mena, Antonio (2000), El desarrollo estabilizador: reflexiones sobre una época, FCE, México.

Ostry, Jonathan D., Et. Al (1985), "El ahorro y la tasa de interés real en los países en desarrollo", en revista Finanzas y Desarrollo No. 4, diciembre, Banco Mundial-FMI, Washington, D.C.

Pettis, Michel (2002), La Máquina de la Volatilidad. Los mercados emergentes y la amenaza de su colapso financiero, editorial Océano, Madrid, España.

Palazuelos, Enrique (1998), La Globalización Financiera. La Internacionalización del Capital Financiero a Fines del Siglo XX, Editorial Síntesis, S.A., Madrid, España.

Pérez, Carlota (2002), Technological Revolutions and Financial Capital. The Dynamics of bubbles and Golden Ages, Edward Elgar Publishing Limited, United Kingdom.

----- (1996), "La modernización industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de importaciones, en revista Comercio Exterior, mayo, Bancomext, México.

Plana, Manuel (2004), Las industrias, Siglos XVI al XX, tomo 11, UNAM-Océano, México.

Pellicer de Brody, Olga (1974), "El llamado a las Inversiones Extranjeras 1953-1958", en Sepúlveda Amor, Bernardo, Et. AL., Las Empresas Transnacionales en México, El Colegio de México, México.

Pérez, Wilson y Giovanni Stumpo (2002) Coordinadores, Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe, Siglo XXI Editores, México.

Peralta Sánchez, José Ignacio (2003), "La crisis asiática: causas, consecuencias y evolución reciente", en Alejandro Díaz Bautista (compilador), Problemas Estructurales de la Economía Mexicana, Plaza y Valdés, México.

Pi-Suñer Llorens, Antonia (2006), La Deuda Española en México. Diplomacia y política en torno a un problema financiero, 1821-1990 editado por el Colegio de México y la UNAM, México.

Pino Hidalgo, Enrique (2005), "Corea del Sur: el desafío de una estrategia alternativa de crecimiento con bienestar. Regulación estatal y mercado", en Calva,

José Luis (Coordinador), La economía mexicana bajo el TLCAN. Evaluación y alternativas, tomo II, Universidad de Guadalajara, UNAM, México.

Pérez Sánchez, Beatriz (2010), Los grandes corporativos de la fracción Monterrey y sus élites empresariales (1982-2005), tesis doctoral, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM.

Plihon, Dominique (2003), El Nuevo Capitalismo, Siglo XXI Editores, México.

Presidencia de la República, Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2005.

Presidencia de la República (2003), Presentación del Programa de Desarrollo de Autopistas de Cuota para la Modernización de Corredores Carreteros en 2003, 20 de mayo. Página Web de la Presidencia.

Presidencia de la República (2007), Primer Informe de Gobierno, anexo estadístico.

Presidencia de la República, Proyecto de Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2008, Exposición de motivos.

Presidencia de la República, Proyecto de Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2008, tomo V.

Petrella, Ricardo (1996), Los Límites a la Competitividad. Cómo se Debe Gestionar la Aldea Global, Universidad Nacional de Quilmes y Editorial Sudamericana, Bs. As. Argentina.

Pirenne, Henry (1955), Historia Económica y Social de la Edad Media, FCE, México.

Porter, Michael (1999), Ser Competitivos. Nuestras Aportaciones y Conclusiones, Ediciones Deusto, Málaga, España.

Quijano, José Manuel (1982), México: Estado y Banca Privada, Corea del Sur: el desafío de una estrategia alternativa de crecimiento con bienestar. Regulación estatal y mercado”, ensayos del CIDE, México.

----- (1985), "El Financiamiento al Sector Industrial: Diagnóstico y Propuesta de Política", en Quijano, José Manuel, Sánchez, Hilda y Antía, Fernando, Finanzas, Desarrollo Económico y Penetración Extranjera, Colección Pensamiento Económico número 2, Universidad Autónoma de Puebla, México.

----Et. Al. (1985), Finanzas, Desarrollo Económico y Penetración Extranjera, UAP, México.

----y León Bendesky (1983), "Cambios Recientes en el Sistema Financiero internacional", en Quijano, José Manuel (Coordinador), La Banca: Pasado y Presente. (Los problemas financieros mexicanos), Ensayos del CIDE, Colección Ensayos No. 5, CIDE, México.

