

00881
I



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

LA HISTORIA ECONOMICA RECIENTE
DEL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION
MEXICANO, 1940 - 1982

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

DOCTOR EN ECONOMIA

P R E S E N T A:

ELSA MARGARITA GRACIDA ROMO

MEXICO, D. F.

573655

2000



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

RECONOCIMIENTOS

A lo largo del tiempo que me llevó elaborar esta Tesis, tuve la inmensa fortuna de contar con la asesoría, el apoyo y la cálida amistad del maestro Sergio de la Peña. A él, cuya ausencia física no menoscaba su presencia académica vital, agradezco entrañablemente el haber dirigido esta investigación. Asimismo, quiero expresar mi reconocimiento a la Dra. Ma. Eugenia Romero Sotelo, quien con una gran generosidad aceptó llevar este trabajo a su culminación y cuya asesoría académica ha sido de gran valor.

De la misma forma, agradezco a los profesores Fernando Carmona de la Peña, Antonio García de León, Luis Jáuregui y Enrique Dussel sus comentarios y sugerencias al borrador de la Tesis; en el caso de los dos primeros, desde que éste era sólo un proyecto.

Una deuda invaluable guardo con el Dr. Enrique Semo, a quien debo mi profundo interés en la Historia Económica y de quien, a veces cerca a veces lejos, he recibido innumerables enseñanzas y un estímulo constante. Por último, la amistad y las múltiples discusiones sobre el tema con la Dra. Esperanza Fujigaki forman parte, también, de este largo recorrido que representa toda investigación.

A la memoria de Sergio de la Peña

Con amor a Esther, Alejandra y Emilio

INTRODUCCION

Planteamiento del problema

La investigación que ahora presento se inició partir de una serie de preguntas e identificación de problemas relacionados con mi tarea docente en el área de Historia Económica y con la elaboración de algunos trabajos previos sobre el tema. Centrado mi interés en la disciplina, y particularmente en el examen del proceso de industrialización, encontré que sin perjuicio de los importantes avances ocurridos en su estudio, la historia económica reciente de México, inmediata también se le denomina, y la historia de la transformación industrial habían sido poco investigadas.

Incapacitada para emprender una tarea de tal envergadura, más propia de una reflexión colectiva alimentada por estudios temáticos, sectoriales, regionales -muchos de ellos aún por ser realizados-, concentré mi interés en el análisis del esquema mediante el cual se industrializa la sociedad mexicana. Me propuse identificar sus etapas, sus relaciones principales y las causas, internas e internacionales, que determinan su dinámica; así como las razones por las que, pese a su rápido crecimiento y modernización, la economía no logra arribar a un proceso autosustentado. Conforma, en cambio, un aparato productivo de cierta amplitud y diversificación, pero distinguido por la reducida magnitud del sector productor de maquinaria y equipo y por el alto grado de sometimiento tecnológico y financiero respecto al capital internacional, que ello implica. En los marcos del estudio, esta configuración es altamente

significativa al considerarse que las propiedades específicas del funcionamiento del sistema económico que diferencian los procesos de crecimiento de los distintos países dependen en gran parte, durante el período estudiado, de la interrelación que se establece entre los sectores de bienes de consumo y los de capital. Interrelación en la cual, desde mediados del siglo XIX, estos últimos se desempeñan como la rama motora de la transformación.

Dentro de esta amplia temática, sin desestimar otros aspectos, me ocupé primero en abordar el análisis a partir de identificar la postura, el comportamiento y la articulación de los agentes económicos internos en la etapa de tránsito hacia la consolidación del capitalismo industrial en el país. En ella encontré, como una de particularidades más sobresalientes, la ausencia de un esfuerzo decidido para impulsar la producción de bienes de capital (Gracida, 1994).

