Este libro fue ideado con el propósito de revisar y profundizar en el debate de los temas monetarios y cambiarios más recientes en nuestro país. Con la riqueza que dan los diversos abordajes y perspectivas, doce autores mexicanos tocan los problemas prioritarios de la política monetaria nacional. Dicha política se halla inmersa en los procesos de integración financiera que se producen en América del Norte, los cuales juegan un papel relevante. Entre otros asuntos, los autores se han interesado por las controvertidas alternativas cambiarias que están a la mano (consejo monetario, o dolarización, o unión monetaria), que no parecen suficientes para enfrentar con éxito los desafíos que implica el hecho de que México sea una economía mediana y abierta, que se mueve en un mundo globalizado y altamente competitivo.

Con este libro, el lector principiante tendrá una plataforma para acercarse, con mayor certeza, a los espacios de reflexión donde confluyen los fundamentos de la teoría macroeconómica y los problemas coyunturales de la política económica.

En cuanto al lector experimentado, éste encontrará líneas de interpretación que le permitirán actualizar conceptos acerca del estado que guardan las densas controversias monetarias en las economías emergentes, amenazadas por la volatilidad de los mercados financieros.

Como alguna vez lo afirmara D. H. Robertson, brillante economista británico del siglo pasado: "un sistema monetario es semejante a un hígado. No nos preocupa mucho cuando trabaja bien, pero absorbe nuestra atención cuando se desarregla". En tal sentido, las cosas no han cambiado mucho en el principio del siglo XXI. En este trabajo, los autores reconocen y señalan que los asuntos de la moneda y de los regímenes cambiarios merecen siempre nuestra atención. Son insoslayables. Aunque por el momento el cielo esté despejado y tranquilo.

9 703102 530000

Moneda y régimen cambiario en México: contribuciones a un debate de política económica

FRIEDRICH EBERT STIFTUNG

Moneda y régimen cambiario en México

contribuciones a un debate de política económica

Fernando J. Chávez Gutiérrez
Coordinador

FRIEDRICH EBERT STIFTUNG

Miskin, Federic (2002), "Objetivos de inflación en economías emergentes", La inflación en México, t. II, Suplemento de la *Gaceta de Economía*, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México.

Salinas, Carlos (1993), *Iniciativa de Ley del Banco de México*, Poder Ejecutivo, México.

Salinas, Carlos (1993), *Iniciativa de Reforma Constitucional para Dotar de Autonomía al Banco de México*, Poder Ejecutivo, México.

Schwartz, Moisés y Torres García, Alberto (2000), "Expectativas de inflación, riesgo país y política monetaria en México", Documento de Investigación 2000-6, Banco de México, México.

EFECTOS DE LA POLÍTICA MONETARIA Y CREDITICIA EN LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR MANUFACTURERO EN MÉXICO (1990-2002)[1]

Enrique Dussel Peters

Introducción

Desde 2001, pero incluso desde la segunda mitad de los noventa, la política macroeconómica y particularmente la monetaria, crediticia y cambiaria han estado crecientemente en el centro del debate en México. Esta discusión macroeconómica, por parte de las instituciones responsables como el Banco de México y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), considera por un lado que la macroeconomía se ha controlado en forma eficaz y eficiente y que ha generado las condiciones suficientes y necesarias para una recuperación del crecimiento económico y de integración al mercado mundial vía exportaciones. Por otro lado, y en forma significativa no sólo académicos, sino que también asociaciones y cámaras empresariales, han señalado que, en el mejor de los casos las políticas monetaria, cambiaria y crediticia han resultado crecientemente en condiciones que han afectado severamente al aparato productivo establecido en México.[2] El debate va más allá del tipo de cambio

[1] Documento preparado y revisado para el Seminario "Disyuntivas cambiarias en México: bases para un debate sobre políticas monetarias alternativas", organizado por la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), junio 13-14, 2002.

[2] Destaca la postura de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), que durante 2002, pero también anteriormente, ha señalado los muy altos nive-

y en varios casos señala la necesidad de las "reformas de las reformas" y de aterrizar las políticas macroeconómicas, tal como lo ha planteado la CEPAL (Stallings y Peres, 2000).[3]

Ante los extremos del debate actual, este documento presenta las principales causas y tendencias con respecto al tipo de cambio y sus efectos en variables como la productividad, los salarios y la competitividad en general. Uno de los argumentos centrales parte de que el tipo de cambio, al igual que la política crediticia y comercial, entre otras, son elementos de una estrategia seguida desde 1988; tratar de autonomizar una discusión exclusivamente sobre el tipo de cambio, por ejemplo, desde esta perspectiva no refleja la profundidad y coherencia –que es cuestionable– de la política económica implementada en México desde 1988.

Como resultado, el documento se divide en tres partes. La primera examina brevemente algunos elementos con respecto a la competitividad sistémica y la endogeneidad territorial, ambos relevantes para la competitividad del sector productivo en México. La intención de esta sección es la de comprender los diferentes retos del sector productivo mexicano en un contexto "glocal" y las opciones de generar un proceso de endogeneidad territorial o de profunda polarización socioeconómica. Este acápite también analiza la estrategia seguida en México desde finales de los ochenta, con el objeto de comprender la relevancia de la política monetaria, crediticia y cambiaria. El segundo apartado analiza las tendencias del tipo de cambio real durante los noventa, así como sus principales efectos en varias variables del sector manufacturero mexicano. Esta sección busca incluir tanto aspectos estructurales y de largo plazo como coyunturales hasta el primer trimestre de 2002. La última parte concluye con respecto al debate anteriormente señalado y los efectos de la política monetaria y cambiaria en el sector productivo, y particularmente el manufacturero, en México.

les de sobrevaluación del tipo de cambio: "al Gobernador del Banco de México, Guillermo Ortiz, sólo le interesa controlar el Índice de Precios al Consumidor, pero se olvida del crecimiento" (De la Torre, 2002).

[3] El Consejo Mexicano de Comercio Exterior (Comce), por ejemplo, ha señalado públicamente que no es viable continuar con nuevos tratados de libre comercio y el proceso de apertura, sino profundizar los acuerdos ya firmados (Becerril, 2002).

I. Competitividad y la estrategia de la liberalización en México (1988-)

El apartado retoma, brevemente, los principales argumentos con respecto a la competitividad sistémica y la endogeneidad territorial de unidades económicas, así como la racionalidad y prioridades de la estrategia de la liberalización seguidas desde 1988 en México. Ambos aspectos son fundamentales para contextualizar la relevancia de la política monetaria y particularmente del nivel inflacionario y, por ende, del tipo de cambio real.