Quintana Adriano, Elvia Cecilia (2003), Aspectos legales y económicos del rescate bancario en México, UNAM-Instituto de Investigaciones Jurídicas, México.

Guillén Romo, Arturo (2004), "Deflación y mercados financieros", en Eugenia Correa y Alicia Girón (Coordinadoras), Economía Financiera Contemporánea, tomo II, Senado de la República LIX Legislatura, UNAM, UAM-Iztapalapa y Universidad Autónoma de Zacatecas, México.

Romo Guillén, Héctor (1984), Orígenes de la Crisis en México 1940/1982, Ediciones Era, Colección Problemas de México, México.

----(1990), El Sexenio de Crecimiento Cero, Era, México.

Reich, Robert (1993), El Trabajo de las Naciones, Javier Vergara Editor, Bs. As., Argentina.

Rivera Ríos, Miguel Ángel (2000), México en la Economía Global, UNAM-Editorial Jus, México.

----- Coordinador (1999), Reconversión Industrial y Aprendizaje Tecnológico en México (visión Global y Análisis Sectoriales), UNAM - Facultad de Economía, México.

----- (1986), Crisis y Reorganización del Capitalismo. 1960/1985, Ediciones Era, México.

----- (1992), El Nuevo Capitalismo Mexicano. El Proceso de Reestructuración en los años Ochenta, Ediciones Era, Colección Problemas de México, México.

----- (2009), Desarrollo Económico y Cambio Institucional, FE-UNAM-Juan Pablos Editor, México.

----- (1997), México: Modernización Capitalista y Crisis. Antecedentes y consecuencias de la devaluación de diciembre, UNAM, México.

----- (2005), "Comentarios a los Criterios de Política Económica para el ejercicio fiscal de 2005 en México", Mimeo, Facultad de Economía, UNAM.

----- (2007), "Las grandes empresas en México y la estrategia de desarrollo industrial", en Revista Este País. Tendencias y Opiniones, número 193, Abril, México, D.F.

----- y Alejandro Toledo Patiño (1998, (Coordinadores), La Economía mexicana después de la crisis del peso, UNAM, México.

----- y Estela Suárez (1994), Pequeña Empresa y Modernización. Análisis de dos Dimensiones, UNAM-CRIM, México.

----- (2005), Capitalismo informático, cambio tecnológico y desarrollo nacional, editorial Universidad de Guadalajara, UNAM, UCLA Program on México, Profmex/, Casa Juan Pablos Editor, México.

----- (2004), "Reinserción internacional, aprendizaje y coordinación en México" en Dabat, Alejandro, Et. AL. (2004), Globalización y cambio tecnológico, Universidad de Guadalajara, UNAM, UCLA Program on Mexico, PROFMEX y Juan Pablos Editor, México.

Ruiz Durán, Clemente (1995), Economía de la Pequeña Empresa, Editorial Planeta Mexicana-Ariel Divulgación, México.

--- (1992), "Las Empresas Micro, Pequeñas y Medianas: Crecimiento con Innovación Tecnológica", en revista Comercio Exterior, Vol. 42, No. 2, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.

--- (1993) "México: Crecimiento e Innovación en las Micro y Pequeñas Empresas", en revista Comercio Exterior, Vol. 43, No. 6, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.

Rebolledo Soberón, Luis (1984), "La captación de recursos externos: créditos y emisión de bonos", en revista Comercio Exterior, Vol. 34, No. 3, marzo, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.

Romero Acosta, Miguel (1990), Teoría General del Derecho Administrativo, Editorial Porrúa, México.

Rubio, Blanca (2003), "El dominio "desarticulado" de la industria sobre la agricultura: la fase agroexportadora "excluyente", Mimeo, reproducido en la selección de lecturas para el segundo semestre de la materia de Investigación y Análisis Económico, Facultad de Economía, UNAM, semestre 2003-III.

Rogozinski, Jacques (1997), La Privatización en México. Razones e impactos, editorial Trillas, México.

Rodríguez Báez, Francisco (1987), "Acreedores y Deudores: los Juegos Internacionales del Poder", en Investigación Económica 182, octubre-diciembre, Facultad de Economía, UNAM., México.

Rodríguez Vargas, José de Jesús (2004), La nueva fase de desarrollo económico y social del capitalismo mundial, Tesis doctoral, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía-UNAM, México.