Asociadas a esta evidencia, nuevas interrogantes surgieron. ¿Cuáles fueron las razones y las circunstancias que llevaron a instrumentar, y a reproducir en el tiempo, el esquema de crecimiento seguido por México? ¿Cómo se relacionó la consolidación de una planta productiva desequilibrada con la decisión industrializadora de los agentes económicos, la estrategia seguida y las tendencias del reordenamiento de la economía mundial propias de la Segunda Revolución Industrial?¹

¹ Las transformaciones que caracterizan el paso del capitalismo por diferentes etapas han dado origen, desde años atrás, a una discusión respecto al uso del concepto de Revolución Industrial. Autores como Oscar Lange, primero, y Ernest Mandel, después, objetan la referencia a revoluciones industriales consecutivas para marcar la evolución del capitalismo contemporáneo. El primero de ellos, ya en 1959, indicaba que este uso obscurece la especificidad histórica de la Revolución Industrial, la cual no sólo condujo al nacimiento de la industria en gran escala, sino también estuvo estrechamente relacionada con la génesis del modo de producción capitalista y, por tanto, con una nueva formación social. La prevención de Mandel, estimo, parte de otra premisa; es con la designación de revolución industrial a las grandes transformaciones tecnológicas en los procesos de producción, con la cual manifiesta su desacuerdo. Reconociendo la validez de ambas argumentaciones, mi parecer es que referirse a una segunda y tercera revoluciones industriales para integrar, como lo hace M. Cazadero, la formación de una estructura de relaciones tecnológicas; un cambio estructural global de la sociedad y una metamorfosis del sistema económico mundial, lejos de obscurecer el concepto, lo enriquece metodológicamente al dar cuenta de la continuidad teórico-lógica que

¿Qué papel desempeñó la desproporcionalidad productiva en la naturaleza deficitaria del intercambio de mercancías y en la dependencia de la base financiera respecto al ahorro externo? ¿De qué manera la política económica influyó y fue influida por la forma de funcionamiento de la organización económica? ¿Fueron estos rasgos estructurales del proceso mexicano los que, a la vuelta del tiempo, se levantaron como obstáculos cardinales para la expansión económica ulterior y dieron paso a una de las crisis más profundas por las que haya atravesado la economía en su historia contemporánea? ¿La crisis es expresión del agotamiento de la modalidad de acumulación adoptada para acceder al capitalismo industrial? ¿De qué forma su estallido se vincula con la crisis internacional?

Las preguntas relacionadas con cada uno de estos problemas, dieron pie a un largo listado de nuevas interrogantes, sin embargo, las formuladas hasta aquí me permitieron delimitar los objetivos de la presente investigación: extender el análisis de la insuficiencia estructural productiva al periodo de consolidación, auge y crisis del proceso de industrialización, destacando: 1) su impacto en la naturaleza y evolución de la base financiera del crecimiento, así como en el modo de inserción en los mercados comercial y financiero internacionales y 2) el papel ejercido por la institución estatal en este desenvolvimiento, sobre todo desde el punto de vista de su gestión económica.

De acuerdo con el examen del proceso histórico del capitalismo en México, los límites temporales de la investigación son el lapso que abarca aproximadamente de fines de los cuarenta a principios de la década de los ochenta. A su luz, durante ese tiempo, y esta es la tesis central de la investigación, la industria se transforma en el pivote de la reproducción del sistema. Entendiendo dicha dinámica, no como el

acompaña las etapas históricas del capitalismo, desde su génesis hasta la actualidad (Lange, 1974; Mandel, 1979; Cazadero, 1995).

momento en que se establece una industria manufacturera de cierta importancia -lo cual acontece por lo menos desde fines del siglo XIX-, ni como aquél cuando tiene lugar su expansión acelerada más o menos ininterrumpida -fenómeno ocurrido desde los años treinta del presente siglo-, sino como el período en que la base interna de crecimiento y su inserción en el mercado mundial son producto de la presencia e interrelación de sus dos sectores fundamentales: el de bienes de consumo y el de medios de producción.

La apropiación del objeto de estudio

En la tesis central y en sus relaciones internas, hilos conductores del análisis, subyacen algunas proposiciones básicas sobre la naturaleza histórica y la delimitación teórica del objeto examinado, las cuales determinaron el enfoque y la organización de la investigación, así como su exposición. La revisión teórica efectuada mostró que algunos de los problemas que me interesan analizar desde la perspectiva de la Historia Económica, están ausentes, poco desarrollados o incompletos; es el caso específico de la división internacional del trabajo, en tanto herramienta metodológica para explorar las relaciones de mutua interdependencia que se establecen entre el proceso de producción y las corrientes comerciales y financieras en el ámbito mundial.