1. Aspectos de la competitividad para el sector productivo en un contexto de globalización

El debate en torno al concepto de la competitividad vive en la actualidad un verdadero auge al menos desde finales de los ochenta. El trabajo de divulgación de Michael Porter desde entonces, al igual que las publicaciones del World Economic Forum (WEF) y del Institute for Management Development (IMD) han contribuido significativamente al mismo. Particularmente el trabajo de Porter (1990) en torno a las "ventajas competitivas de las naciones" fue significativo en América Latina, en el contexto de políticas industriales y empresariales neutrales ante la hegemonía de la estabilidad macroeconómica y de programas de ajuste estructural.

El planteamiento del concepto de competitividad de Porter es relevante debido a que, partiendo de la dinámica microeconómica o de la empresa, destaca que no sólo los precios y la dotación de factores son importantes para su éxito.[4] Por el contrario, la interacción de los elementos del "diamante de la ventaja competitiva" (Porter, 1990:71ss.) –condiciones de factores, demanda, industrias de apoyo y vinculadas, así como la estrategia de la empresa, su estructura y competencia con otras– es la que determina una competitividad favorable. Este sistema de condiciones, y a diferencia de enfoques que sólo buscan fomentar aspectos individuales de este sistema, aunado a las políticas de los gobiernos y a eventos fortuitos, genera (o no), condiciones de competitividad. Porter, desde entonces, ha concentrado su investigación sobre la

[4] "Access to labor, capital, and natural resources does not determine prosperity, because these have become widely accessible. Rather, competitiveness arises from the productivity with which firms in a location can use inputs to produce valuable goods and services" (Porter, 1998:7).

competitividad en una serie de áreas, destacando la de agrupamientos o *clusters* regionales, así como de sectores y países (Porter, 1998).[5]

Si bien los avances anteriores fueron relevantes en la discusión actual sobre la competitividad, y particularmente ante la hegemonía de políticas macroeconómicas y resultantes políticas empresariales neutrales u horizontales en América Latina durante los noventa (Stallings y Peres, 2000), es importante señalar una serie de avances de otros autores y corrientes, y limitaciones y críticas vertidas sobre la "ventaja competitiva" desarrollada por Porter y otros. En forma resumida cabe destacar:

1. La CEPAL, desde los ochenta, ha analizado el concepto de la competitividad para América Latina en múltiples ocasiones. Sin embargo, y a diferencia de la definición de la competitividad de Porter, Fajnzylber señaló que la misma debe entenderse tanto como la capacidad de los países para participar en el mercado mundial, así como para elevar paralelamente el nivel de vida de la población (Fajnzylber, 1981, 1988). Particularmente este último aspecto ha sido dejado de lado en gran parte del debate sobre la competitividad. Durante los noventa la CEPAL ha desarrollado múltiples análisis y varios instrumentos de análisis, entendiendo a la competitividad como el proceso de integración dinámica de países y productos a mercados internacionales *ex post* (Dussel Peters, 2001a; Mortimore, Buitelaar y Bonifaz, 2000).

2. El concepto de competitividad, fundamentado a nivel de las empresas, conlleva múltiples dificultades y limitaciones. Ya durante los noventa varios autores, particularmente Paul Krugman (Krugman, 1994; Meyer-Stamer, 2001), señalan que no es válido tratar una empresa y una nación en forma indistinta, y en especial con respecto al tema de la competitividad. La "obsesión por la competitividad" lleva a posturas "equivocadas y peligrosas" (Krugman, 1994:30) y a resultados simplistas. En muchos casos, esta limitación lleva a importantes dificultades en la propuesta e implementación de políticas de competitividad.

3. Durante los noventa, varios autores han desarrollado el concepto de "encadenamientos mercantiles globales" (*global commodity chains*). Desde esta perspectiva, y adicional a lo elaborado por Porter, la competitividad no sólo se da a nivel de empresas y sectores, sino que en redes intra e interempresariales. Dependiendo del encadenamiento mercantil global específico –ya sea lidereado por la oferta o por la demanda–, es el conjunto de las actividades de la red el que define su competitividad, de los insumos de ciertas mercancías hasta

[5] Parte de estas iniciativas se han materializado en el Instituto para Estrategias y Competitividad, creado en 2001, y cuyo director es Michael Porter (véase: <http://www.isc.hbs.edu>).

servicios de postventa, entre muchos otros, y dependiendo de la cadena de valor agregado específica (Gereffi, 1994, 1996).

4. Un grupo de autores, durante los noventa, ha desarrollado el concepto de "competitividad sistémica" en directa contraposición al concepto de Porter y de la "competitividad estructural" de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), entre otros. Estos autores (Esser, 1999; Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer, 1997) señalan que la competitividad requiere incluir los aspectos analíticos meta, macro, meso y micro que afectan a las empresas y a los territorios a nivel local, regional, nacional y supranacional.[6] Desde esta perspectiva, y de acuerdo con Porter, el análisis microeconómico es insuficiente para comprender las condiciones y los retos de la competitividad, al igual que la estabilidad macroeconómica. Si bien los diversos niveles analíticos de la competitividad sistémica son abordados en su conjunto, destaca el nivel meso –aquella dimensión "donde se generan las ventajas competitivas institucionales y organizativas, los patrones específicos de organización y gestión y los perfiles nacionales que sustentan las ventajas competitivas y que son difícilmente imitables por los competidores" (Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer, 1999:84). El nivel meso de la competitividad, así, conjuga aquellos mecanismos, políticas e instituciones que afectan la competitividad de sectores individuales y a su conjunto, tanto público como privado y de organizaciones no gubernamentales (ONG), así como las relaciones inter e intraempresa (Meyer-Stamer, 2001).

5. En el proceso actual de globalización –entendido como resultado histórico de la producción flexible y los encadenamientos mercantiles globales (Dussel Peters, Piore y Ruiz Durán, 1997)– la rapidez de los eventos, ya sea como resultado de la transferencia de mercancías, servicios, capital, conocimiento e ideas, entre muchos otros, es en la actualidad muy superior al de anteriores etapas históricas. Si hasta hace relativamente poco el "justo a tiempo" era el estándar de ciertos encadenamientos mercantiles globales y sectores, en la actualidad la relación entre clientes y proveedores en actividades como la

[6] "El concepto de la "competitividad sistémica" se basa en el reciente debate de la OCDE. Las reflexiones al respecto partieron de un fenómeno observado en numerosos países en desarrollo: la inexistencia o insuficiencia del entorno empresarial eficaz en el que se hace hincapié en el concepto de "competitividad estructural" de la OCDE. Este fenómeno puede impedir que el reajuste estructural fomente el desarrollo industrial aun cuando la estabilización a nivel macro haya sido exitosa, como se ha venido comprobando tanto en los países miembros de la OCDE como en los países de desarrollo relativo mayor o menor (Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer, 1999:69).

electrónica y automotriz se realiza crecientemente en "tiempo real" a través de nuevas formas de telecomunicación (Best, 2001; Ernst, 2001). Como resultado, las empresas, hogares, territorios y respectivos agrupamientos requieren de condiciones socioeconómicas, mecanismos e instituciones que permitan responder rápidamente a los retos generados por las nuevas formas de integración al mercado mundial y de la competitividad, y particularmente considerando la apertura de la mayor parte de las economías latinoamericanas.