----- (2010), El cambio histórico mundial en Marx y Engels, en Rivera Ríos, Miguel Ángel (Coordinador), El Cambio Histórico Mundial, UNAM, México.

----- (1999), El liberalismo y el monetarismo en las economías avanzadas. Teoría y desarrollo, tesis de maestría, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM, México.

Rodríguez Castellanos, Arturo, Juan Carlos Ayala Calvo y Txomin Iturralde Jainaga (2003), "La percepción del riesgo-país en el caso americano. ¿Qué variables son relevantes?", en Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, No.133, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.

Spagnolo, Alberto (1980), Notas en torno al eclecticismo: apuntes para la reconstrucción teórica de un argumento de Marx", en revista Teoría y Política número 1, abril-junio, Juan Pablos Editor, México.

SHCP (2004), Convención Nacional Hacendaria, Mesa sobre Deuda Pública.

Scott, J. Allen (2004), "La Globalización y el ascenso de las regiones urbano globales, en Dabat, Alejandro, Et. AL. (2004), Globalización y cambio tecnológico, Universidad de Guadalajara, UNAM, UCLA Program on Mexico, PROFMEX y Juan Pablos Editor, México.

Strange, Susan (1999), El Dinero loco, Editorial Piados, Madrid, España.

----- (2003), La retirada del Estado, Icaria Editorial e Intermón Oxfam, Segunda edición en español, Madri, España.

SAT (2009), Información sobre consolidación fiscal. Consolidación/grandes contribuyentes, Cámara de Diputados, Comisión de Hacienda y Crédito Público, octubre.

SCT (2007), "Exitoso resultado de la primera licitación internacional en el esquema de aprovechamiento de activos", página Web de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, 6 de agosto.

Samuelson, Paul (1981), Curso de Economía Moderna, Madrid, ediciones Aguilar, Madrid, España.

Salinas de Gortari, Carlos (2000), México. Un paso difícil a la modernidad, Plaza y Janés, México.

SHCP (1988), Deuda Externa pública Mexicana, FCE, México.

SHCP (2000), Informes sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública, cuarto trimestre.

SHCP (2002), Informes sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública. Cuarto trimestre.

SHCP (2003), Informes sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública, cuarto trimestre.

Shields, David (2003), PEMEX un futuro incierto, Editorial Planeta, México.

--- (2005), PEMEX la reforma petrolera, Editorial Planeta, México.

Schvanzer, Jorge (1984), "Negociación de la deuda externa. Los actores, su encuadre y perspectivas", en revista Economía: Teoría y Práctica número 6, otoño, UAM, México.

Shaikh, Anwar (1990), Valor, Acumulación y Crisis. Ensayos de Economía Política, Tercer Mundo Editores, Bogotá, Colombia.

----- (1999), "Explaining the Global Economic Crisis", en Revista Historical Materialism No. 1, Vol. 5, London, United Kingdom.

Senado de la República (2002), Reforma al Sector Eléctrico, Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, marzo de 2002.

Soto, Roberto (2004), "Crisis financiera del sudeste de Asia", en Correa, Eugenia y Alicia Girón (Coordinadoras), Economía financiera contemporánea, tomo III, Senado de la República LIX Legislatura, UNAM, Facultad de Contaduría y Administración (UNAM), UAM-Iztapalapa y Universidad Autónoma de Zacatecas, México.

Storper, M (1993), Regional "worlds" of production: Learning and innovation in the technology districts of France, Italy and the USA", in Regional Studies, volume 27, No. 5, London, United Kingdom.

--- (1995), "Territorial Development in the Global Learning Economy: the Challenge to Developing Countries", in *Review of International Political Economy*, Vol. 2, No. 3, London, United Kingdom.

Solís, Leopoldo (1980), *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*, Siglo XXI, décima edición, México.

Sunkel, Osvaldo y Gustavo Zuleta (1990), "Neoestructuralismo vs Neoliberalismo en los años Noventa", en *Revista de la CEPAL Número 42*, diciembre, Santiago de Chile.

Schumpeter, Joseph (1939), *Business Cycles. A theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process*, Mcgraw Hill, New York.

Sweezy, Paul y Harry Magdoff (1982), "Two Faces of Third World Debt", en *Monthly Review*, enero, New York.