Otras propuestas teóricas han perdido vigencia, como aquellas que dieron asiento a la política de sustitución de importaciones, o están sometidas a lo que deberá ser una profunda revisión, desencadenada por su incapacidad o alcance restringido para aprehender las nuevas relaciones o los novedosos fenómenos emergentes en el país y en el mundo durante las últimas décadas. Así sucede con la propia división internacional del trabajo y la proporcionalidad de la planta

productiva en el ámbito nacional. Por lo pronto, en lo que solo puede ser el umbral de un largo trayecto, en el horizonte científico predomina la recuperación crítica de antiguos esquemas, uniformizados por las raíces etimológicas "neo" o "post": neoliberalismo, neoestructuralismo, neomarxismo, postkeynesianismo, la nueva microeconomía, la nueva teoría del comercio internacional (Gracida y Fujigaki, 1996).

Sin perder de vista la transformación acelerada y continua de la realidad actual, y de su interpretación, la Tesis subraya la naturaleza histórica de los paradigmas interpretativos y de los fenómenos investigados. Esta visión permite, por una parte, resaltar las condiciones históricas que contextualizan la dinámica de las relaciones estudiadas, los problemas histórico-concretos que la teoría busca explicar en el periodo, así como sus propias carencias. Por la otra, hace posible aproximarse al conocimiento de las ideas que se agitan en la mente de los agentes económicos de la época, uno de los elementos explicativos fundamentales de su comportamiento.

Ubicación histórica

Si bien el ámbito temporal de la investigación se circunscribe a 1940/50-1982, rescatar su singularidad reclama reflexionar, así sea muy brevemente, respecto a su ubicación en el proceso de cambio del desarrollo histórico del país.² Ubicación que no puede excluirse, a riesgo de distorsionar la interpretación de la realidad analizada (Vilar, 1964). En este sentido, es de interés la observación de un investigador del porfiriato, quien anota que hasta los años ochenta del presente siglo se habría brindado escasa importancia al análisis de la historia de la transformación industrial mexicana. Tal omisión,

² La historia se presenta, señala Enrique Semo, como un constante nacimiento, desarrollo, desaparición o transformación cualitativa de fenómenos relacionados entre sí. Es esta realidad objetiva de la historia, agrega, la que demanda la localización de los momentos de cambio cualitativo y de las rupturas en la historia de un fenómeno (Semo, 1978).

añade, hacia que aun reconociendo el crecimiento industrial del siglo XIX, los estudiosos no conectaran ese proceso con los avances de la segunda posguerra, con la consecuencia de que durante largo tiempo la industrialización se consideró como un fenómeno reciente (Haber, s/f).

Bajo esta perspectiva, es necesario precisar que las raíces del pasado inmediato que investigo se implantan durante la, llamada por Haber, "primera ola de industrialización moderna de México". Sus resultados o consecuencias más próximas, se advierten ya en la crisis misma, así como en la reorganización económica iniciada en la novena década del presente siglo.

Individualizadas e irrepetibles, estas experiencias industriales tienen algunos rasgos comunes, los cuales evaluados en el largo plazo, son relevantes para examinar, en un periodo de rupturas, las continuidades asociadas con la forma de organización económica y con el comportamiento de los agentes productivos, durante el último siglo. Entre ellos, destacan: la naturaleza y la expansión insuficientes del sector productor de maquinaria y equipo (en su doble contenido, técnico y científico); la ausencia de metas exportadoras (expresión del destino preferente otorgado al mercado doméstico); el acceso no regulado del capital extranjero (como mecanismo para enfrentar la estrechez del mercado interno, incluidos los crecientes requerimientos técnico-financieros de la planta productiva); la concentración del ingreso; el control estatal de las estructuras sociales y del quehacer político (cuya rigidez y poca capacidad de renovación, contrasta con la gran vitalidad de la sociedad).