6. Uno de los principales efectos del proceso de globalización y de los encadenamientos mercantiles globales anteriormente tratados, es que sus respectivas empresas líderes son capaces de coordinar, controlar e imponer estándares intra e interfirma en sus respectivas cadenas de valor global. Estos estándares –conceptualizados como "*Wintelism*" por algunos autores (Borrus y Zysman, 1998)– apuntan a que si bien las economías nacionales se han liberalizado crecientemente, el comercio y las relaciones interfirma siguen siendo gobernadas por un conjunto de normas y estándares que en muchos casos significan enormes retos para las empresas y los territorios de la periferia y que también pueden llevar a su marginalización: de estándares de calidad y manufactura hasta estándares fitosanitarios, sociales, laborales y ecológicos, entre muchos otros (Nadvi y Wältring, 2002). Estos estándares, que en algunos casos pudieran comprenderse como las nuevas barreras no arancelarias del futuro, tienden a homogeneizarse y requieren de enormes capacidades financieras y tecnológicas para participar en cadenas de valor agregado globales.[7]

7. Durante la segunda mitad de los noventa, un grupo de autores del Institute of Development Studies (IDS) ha destacado –y en la tradición del pensamiento de Piore y Sabel (1984)– que la "eficiencia colectiva" –comprendida como la ventaja competitiva resultante de externalidades de economías locales y acciones conjuntas– en los respectivos territorios juega un papel fundamental para comprender el desempeño positivo de los respectivos agrupamientos o *clusters*.[8] Schmitz (1997) argumenta que la eficiencia colectiva y la conformación de redes interempresa en territorios específicos es una de las características fundamentales para comprender la competitividad global de las mismas. Más allá, recientes análisis (Humphrey y Schmitz, 2000) señalan que la integración al mercado mundial depende de diferentes gubernabilidades de las cadenas (*chain governance*) de valor global: mientras mayor la verticalidad y el control de un reducido grupo de clientes y/o compradores, menor el potencial de escalamiento (*upgrading*) local y de difusión y aprendizaje. Por el contrario, y vinculado al punto analizado anteriormente sobre los estándares, mientras mayor el número de clientes y menor la dependencia de estándares impuestos por parte de las empresas líderes, mayores las opciones de coordinación, cooperación, difusión, aprendizaje y escalamiento local e interempresarial.

[7] En casos como la electrónica, estándares globales intraempresa pueden incluso resultar más estrictos que estándares internacionales como el ISO 9000, entre otros (Dussel Peters, 2000/a).

[8] Al respecto, ha surgido un importante e interesante debate. En el caso de Porter, por ejemplo, empresas japonesas en pocas ocasiones son capaces de desarrollar estrategias distintivas, dada su organización industrial basada en la imitación y emulación entre sí (Porter, 1998:43-44). Por el contrario, para otros autores (Aoki y Dore, 1994), ha sido justamente el alto grado de cooperación y colaboración colectiva la que ha permitido un alto grado de competitividad e innovación territorial en Japón y varios otros países asiáticos.

Desde esta perspectiva, el análisis de la competitividad se ha complejizado significativamente con los planteamientos de Porter a inicios de los noventa. Crecientemente, en una serie de sectores, la competitividad no implica la competencia entre empresas y a nivel microeconómico, sino más bien que la competencia entre redes y cadenas de valor globales, en muchos casos lidereados por empresas de marca que controlan la cadena y sus diferentes segmentos e imponen estándares que repercuten en la posibilidad de potenciales empresas a integrarse. El reto de lo "glocal" (Altvater y Mahnkopf, 1996), desde esta perspectiva, es fundamental. El anterior tópico –¿cómo se integran a segmentos específicos de cadenas de valor global y qué potencial tienen los respectivos territorios?– ha sido tratado, por el momento, en forma limitada, ya que en muchas ocasiones los diferentes autores y teorías tratan a la competitividad de las empresas y los respectivos territorios como sinónimos.

Lo anterior, sin embargo, es cuestionable, ya que las condiciones de endogeneidad y desarrollo territorial –refiriéndose al grado específico de integración de los territorios en la cadena de valor global (Dussel Peters, 2000a; Vázquez Barquero, 1999)– y la competitividad de las empresas no sólo no pueden converger, sino que en muchos casos pueden ser abiertamente contradictorias: mientras que a nivel territorial aspectos como el empleo, su calidad (salarios reales) y el grado de aprendizaje en general (incluyendo aspectos de integración de segmentos de la cadena de valor, tecnológicos, de capacitación, infraestructura, etc.) son cruciales, la competitividad para las empresas y/o sus agrupamientos reflejan el interés de aumentar la tasa de ganancia, productividad –que en muchos casos puede implicar una reducción del empleo y/o un aumento de la producción–, así como una mayor eficiencia de ese segmento territorial específico de la cadena de valor agregado global. De esa

manera, la racionalidad de la endogeneidad territorial y su desarrollo y de la competitividad de empresas y/o sus agrupamientos de ninguna forma tienen que coincidir, tema que en varias de las posturas sobre la competitividad –tanto de Porter como de algunos de sus críticos– es asumida y no abordada explícitamente. El tema es de crítica importancia para el planteamiento y la ejecución de políticas territoriales y locales en el contexto de la globalización anteriormente analizado.

El aspecto anterior está vinculado a una de las principales limitaciones del debate conceptual sobre la competitividad: su falta de concreción en propuestas de política. Si bien en la actualidad existe una serie de propuestas e implementaciones con respecto a la competitividad,[9] en general esta discusión ha adolecido de propuestas, instrumentos e implementaciones para el fomento y apoyo a la competitividad en sus diversas corrientes. Lo anterior implica, entre otras cosas, que el debate sobre la competitividad, por el momento, en América Latina, ha tenido reducidas implicaciones en la política industrial y empresarial, independientemente del consenso generalizado sobre su importancia (Peres y Stumpo, 2001).[10]

2. La estrategia de la liberalización, política monetaria y tipo de cambio real (1988-)[11]

En este contexto nacional e internacional, en México se impone desde 1988 –con la firma del primer Pacto de Solidaridad Económico en diciembre de 1987 y la entonces nueva administración de Carlos Salinas de Gortari– una variante de la industrialización orientada hacia las exportaciones (EOI), la cual denominamos estrategia de la liberalización (Dussel Peters, 2000a). Esta nueva estrategia, y en directa contraposición a la estrategia de la ISI, parte de una serie de aspectos fundamentales, que incluyen (Aspe Armella, 1993; Bancomext, 1999; Córdoba, 1991; Gurría, 1993; Martínez y Fárber, 1994; Zabludovsky, 1990; Zedillo, 1994):

1. La estabilización macroeconómica "induciría" un proceso de transformación y transición microeconómica y sectorial, es decir, la mayor parte de

[9] Para el caso de América Latina, véase entre otros: <http:/www.incae.ac.cr>; Meyer-Stamer, (2000, 2001).