Touraine, Alan (1997), *¿Podremos Vivir Juntos?*, FCE, México

Teitel, Simon y Francisco E. Thoumi (1980), "De la Sustitución de Importaciones a la Exportación: La Experiencia de la Argentina y el Brasil en la Exportación de Manufacturas", en Sebastián Edward/ Simón Teitel (compiladores), *Crecimiento, Reforma y Ajuste. Las Políticas Comerciales y Macroeconómicas de América Latina en los decenios de 1970 y 1980*, FCE, Buenos Aires, Argentina.

Téllez Trejo, José Mario F. Y José Vargas Mendoza (1990), "El acuerdo de renegociación de la deuda externa de México", en *Economía Informa número 181*, marzo, Facultad de Economía, UNAM, México.

Toussaint, Erick (1998), *Deuda externa en el Tercer Mundo: Las Finanzas contra los pueblos*, Nueva Sociedad–Caracas/CADTM, Bruselas, Bélgica.

Torres Martínez, Ernesto (2007), *La Formación de Encadenamientos Innovadores en México: La Experiencia en los Noventa del Sector de Metal-Mecánica*, borrador de tesis doctoral, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM.

Trejo Reyes, Saúl (1973), *Industrialización y empleo en México*, FCE, México.

Trejo Muñoz, Rubén (2010), *Acumulación por Despojo y Privatización en México 1982-2009*, tesis doctoral, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM, México.

Uvalle Berrones, Ricardo (1998), *La actividad económica del Estado mexicano. Relevancia del sector paraestatal*, Plaza y Valdés Editores, México.

Ugarteche, Óscar (1988), "El Perú: La Deuda y el Ajuste Heterodoxo con Alán García", en Stephany Griffith-Jones (compiladora), *Deuda Externa, Renegociación y Ajuste en América Latina*, FCE, México.

Valenzuela Feijó, José (1994), "El Capitalismo, su Dominio Renovado y Aparentemente Absoluto", en *El Mundo de Hoy. Mercado, Razón y Utopía*, Editorial UAM, Iztapalapa y Anthropos, Bogotá, Colombia.

Valenzuela, José (1985), *El capitalismo mexicano en los ochenta*, ediciones Era, México.

Vargas Mendoza, José (1991), "Las necesidades de financiamiento externo de México y la apertura de los mercados de capital", en revista *Economía Informa* No. 194, mayo, Fac. de Economía, UNAM, México.

----- (1995), "Las relaciones cambiarias del peso frente al dólar norteamericano y la problemática actual del valor externo de la moneda mexicana", en revista *El Cotidiano* número 68, marzo-abril, UAM, México.

----- (1988), "La caída de las cotizaciones bursátiles en el mundo y la especificidad del caso mexicano". Mimeo, Facultad de Economía, UNAM.

----- (1995), "El Reendeudamiento externo de México: 1988-1994", en Dabat, Alejandro (Coordinador), *México y la Globalización*, UNAM_CRIM, México.

-----y Pedro Gómez Sánchez (1999), "La Deuda pública externa como obstáculo al crecimiento económico de México", en *Economía Informa* No. 282, noviembre, Facultad de Economía, UNAM.

----- y Guadalupe Cervantes Sánchez (1998), "El reendeudamiento externo de las empresas privadas en México 1988-1996", en Rivera Ríos, Miguel Ángel y Alejandro Patiño Toledo (Coordinadores), La Economía Mexicana después de la Crisis del Peso, UNAM- UAM Iztapalapa, México.

----- (1999), "El Blindaje Financiero de la economía mexicana", en revista Crónica Legislativa Núm. 9, tercera época, julio-agosto, Cámara de Diputados LVII Legislatura, México.

----- (2011), Origen de la financiarización en la economía mexicana, formas de desplazamiento y crisis 1989-2011, ponencia presentada en el Seminario Financiarización y Crecimiento Económico. Asimetrías y afinidades entre países desarrollados y en desarrollo, celebrado en la División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM, octubre de 2011.

Vargas Sánchez, Gustavo (1989), "La política cambiaria en México", en Lechuga, Jesús, Et. AL. (Coordinadores), Estancamiento Económico y Crisis Social en México 1983-1988, Tomo 1, UAM, México.

Vela González, Joaquín (1983), "Estudio histórico sobre la crisis en México (1954-1983)", en revista Teoría y Política número 11, Juan Pablos editor, julio-diciembre, México.