De estos atributos esenciales emanan algunas otras características de gran relevancia: importación de bienes de capital inadecuados a las necesidades, extensión y dotación de los factores productivos del mercado interno; producción de manufacturas no competitivas (baja productividad del trabajo, costo unitario elevado y baja calidad); sistema proteccionista (distinto en amplitud y duración del proteccionismo para el aprendizaje); estructuras productivas oligopólicas o

monopólicas; papel motor del capital externo. Desde luego, cada una de las permanencias primarias, así como su interacción, observan una dinámica y un comportamiento particulares.³

El proceso industrial y la salida del atraso⁴

Debido a que durante mucho tiempo el avance del capitalismo contemporáneo estuvo asociado con la expansión industrial, se corre el peligro de conferirle a ésta, en forma exclusiva, las razones del éxito o del fracaso de las experiencias nacionales de acceso a la modernidad. Probablemente, esta presunción tiene su origen en el efecto ejercido en el pensamiento y cultura económicos por la Revolución Industrial en Inglaterra, misma que permitió a esta nación establecer su hegemonía industrial por más de una centuria (Pipitone, 1994). Sin embargo, el crecimiento de la industria es tan sólo una pieza de un proceso de mayor complejidad que tiene que ver con la historia de cada país desde el punto de vista de las energías institucionales, culturales, sociales, políticas y económicas disponibles para emprender una empresa de tal vastedad, con la forma en que éstas se articulan y la manera en que se interinfluyen con el contorno internacional. En cada caso la historia concreta es distinta y diferente el grado de "atraso relativo",⁵ las estrategias

³ Tal sucede con el comportamiento de los empresarios, la intervención gubernamental, la dimensión y estructura de la planta productiva, la política económica, formas de dependencia financiera, tecnológica y comercial con el exterior, entre otros. No menos relevantes son las mutaciones que acontecen en el contexto mundial: el auge económico de la posguerra: el funcionamiento del nuevo orden institucional, expresado básicamente en el Fondo Monetario Internacional, FMI, el Banco Mundial, el Acuerdo General de Comercio y Aranceles, GATT, etcétera. ; el papel hegemónico desempeñado por los Estados Unidos; la presencia de las economías socialistas; las transformaciones introducidas por la Segunda Revolución Industrial en los procesos productivos; el progresivo papel preponderante de las transnacionales.

⁴ El análisis de este tema lo he desarrollado en una publicación de 1995, de la cual incorporo algunas de sus conclusiones más importantes (Gracida, 1995).

⁵ Así denomina Gershenkrov a la comparación de un conjunto de fenómenos con los que cuenta cada país al inicio de la búsqueda de la promesa industrial –económicos, sociales, institucionales y culturales- con aquellos que caracterizan el desenvolvimiento de las economías avanzadas. De acuerdo con su análisis, el atraso económico mismo –distinto en cada experiencia- imprime diferencias sustanciales en cada proceso, tanto en su ritmo y su

económicas adoptadas diversas y las circunstancias internacionales cambiantes. La fusión de este conjunto de condiciones puede representar para una sociedad determinada mayores o menores obstáculos en su búsqueda de la modernización económica (Hobsbawm, 1974).

Existen, ciertamente, rasgos comunes en las experiencias exitosas de países de industrialización tardía como Japón, Suecia y Dinamarca. Identificadas por innumerables autores, en una apretada síntesis se pueden señalar entre ellas: Primero, una reforma agraria que incrementa sensiblemente la eficiencia de la actividad productiva agrícola y rompe con el dualismo interno de las estructuras agrarias previas. Segundo, la presencia de un Estado democrático o autoritario, pero con una amplia legitimación social, de una burocracia identificada por precisos objetivos estratégicos de largo plazo y de una política económica consecuente con ellos y con las condiciones domésticas e internacionales. Tercero, la existencia de un núcleo empresarial dotado de una voluntad industrializadora que desempeña, desde el inicio del proceso o posteriormente, un activo papel.⁶ Cuarto, la articulación de los agentes económicos domésticos alrededor de un plan de largo plazo, una de cuyas metas centrales es la industrialización del país a partir de la conformación de un núcleo interno de crecimiento y su sustento científico-tecnológico.⁷ Quinto, la integración limitada y regulada de la inversión extranjera directa, tanto en la base financiera del crecimiento como en las áreas consideradas

evolución, como en cuanto a los obstáculos o ventajas que enfrenta en su camino (Gerschenkron, 1968).