[10] Peres y Stumpo (2002) señalan al respecto que se ha pasado de un periodo de "no política industrial/empresarial" a uno de instrumentos eficientes pero de poco alcance. El tema es abordado con más detalle para el caso de América Latina en lo que sigue.

[11] Para un estudio detallado, véase: Dussel Peters, 2000a.

políticas sectoriales y específicas se abolirían a favor de políticas neutrales. Se esperaban, además de la reducción de distorsiones, importantes ahorros en el presupuesto público.

2. La principal prioridad económica del gobierno es la de estabilizar la macroeconomía. Desde 1988 el gobierno ha entendido a la macroeconomía –y en contraste a la teoría macroeconómica, incluso a la neoclásica que incluye a variables como el empleo, salarios, inversiones y consumo, entre otras– como el control de la inflación (o precios relativos) y el déficit fiscal, al igual que la atracción de inversión extranjera, como las principales variables macroeconómicas de la estrategia de la liberalización, apoyadas por políticas monetarias y crediticias restrictivas del Banco de México.

3. El tipo de cambio se usa como "ancla antinflacionaria", es decir, dado que el control de la inflación ha sido la principal prioridad macroeconómica, la estrategia no permitiría una devaluación, con efectos negativos en la inflación mediante mayores precios en los insumos importados. Lo anterior ha sido el caso tanto antes como después de la autonomía del Banco de México en 1994 –con la exclusiva finalidad de estabilizar el nivel de precios relativos– y la flexibilización del régimen cambiario: "A partir de que se adoptó un régimen de tipo de cambio flexible a fines de 1994, la política monetaria ha evolucionado hacia un esquema de objetivos de inflación. La finalidad fue establecer un ancla nominal –un amarre– que sustituyera al tipo de cambio como elemento de coordinación de expectativas. Esta medida fortaleció el marco de la política monetaria, propiciando que el proceso desinflacionario se consiga al menor costo social posible" (Ortiz, 2002: 2).[12]

4. Mediante la reprivatización del sistema bancario y financiero desde mediados de los ochenta, y la privatización de empresas paraestatales, el sector privado se especializaría en las exportaciones manufactureras. De igual forma, la liberalización de las importaciones –arancelizando cuotas y otras barreras no arancelarias, y reduciendo los mismos aranceles sustancialmente– permitiría adquirir al sector exportador importaciones a precios internacionales.

5. Las políticas públicas hacia sindicatos fueron significativas. Como se reflejó en los Pactos desde 1987, sólo un pequeño grupo de sindicatos fueron aceptados por el gobierno para negociar contratos colectivos en las empresas, mientras que el resto fue declarado, en su mayoría, como ilegal. Este proceso,

[12] Para un análisis de los múltiples mecanismos que usa en la actualidad el Banco de México para controlar el tipo de cambio –un régimen monetario y cambiario "sucio"–, véase: Banxico (2002).

con violentas represiones durante los ochenta y noventa en múltiples casos, permitió la negociación e indexación *ex post* de los salarios y "controlar" el principal factor causante de la inflación, desde la perspectiva de esta estrategia.

6. Esta estrategia ha sido implementada en forma "coherente" tanto por las administraciones de Carlos Salinas de Gortari, Ernesto Zedillo y Vicente Fox, al menos hasta mediados de 2002 (PEF, 2001).

Es importante reconocer, y con cierta ironía, que la estrategia de la liberalización ha sido relativamente exitosa *en sus propios términos*. La inflación desde 1988 se ha reducido sustancialmente y, con excepción del periodo 1995-1996, se ha mantenido a niveles inferiores del 20% y muy por debajo de los niveles inflacionarios de los ochenta. De igual forma, el déficit fiscal como porcentaje del PIB –también como resultado de una significativa reducción del gasto público en áreas como la inversión– se ha mantenido en niveles inferiores al 3% anual, incluso en varios años se realizó un importante superávit. La inversión extranjera, y particularmente la directa (IED), ha superado en promedio los 9,500 millones de dólares durante la segunda mitad de los noventa, y México se ha convertido en uno de los casos más exitosos de atracción de IED desde la segunda guerra mundial. Por último, y según lo planteado por la estrategia de la liberalización y la IOE, las exportaciones mexicanas aumentaron con una tasa de crecimiento promedio anual de 15.1% durante 1988-2001; de 30.7 millones de dólares en 1988 a 168.4 millones de dólares en 2001 y, en términos del PIB para el mismo periodo, del 14% a niveles cercanos al 30%.

No obstante lo anterior, es significativo elucidar otros aspectos y resultados macroeconómicos desde 1988.[13] En primer lugar, el PIB y el PIB per cápita fueron muy inferiores a los resultados obtenidos durante la ISI. En segundo lugar, desde 1988 las inversiones como porcentaje del PIB cayeron constantemente hasta 1994-1995 y se han recuperado desde entonces, aunque a niveles todavía muy inferiores a los obtenidos a inicios de los ochenta. En tercer lugar, y tema que será tratado con más detalle en el siguiente apartado, si bien las exportaciones aumentaron, lo hicieron incluso más las importaciones.

Así, y como uno de los principales resultados de la estrategia seguida desde 1988, la economía mexicana desde 1988 se ha especializado crecientemente en actividades exportadoras e intensivas en capital, lo cual ha generado un mínimo proceso de generación de empleo. Desde esta perspectiva, durante los noventa alrededor de ocho millones de personas –como resultado del aumento de la población económicamente activa de alrededor de 1.3 millones de personas anuales y la generación de alrededor de 500,000 empleos anuales– no encontraron un empleo formal en la economía y tuvieron que buscar una actividad tanto en el sector informal o en Estados Unidos, entre otras alternativas.

[13] Para un análisis más profundo al respecto, véase: De Maria y Campos (2000); Dussel Peters (2001/b); PEF (2001) y Villarreal (2000).