Vázquez Vadillo, Fernando (2000), "La estructura de financiamiento de las empresas industriales en México", en Basave Kundhart, Jorge (Coordinador), Las empresas mexicanas ante la globalización, México, Instituto de Investigación Económicas, UNAM.

Vidal, Gregorio (2001) "Corporaciones, inversión Extranjera y Mercado Externo en México", en Gregorio Vidal (Coordinador), México en la economía mundial. Análisis y perspectivas, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México.

--- (2000), Grandes empresas, economía y poder en México, UAM-Iztapalapa y Plaza y Valdez, México.

----- (1987), "América Latina y el sistema financiero internacional en las condiciones de las crisis del sistema de regulación monopólico- estatal", en revista Economía: Teoría y Práctica número 1, UAM, México.

Villarreal, René (2000), *Industrialización, Deuda y Desequilibrio Externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2000)*, FCE, México.

West, Peter (1991), *El regreso de América Latina al mercado crediticio privado internacional*, revista de la CEPAL número 44, agosto, Santiago de Chile.

Wolf, Martin (2004), *Why Globalization Works*, Yale University Press, New Haven, Connecticut, USA.

Yafee, David y Paul Bullock (1978), "La inflación y la crisis de la posguerra", en revista *Críticas de la Economía Política* número 7, edición latinoamericana, abril-junio, México.

Zarifian, Philippe (1978), *Inflación y crisis monetaria internacional*, H. Blume Ediciones, Madrid, España.

Zúñiga, Juan (1988), *El Cuentazo de la Bolsa*, segunda edición, editorial Pulsares, México

Hemerografía.

Banco de México (1990), *Informe Anual*.

Banco de México (1992), *Informe Anual*.

Banco de México (1993), *Informe Anual*.

Banco de México (1994), *Informe Anual*.

Banco de México (1995), *Informe Anual*.

Banco de México (1996), *Informe Anual*.

Banco de México (1997), *Informe Anual*.

Banco de México (2001), Informe Anual.

Barranco, Alberto (2007a), "No más Mary Nours", en El Universal, Sección Financiera, Columna Empresa, 2 de abril, México.

---- (2007b), "Melón o Sandía", en El Universal, Sección Financiera, Columna Empresa, 30 de marzo, México.

---- (2007c), "Ecos del Mary Nour", en El Universal, Sección Financiera, Columna Empresa, 24 de mayo, México.

El Universal (2004), "Denuncian parcialidad en embargo cementero", 28 de septiembre, México.

Expansión (1995a), "Suspensión de pagos. El costo de una factura", revista del 8 de noviembre, México.

Expansión (1995b), "Moda masculina. Vestidos y Alborotados y en Crisis, revista del mes de marzo, México.

Expansión (1995c), "Constructoras. Ya no hay mezcla", revista del mes de marzo, México.

Expansión (1995d), "Los Financieros. El Fantasma de SIDEC", revista del mes de marzo, México.

Expansión (1995e), "Finanzas en medio de la crisis", revista del mes de julio, México.

Sarmiento. Sergio (1995), ¿"Crisis de Deuda"?, en revista Expansión, 15 de agosto, México.

Wolf, Martin (2005), "Comment: More public spending does not lead to slower growth", en Financial Times, 23 de marzo, London, United Kingdom.

Fuentes estadísticas.

Banco de México, Informe Anual, varios años.

Banco Mundial, World Debt Tables, varios años.

FMI, International Financial Statistics Yearbook, varios años.

INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.

Presidencia de la República, Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación, varios años.

Presidencia de la República, Anexo Estadístico del Informe de Gobierno, varios años.

ONU, International Trade Statistics Yearbook, varios años.

SHCP, Cuenta de la Hacienda Pública Federal, varios años.

SHCP, Informe Sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública, varios años.

SHCP (dirección electrónica sobre información de deuda pública y privada):
www.hacienda.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/FINANZASPUBLICAS/Estadisticas_Oportunas_Finanzas_Publicas/info_trim_semestral/Paginas/requerimientos_financieros.aspx

SHCP (dirección electrónica sobre información de deuda pública y privada):
www.hacienda.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/FINANZASPUBLICAS/Estadisticas_Oportunas_Finanzas_Publicas/info_trim_semestral/Paginas/requerimientos_financieros.aspx