⁶ En un estudio, Maurice Niveau clasifica las distintas experiencias de industrialización con base en la aptitud relativa de cada país para engendrar distintos tipos de empresarios: aquellos que juegan un papel determinante, como en Inglaterra; los que se desempeñan complementariamente con sus Estados, es el caso de Francia y Alemania; esos otros que dejan en el Estado y en los inversionistas extranjeros el establecimiento de la industria básica, los rusos por ejemplo, y quienes se incorporan con rapidez en el proceso iniciado por el esfuerzo estatal, a manera de Japón (Niveau, 1979).

⁷ Este fenómeno en particular, extendido su papel al de eje de la organización interna y de la forma de inserción en el mercado mundial, lo analiza Fernando Fajnzylber bajo el concepto de "vocación industrial" (Fajnzylber, 1987).

estratégicas. Sexto, una clara vocación externa testimoniada en el impulso prioritario de ramas industriales seleccionadas, cuyo destino más importante es el de penetrar el mercado externo.⁸ Séptimo, aunque menos examinado, un contexto internacional favorable que parece identificarse con los momentos de reajuste profundo del orden económico mundial.

Habiendo apuntado algunos atributos comunes es necesario insistir, sin embargo, en la unicidad de cada experiencia y en el peligro de tratar de extrapolarla mecánicamente. En una especie de despropósito, este razonamiento tiene como base, además de los elementos mencionados al inicio, otro de los atributos puestos en evidencia por las sociedades que con fortuna han recorrido el camino de salida del atraso; la conformación de una identidad económica propia. Entendiendo como tal, un comportamiento innovador que no desestructura -por lo menos no en forma tan radical como lo experimenta América Latina- las tradiciones y prácticas económicas, culturales y políticas de la sociedad involucrada. Este fenómeno abarca, entonces, no sólo el ámbito científico y los hábitos de consumo, los más examinados, sino aspectos tan diversos como la educación, las instituciones, la legislación, la organización empresarial (Pipitone, 1993).⁹

Estas breves anotaciones, me introducen a otra importante reflexión general. En todo proceso de análisis de Historia Económica -y en general en el ámbito de la reflexión social- estamos sentenciados a movernos entre hechos y teorías. Empero, conforme nos aproximamos a los hechos históricos, corremos cada vez más el riesgo de perder su sentido global; a su vez, cuanto más nos acercamos a la construcción teórica buscando una

⁸ La especialización tiene su arranque en el aprovechamiento de las ventajas comparativas, pero puede incluir, también, una estrategia de mediano y largo plazo para crearse un lugar distinto en la especialización internacional a través de industrias de alta tecnología o de "uso intensivo de conocimientos"; fenómeno al que se conoce como "ventajas comparativas dinámicas".

⁹ En los últimos años, reflexiones similares han empezado a hacerse sobre las economías que han seguido la estrategia orientada hacia las exportaciones (Bruton, 1998; Krugman, 1996).

explicación global, tanto más incurrimos en el grave peligro de inmovilizar el fluido de la historia. No pocas veces entonces, se tiende a uno de los dos extremos: la descripción de los hechos o la reducción de la historia a esquemas que finalmente se revelan rígidos respecto a la evolución de la propia historia. El problema es todavía mayor si consideramos la pertinencia del uso, en el caso de países como México, de conceptos teóricos que han sido de gran importancia para analizar el desarrollo del capitalismo contemporáneo en las naciones avanzadas. De nueva cuenta, existen latentes dos peligros extremos: una aplicación mecánica y acritica o el suponer que el proceso mexicano es tan "singular" que requiere de su propia teoría.

En cualquier caso, habré de recurrir a lo que Ugo Pipitone llama una teoría débil, "lo suficientemente flexible para incorporar de manera permanente los elementos nuevos y las distintas vertientes que surgen de las distintas experiencias históricas." Idea subyacente en la afirmación de E. Fujigaki: "Si podemos decir que conceptos como capitalismo, transición, acumulación originaria, acumulación capitalista, industrialización, burguesía, transformación científica y tecnológica, tienen un contenido teórico definido; cuando se aplican a procesos históricos determinados, deben estar dotados de la suficiente maleabilidad como para englobarlos y explicarlos, sin perder su cualidad de claridad teórica y pertinencia científica" (Pipitone 1993; Fujigaki, 1992).