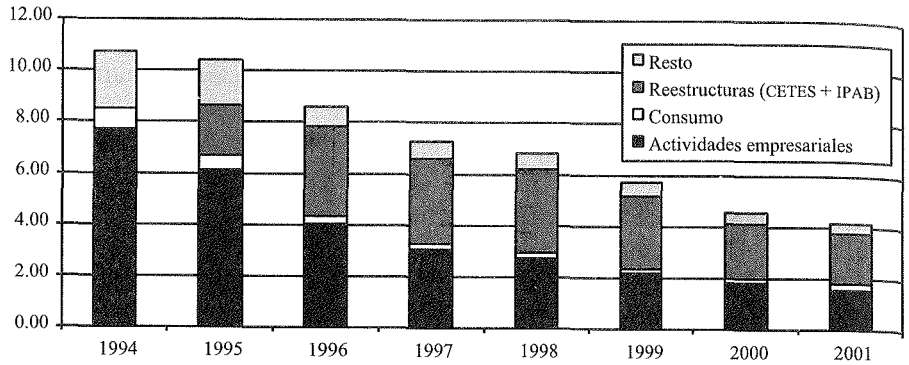
II. Tendencias del tipo de cambio real y sus efectos en el aparato productivo durante los noventa

La restrictiva política monetaria y el uso del tipo de cambio nominal como "ancla antinflacionaria", como parte fundamental de la estrategia seguida desde finales de los ochenta (Ibarra, 1996), han generado una serie de resultados con efectos significativos sobre el aparato productivo establecido en México.

Probablemente, una de las principales "decepciones" de la estrategia seguida desde 1988, haya sido la mínima reactivación del sector financiero: como proporción del PIB, los recursos canalizados por el sector financiero comercial al sector privado no bancario cayó del 10.72% en 1994 al 4.15% en 2001. No obstante esta dramática caída en términos reales e incluso nominales, tal y como refleja el gráfico 1, destaca que bajo este rubro del sector privado no bancario el rubro del sector público, incluyendo a los Cetes y las reestructuraciones bajo el IPAB, se han establecido como el principal receptor del financiamiento privado. Como contraparte, el financiamiento otorgado a actividades empresariales y personas físicas con actividades empresariales disminuyó del 7.7% en 1994 al 1.79% del PIB en 2001. Estas tendencias pueden comprenderse como resultados estrictos de las políticas monetarias y crediticias de la estrategia de la liberalización.[14] Los aspectos anteriores son relevantes porque, no obstante la caída significativa de la tasa de interés nominal, sigue siendo alta en términos reales, además del alto burocratismo y las altas garantías exigidas por el sector bancario para otorgar créditos. Como resultado, la mayor parte de las empresas en México no tiene acceso a financiamiento formal.

[14] Como resultado, los proveedores se han convertido en la principal fuente de financiamiento de las empresas en México, y han aumentado su participación del 37.8% del financiamiento total en el primer trimestre de 1998 al 56.4% en el primer trimestre de 2002 (<http://www.banxico.org.mx>, consultado el 10 de junio de 2002).

Gráfico 1
Financiamiento directo otorgado por la banca comercial al sector no bancario privado (1994-2001) (como porcentaje del PIB)



Fuente: elaboración propia con base en Banxico e INEGI.

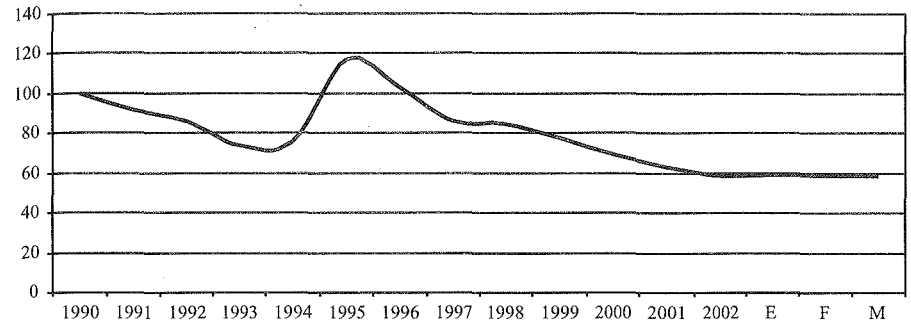
Adicional a los efectos de la falta de financiamiento que ha afectado sustancialmente al sector productivo como resultado de las políticas monetarias y crediticias restrictivas, destaca la creciente y estructural sobrevaluación del tipo de cambio real. A finales del 2001, muy diversas instituciones nacionales e internacionales –tales como el Banco de México y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)– concluyen que el mismo ha llegado a niveles cercanos al 40%. Según el Banco de México, a marzo de 2002 la sobrevaluación había llegado al 41.6%, tomando como base 1990 (véase el gráfico 2). La CEPAL también estima a finales de 2001 una sobrevaluación del tipo de cambio efectivo de las importaciones de 33.8% (CEPAL, 2001). Si bien durante junio-julio de 2002 el tipo de cambio se devaluó en niveles cercanos al 2002, el nivel de sobrevaluación seguía siendo muy alto, y todavía por encima de los niveles anteriores de la crisis de 1994-1995.

¿Cuáles son los principales efectos del tipo de cambio real sobrevaluado –con la excepción de 1995 como resultado de la devaluación– en el aparato productivo mexicano?

En general, cabe destacar que la sobrevaluación genera importantes incentivos para las importaciones –las cuales son más baratas en pesos– y desincentivos para las exportaciones, dado que las empresas exportadoras reducen sus ingresos en pesos. Sin embargo, y dados los altos niveles de sobrevaluación –e incluso superiores a los alcanzados en 1993-1994–, las repercusiones se han planteado en diversas formas:[15]

[15] Datos elaborados con base en Banco de Información Estadística del INEGI (<http://www.inegi.gob.mx>; consultado el 10 de junio de 2002).

Gráfico 2
Tipo de cambio real (1990-2002)
(1990=100)



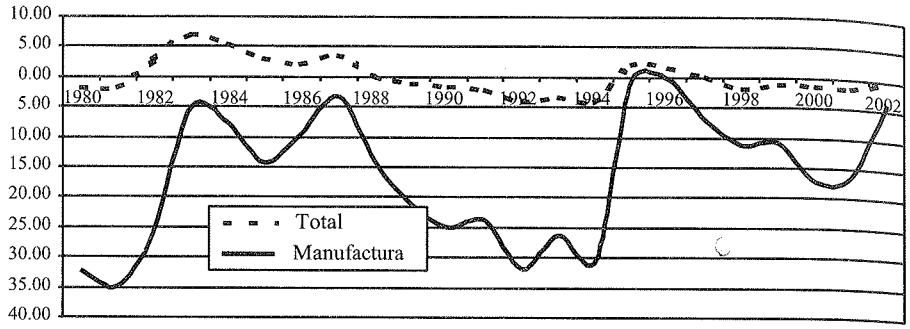
Fuente: con base en Banxico (<http//www.banxico.org.mx; consultado el 10 de junio de 2002>).

a) Una profunda crisis del sector manufacturero, la peor en términos de empleo desde que se capturan estos datos en 1982: a abril de 2002, con respecto al mismo mes del año anterior, había expulsado 326,000 empleos, 7.6% del empleo manufacturero. Por trece meses consecutivos, desde marzo de 2001, el sector manufacturero ha presentado una tasa de crecimiento negativo en su generación de empleo.

b) En términos del PIB, desde el segundo trimestre de 2000 su tasa de crecimiento ha caído con respecto al trimestre del año anterior. Desde el primer trimestre de 2001 el PIB del sector manufacturero ha sido negativo, culminando con un –5.6% en el primer trimestre de 2002.

c) Parte de las tendencias anteriores se deben a la caída en 3% de las exportaciones manufactureras en 2001, las cuales habían fungido como motor de crecimiento de la economía mexicana desde la crisis de 1994-1995. Dada la generalizada recesión del sector manufacturero, también las importaciones cayeron en 2001 en 3.5%. Como resultado de estas tendencias, el coeficiente del PIB/balanza comercial para el sector manufacturero continúa siendo negativo. Sin embargo, y tal como ocurrió durante la crisis de 1994-1995, el coeficiente disminuye debido al estancamiento del sector manufacturero. Desde esta perspectiva, una de las principales limitaciones estructurales del sector manufacturera continúa siendo su alta propensión a importar en términos netos (con respecto al PIB) y es, desde esta perspectiva, la principal causa de la crisis de balanza de pagos de 1994-1995 y posibles futuras crisis (véase el gráfico 3).

Gráfico 3
Balanza comercial / PIB (1980-2002)



Fuente: elaboración propia con base en Banxico e INEGI.

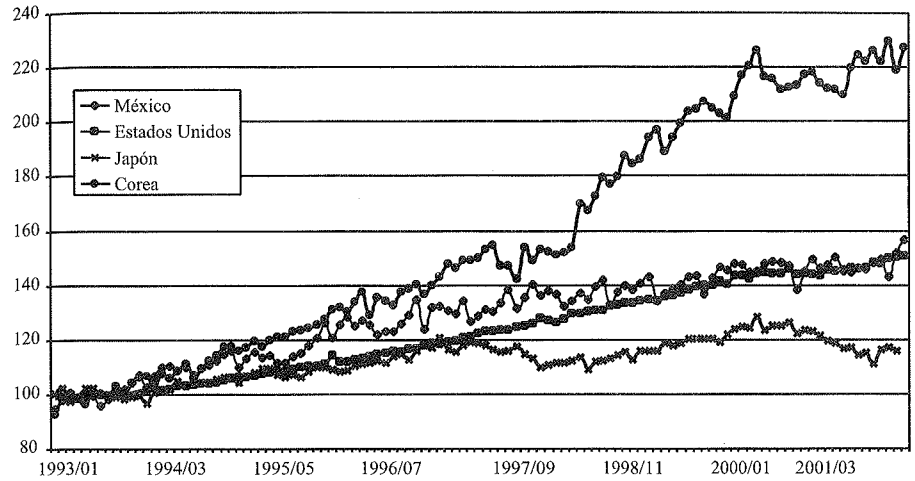
Adicionalmente a estas tendencias del sector productivo –sin lugar a dudas también generadas por la recesión en la economía estadounidense– la sobrevaluación del tipo de cambio real ha llevado a una serie de consecuencias.

Medida en dólares, y en comparación con otros países (1993=100), la productividad laboral de México ha sido significativamente superior a la de naciones como Canadá, Estados Unidos, Reino Unidos y Japón (véase el gráfico 4); en marzo de 2002 fue 56.8% superior a la de 1993. Sin embargo, y midiendo la productividad laboral en pesos constantes –según el Sistema de Cuentas Nacionales de INEGI para 1993-1999, última fecha para la que se cuenta con información–, la productividad laboral apenas si había aumentado en un 14.10%. Estas enormes diferencias, reflejadas en el gráfico 5, son resultado de la sobrevaluación del tipo de cambio, la cual ha llevado a pronunciadas distorsiones en el sector productivo y en la apreciación de México a nivel internacional.

Distorsiones similares se dan al calcular los salarios reales, tanto en dólares como en pesos constantes, según la misma fuente.[16] Medida en dólares, la tasa de crecimiento promedio anual de los salarios reales aumentaron en 4.4% durante 1993-2002 (a marzo), mientras que fue de 3%, 0% y 1.8% en Estados Unidos, Francia y Chile, respectivamente. Estas tendencias se refuerzan incluso para 1998-2002, dado que los salarios reales aumentan anualmente, en el mismo orden de los países, en 13.3%, 2.5%, -1.6% y -4.5%, respectivamente; en marzo de 2002 los salarios reales del sector manufacturero representaron el 147.4% de 1993. Este ha sido uno de los principales argumentos por los cuales, desde

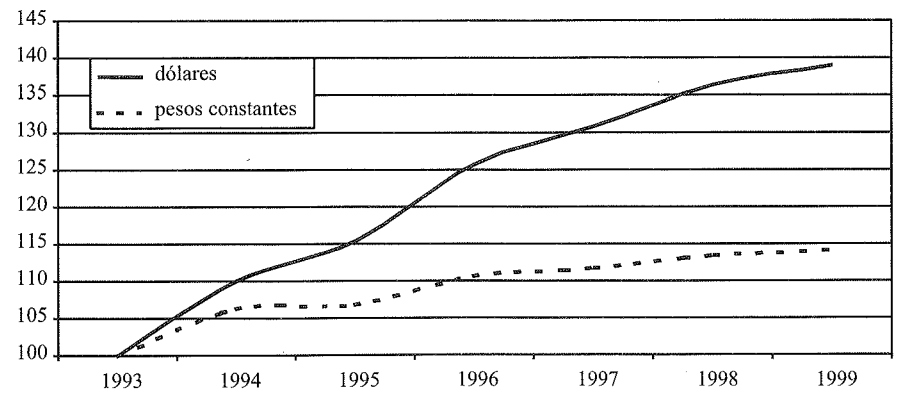
[16] Véase: <http://www.inegi.gob.mx>, consultado el 10 de junio de 2002.

Gráfico 4
Sector manufacturero: productividad laboral (1993-2002)
(1993=100) (en dólares)



Fuente: elaboración propia con base en INEGI.

Gráfico 5
Productividad laboral manufacturera en México (1993-1999)
(1993=100)



Fuente: elaboración propia con base en INEGI.

la perspectiva de inversionistas extranjeros, México "ha perdido competitividad" con respecto a otros países. Sin embargo, y realizando el mismo ejercicio en pesos constantes, hasta 1999 los salarios reales por trabajador representaban el 88.5% de 1993.

Desde esta perspectiva, la estructural y creciente sobrevaluación del tipo de cambio no sólo ha distorsionado significativamente las relaciones de precios domésticos –generando incentivos para importar masivamente–, sino que también desincentivos para las exportaciones y, crecientemente, un ambiente poco competitivo para inversionistas extranjeros, particularmente en el caso de los salarios manufactureros, los cuales parecieran haber aumentado dramáticamente medidos en dólares, aunque se encuentran muy por debajo de inicios de los noventa medidos en pesos constantes.