La especialización internacional

Sin perjuicio de los importantes avances registrados en el examen de la especialización internacional, no existe, como afirmó un autor hace varios lustros, una agregado conceptual que en rigor pueda ser considerado como una teoría de la división internacional del trabajo. Es decir, un cuerpo teórico que

vincule las mutuas determinaciones establecidas entre los procesos productivos y los flujos comerciales y de capital; así como su evolución en el tiempo. En términos generales sigue siendo pertinente su observación de la existencia de una teoría impotente (la de las ventajas comparativas) y unos estudios incompletos (los marxistas) (Briones, 1982).

Los fundamentos de la moderna teoría neoclásica del comercio internacional emergen de los estudios de los economistas Eli F. Heckscher (1919), Bertil Ohlin (1933) y de Gottfried Haberler (1936), ampliados más tarde por Paul Samuelson (1948), y actualmente conocidos como el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson. En ellos, la especialización y dirección del comercio internacional están determinados por las ventajas comparativas asociadas a la dotación relativa de factores de los diferentes países: trabajo, capital y recursos naturales. Este funcionamiento, afirma Samuelson, asegura que el libre comercio al ajustar la remuneración a un mismo factor de producción, tanto en términos absolutos como en términos relativos, de paso a una tendencia a igualar la distribución del ingreso en el ámbito internacional. Una de las conclusiones más relevantes de este paradigma, de la cual se han desprendido toda una serie de recomendaciones de política económica, supone que si se deja actuar libremente a las fuerzas del mercado, el comercio internacional habrá de conducir a un óptimo paretiano en términos de eficiencia y de equidad.

Para los fines de la investigación interesa resaltar que, en su concepción original, el esquema neoclásico separa metodológicamente, con base en el supuesto de inamovilidad de factores productivos, las corrientes de mercancías y capitales y, dentro de estas últimas, a las inversiones extranjeras directas de las indirectas. En el segundo lustro del decenio de los sesenta, sin embargo, varios de sus principales representantes se dan a la tarea de levantar algunas de las restricciones del teorema. Es, entonces, cuando Raymond Vernon realiza un estudio cuya finalidad específica consiste en buscar

"conceptos unificadores" entre la teoría de la ventaja comparativa y el capital (Vernon, 1966). Es así, como el autor descarta la existencia de funciones de producción idénticas y la inmovilidad del capital, para examinar como parte de un sólo ciclo -el de los productos- la inversión y el comercio internacionales.¹⁰

Empero, es hasta las dos últimas décadas, cuando las nuevas vertientes tienen un mayor desarrollo luego que, alentadas por trabajos empíricos cuyas conclusiones no ratifican o son opuestas a los planteamientos abstractos del esquema tradicional -pioneramente, la paradoja de Leontief (1953)-, surge lo que se conoce como la nueva teoría del comercio internacional. En ella, en contraposición con los supuestos de competencia perfecta y de rendimientos constantes de la teoría tradicional, ocupan un lugar destacado la competencia imperfecta y los rendimientos crecientes a escala. Su avance, además de contribuir a la explicación de significativos fenómenos del mundo real -como la progresiva importancia del comercio entre países industriales y del intercambio de mercancías de naturaleza intraindustrial (Helpman y Krugman, 1985)¹¹-, sientan prometedoras bases para recuperar la línea analítica del estudio pionero de Vernon y la inaugurada por J. Bhagwati con respecto a las relaciones entre la esfera productiva y los flujos comerciales (Bhagwati, 1969).

Los desarrollos de la nueva teoría del comercio internacional y de la teoría de la organización industrial, asociados analíticamente por las implicaciones de la competencia imperfecta, apuntan en esa dirección (Casar y otros, 1990). En la actualidad, empero, dado su reciente desenvolvimiento y, ante

¹⁰ En su trabajo pionero, Vernon al estudiar el caso de una innovación creadora de una ventaja comparativa en su país de origen, Estados Unidos, encuentra que su propagación internacional supone que "(...) la escasez de capital en las áreas atrasadas no afecta al inversionista internacional, el que puede obtener el capital que necesita a una tasa de interés normal, en su propia firma o en el mercado internacional de capitales. El capital puede desplazarse" (Vernon, 1966; Manchón, 1994).