Conclusiones

Este documento parte de un análisis conceptual de la competitividad sistémica y la generación de condiciones de crecimiento endógenas territoriales. Desde esta perspectiva, los niveles meta, macro, meso y micro sugieren que ninguno de ellos –exclusivamente–, es suficiente para comprender la competitividad de las unidades económicas, y particularmente no una visión que se concentra en el nivel micro, tal como el fundamento de Porter y la teoría neoclásica, o visiones imperantes de estabilidad macroeconómica o incluso aquellas que subrayen exclusivamente el tipo de cambio, entre otras variables. La propuesta de la competitividad sistémica busca, por el contrario, la complementariedad e integralidad de los diferentes niveles analíticos. Por otro lado, el énfasis de la endogeneidad territorial es particularmente relevante en el actual contexto de la globalización ya que, en un contexto de creciente liberalización de bienes, servicios y capitales, los efectos de sus flujos son a nivel territorial. El espacio "glocal", desde esta perspectiva, es fundamental para comprender la forma específica en que los territorios se integran al mercado mundial –o no lo hacen y generan un proceso de polarización territorial–, incluyendo aspectos del PIB, desarrollo tecnológico, procesos de proveeduría y aprendizaje, entre muchos otros.

Con base en lo anterior, se destaca la importancia del tipo de cambio como "ancla antinflacionaria", elemento crucial de la estrategia de la liberalización en México seguida desde 1988. El control del tipo de cambio, incluso después de la crisis de 1994-1995 y la autonomía del Banco de México, es uno de los mecanismos –además del control de los salarios y la apertura de

las importaciones– de crítica importancia para lograr el principal resultado macroeconómico de la estrategia: la reducción de la inflación. Desde esta perspectiva, la sobrevaluación del tipo de cambio real es un resultado –y costo– necesario de la estrategia de la liberalización.

En la segunda parte de este trabajo se señala que la estrategia de la liberalización ha sido *exitosa en sus propios términos*: ha logrado una reestructuración significativa del aparato productivo y su especialización exportadora, así como el control de la inflación, del déficit fiscal y atraído masivamente inversión extranjera. No obstante, los resultados y el propio planteamiento de la estrategia resultan insuficientes y muy lejanos incluso a los resultados obtenidos durante la sustitución de las importaciones en términos del crecimiento del PIB y del PIB per cápita, de la generación del empleo y los salarios reales, algunas de estas variables incluso significativamente por debajo de los niveles de inicios de los ochenta. Adicionalmente, la estrategia de la liberalización ha generado una serie de nuevas estructuras –en algunos casos las ha profundizado–, entre las que destacan la falta de endogeneidad territorial del sector manufacturero, reflejado también en los altos y crecientes coeficientes de la balanza comercial/PIB durante periodos de crecimiento en términos del PIB y las exportaciones.

Se destaca, además, con detalle que los niveles de sobrevaluación del tipo de cambio real han llegado a niveles incluso superiores a 1993-1994 y que han distorsionado sustancialmente la estructura de precios en México y con respecto a terceros países. Desde esta perspectiva, tanto la dramática caída del financiamiento al sector privado, así como los niveles estructurales de sobrevaluación han profundizado la falta de condiciones de competitividad para el sector productivo en México y cuestionan abiertamente la sustentabilidad a plazos mediano y largo de la estrategia seguida. Tal pareciera que no sólo no se ha aprendido en la política económica de la crisis de 1994-1995, sino que también se están gestando condiciones semejantes.

El constante uso del tipo de cambio como ancla antinflacionaria resulta sorprendente ante las experiencias internacionales: el propio Banco Mundial (Banco Mundial, 1993:114ss.) destaca que, a diferencia de América Latina, el "milagro" del Este de Asia también fue resultado de una política monetaria y cambiaria flexible y pragmática que buscó subvaluar el tipo de cambio real (o mantenerlo cerca de su equilibrio) y estable. En otros casos, como en Corea, por ejemplo, se hizo un extensivo uso del tipo de cambio con el objeto de beneficiar a sectores y actividades específicas, así como a las exportaciones en general (Chang, 1996).

Desde esta perspectiva, las políticas monetarias, crediticias y cambiarias restrictivas han causado un enorme daño a la competitividad de las empresas manufactureras establecidas en México y se han convertido, en 2002, en una valla difícil de sobrellevar a nivel microeconómico: incluso en el mediano plazo es complejo imaginarse aumentos de la productividad cercanos al 40%. La sobrevaluación, dogmáticamente inducida por las autoridades responsables, así como la falta de acceso a financiamiento por parte de las empresas, por otro lado, ha impactado negativamente sobre la competitividad sistémica –en sus diversos niveles– de la economía mexicana, además de la falta de financiamiento. ¿Qué se ha aprendido de la crisis de 1994-1995?

Este documento busca, así, señalar que los instrumentos macroeconómicos –en este caso la política monetaria–, pueden convertirse en importantes factores para generar condiciones competitivas para el sector productivo, o, en su caso, empeorar estas condiciones; siendo este último el caso para México. Su implementación no debiera debatirse en un contexto extremo: o una devaluación inmediata de 40% (o más) o mantener la estabilidad cambiaria e inflacionaria sino que, por el contrario, permitir una devaluación controlada en el tiempo y considerando las necesidades de competitividad del sector productivo. Instituciones internacionales como el Tesoro de Estados Unidos y el Bundesbank en Alemania, entre muchas otras, hacen constantemente uso de múltiples instrumentos, al igual que el propio Banco de México. Negar lo anterior –la posibilidad y el constante uso de diversos mecanismos en la tasa de interés y directamente en el mercado de divisas, entre otros– pareciera negar las actividades cotidianas de estas instituciones.

Bibliografía

Altvater, Elmar y Birgit Mahnkopf (1996). *Grenzen der Globalisierung*. Westfälisches Dampfboot, Münster.

Aspe Armella, Pedro (1993). *El camino mexicano de la transformación económica*, Fondo de Cultura Económica, México.

Banco Nacional de Comercio Exterior (1999). México. *Transición económica y comercio exterior*. Bancomext/Fondo de Cultura Económica, México.

Córdoba, José (1991). "Diez lecciones de la reforma económica en México", *Nexos*, 158, pp. 31-49.

Banco de México (2002). *La conducción de la política monetaria del Banco de México a través del régimen de saldos acumulados*. Banxico, México.

Becerril, Isabel (2002). "Rechaza COMCE la firma de más tratados comerciales", *El Financiero*, junio 10, p. 18.

Best, Michael H. (1990). *The New Competition. Institutions of Industrial Restructuring*, Harvard University Press, Cambridge.

Best, Michel H. (2001). *The New Competitive Advantage, the Renewal of American Industry*. Oxford University Press, Reino Unido.

Borrus, Michael y John Zysman (1998). "Globalization with Borders: The Rise of Wintelism as the Future of Industrial Competitions", en Zysman, John y Andrew Schwartz (edits.) 1998. *Enlarging Europe: the Industrial Foundations of a New Political Reality*. International and Area Studies, University of California at Berkeley, pp. 27-62.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2002). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2001*. CEPAL, Santiago.

Chang, Ha-Joon (1996). *El papel del Estado en la economía*. Ariel, Sociedad Económica, México.

De la Torre, Hugo (2002). "Está el peso sobrevaluado 40%". *El Norte*, junio 6.

De Maria y Campos Mauricio (2000). "Una política de desarrollo industrial y de fomento empresarial para la próxima década". *El mercado de valores*, LX, pp. 16-25.

Ibarra, David (1996). *¿Transición o crisis*? Nuevo Siglo/Aguilar, México.

Dussel Peters, Enrique, Michael Piore y Clemente Ruiz Durán (1997). *Pensar globalmente y actuar regionalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*. Jus/UNAM/Friedrich Ebert Stiftung, México.

Dussel Peters, Enrique (2000/a). *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*. Lynne & Rienner, Boulder, Colorado.

Dussel Peters, Enrique (2000/b). "Cambio estructural regional. El caso de Renania-Westfalia del Norte, Alemania". *El Mercado de Valores*, LX(9), pp. 61-71.

Dussel Peters, Enrique (2001/a). "Un análisis de la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir de Centroamérica utilizando los programas y la metodología CAN y MAGIC", *Serie Estudios y Perspectivas* (LC/L.1520-P), pp. 1-57.

Dussel Peters, Enrique (2001/b). *Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México*. Canacintra/CEPAL/Jus, México.

Ernst, Dieter (2001). "The New Mobility of Knowledge: Digital Information Systems and Global Flagship Networks". *East-West Center Working Papers* 30, pp. 1-46.

Esser, Klaus, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer (1999). "Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política", en Klaus Esser (edit.) *Competencia global y libertad de acción nacional. Nuevo desafío para las empresas, el Estado y la sociedad*. Nueva Sociedad, Caracas, pp. 69-85.

Fajnzylber, Fernando (1981). "Reflexiones sobre la industrialización exportadora del sudeste asiático", *Revista de la CEPAL,* 15, pp. 117-138.

Fajnzylber, Fernando (1988). "Competitividad internacional: evolución y lecciones", *Revista de la CEPAL* 36, pp. 1-24.

Gereffi, Gary (1994). "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains". How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks", en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (ed). *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport/Londres, pp. 95-122.

Gereffi, Gary (1996). "Global Commodity Chains: New Forms of Coordination and Control Among Nations and Firms in International Industries", *Competition & Change,* 1(4), pp. 427-439.

Gereffi, Gary, (2000/a). "La transformación de la indumentaria en América del Norte: ¿es el TLCAN una maldición o una bendición?", *Integración & Comercio,* 11(4), pp. 53-108.

Gereffi, Gary (2000/b). "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la transformación de la industria del vestido: ¿bendición o castigo?", *Desarrollo Productivo,* CEPAL, 84, pp. 1-55.

Gurría Treviño, José Angel (1993). *La política de la deuda externa*, Fondo de Cultura Económica, México.

Humphrey, John y Hubert Schmitz (2000). "Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research", *IDS Working Paper,* 120, pp. 1-37.

Krugman, Paul (1994). "Competitiveness: A Dangerous Obsession", *Foreign Affairs,* 73(2), pp. 28-44.

Martínez, Gabriel y Guillermo Fárber (1994). *Desregulación económica (1989-1993),* Fondo de Cultura Económica, México.

Meyer-Stamer, Jörg. 2000. "Estrategias de desarrollo territorial basadas en el concepto de competitividad sistémica". *El Mercado de Valores,* LX(9), pp. 48-60.

Meyer-Stamer, Jörg (2001). "Was ist Meso? Systemische Wettbewerbsfähigkeit: Analyseraster, Benchmarking-Tool und Handlungsrahmen", *INEF Report,* 55, Institute for Development and Peace at the Gerhard-Mercator University Duisburg, pp. 1-52.

Meyer-Stamer, Jörg y Frank Wältring (2000). "Behind the Myth of the Mittelstand Economy. The Institutional Environment Supporting Small and Medium-Sized Enterprises in Germany", *INEF Report* 46, pp. 1-57.

Mortimore, Michael, Rudolf Buitelaar y José Luis Bonifaz (2000). "México: un análisis de su competitividad internacional", *Desarrollo Productivo,* 62 (LC/L.1268).

Nadvi, Khalid y Frank Wältring (2002). "Making Sense of Global Standards", *INEF Report,* 58, pp. 1-46.

Ortiz, Guillermo (2002). "La política monetaria en México: el esquema de objetivos de inflación y la reducción de la incertidumbre", LXIV Convención Bancaria, México.

PEF (2001). *Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006*, Poder Ejecutivo Federal, México.

Peres, Wilson y Giovanni Stumpo (2000). "Small and Medium-Sized Manufacturing Enterprises in Latin America and the Caribbean Under the New Economic Model", *World Development,* 28(9), pp. 1643-1656.

Peres, Wilson y Giovanni Stumpo (2001). "Introducción. Las políticas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina", en Enrique Dussel Peters (edit.), *Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México*, Canacintra/Cepal/Jus, México, pp. 9-16.

Peres, Wilson y Giovanni Stumpo (coord.) (2002). *Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe.* Siglo XXI Editores, México.

Piore, Michael J. y C. F. Sabel (1984). *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*, Basic Books, Inc. Publishers, New York.

Porter, Michael (1990). *The Competitive Advantage of Nations.* The Free Press, Nueva York.

Porter, Michael (1998). *On Competition.* Harvard Business Review, Boston.

Porter, Michael (2000). "Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy", *Economic Development Quarterly,* 14(1), pp. 15-34.

Schmitz, Hubert (1997). "Collective Efficiency and Increasing Returns", *IDS Working Paper,* 50, pp. 1-28.

Stallings, Barbara y Wilson Peres (2000). *Crecimiento, empleo y equidad: el impacto de las reformas económicas en América Latina y el Caribe*, Cepal, Santiago de Chile.

Vázquez Barquero, Antonio (1999). *Desarrollo, redes e innovación*, Ediciones Pirámide, España.

Villarreal, René (2000). *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2000)*, Fondo de Cultura Económica, México.

Zabludovsky, Jaime (1990). "Trade Liberalization and Macroeconomic Adjustment", en Dwight S. Brothers y A.E. Wick (edits.) *Mexico's Search for a New Development Strategy*,Westview Press, pp. 173-197.

Zedillo, Ernesto (1994). "La propuesta económica de Ernesto Zedillo. Palabras de Ernesto Zedillo Ponce de León, candidato del Partido Revolucionario Institucional a la Presidencia de la República", en el foro "Crecimiento económico para el bienestar familiar", México, D.F., junio 6.