¹¹ Ya antes, desde inicios de los setenta, Samir Amin llama la atención sobre la importancia de incorporar ambos fenómenos al estudio de la especialización internacional (Amin, 1971).

todo, la separación metodológica que todavía predomina con respecto a las corrientes internacionales de capital,¹² su relevancia sigue siendo limitada para el examen de las interrelaciones existentes entre el proceso productivo y los flujos de mercancías y capitales, en tanto determinantes de la especialización en el espacio mundial.

Las tesis estructuralistas, por su parte, pese a situarse en el espacio crítico de la teoría tradicional del intercambio, lo hacen en el ámbito de sus conclusiones y de la aplicación de ciertos supuestos a la realidad de los países atrasados, no tanto a la lógica global del cuerpo teórico. De esta manera, a su interior prevalece el enfoque que confiere al principio de las ventajas comparativas -o, desde hace algunos años, al de las ventajas comparativas dinámicas- el papel de orientadora de las especializaciones nacionales (Ffrench y Griffin, 1967; CEPAL, 1991).

Comparativamente, el análisis marxista cuenta con mayores oportunidades para elaborar una auténtica teoría de la división internacional del trabajo al juzgar los flujos de mercancías, de capitales y los procesos productivos como parte de un mismo proceso. Aunque desde los albores del presente siglo, el concepto marxista de división del trabajo se extiende al ámbito internacional -tarea desarrollada especialmente N. Bujarin, quien se ocupa también de definir la naturaleza del intercambio y el concepto mismo de economía mundial (Bujarin, 1913)-, es hasta su segunda mitad cuando las relaciones económicas internacionales empiezan a ser objeto de un estudio más específico.¹³ En el campo latinoamericano destacan las contribuciones realizadas por la teoría de la dependencia, la

¹² Esto, a pesar de reconocer que muchos eventos monetarios tienen consecuencias importantes para el comercio y el papel determinante que los flujos internacionales de capital desempeñan en los tipos de cambio (Krugman y Obstfeld, 1996; Drucker, 1987).

¹³ En él, sobresale la búsqueda de la esencia de las relaciones entre los países atrasados y los que no lo son, inmersa en un fructífero redespliegue del pensamiento marxista ocurrido por ese tiempo, cuando las modificaciones cualitativas consignadas por el sistema capitalista desde la posguerra, se vuelven claramente perceptibles.

cual surge en íntima conexión con el éxito sólo parcial de las políticas desarrollistas promovidas por la CEPAL y con el reforzamiento de la sujeción, ya no sólo comercial, sino también acentuadamente, financiera y tecnológica de los países del área.¹⁴

Samir Amin, por su parte, partiendo de una penetrante crítica al principio de las ventajas comparativas como determinante de la especialización internacional -tanto a su versión ricardiana como a su desarrollo neoclásico-, abre el camino para nuevos avances cuando incorpora a la propuesta de intercambio desigual el problema de la exportación de capitales en un enfoque global, sostenido en la acumulación a escala mundial (Amin, 1975). Esta orientación le permite describir "formas históricas de la especialización internacional desigual" y el papel relevante que las contradicciones propias de los países atrasados juegan en su modo de integración. Su principal impedimento para desarrollar una teoría de la especialización productiva y de la división internacional del trabajo proviene, fundamentalmente, de su apego a la propuesta de Arghiri Emmanuel que le hacen privilegiar en su análisis el papel de la explotación y de los términos de intercambio.

Las publicaciones de Christian Palloix sobre las firmas multinacionales y la internacionalización del capital, en los años setenta, inauguran otra vertiente marxista en el estudio de la división internacional del trabajo. Dos elementos novedosos incorpora el autor: 1) propone el enlace metodológico del proceso de circulación y del proceso de producción, teniendo a éste último como el determinante fundamental y 2) evalúa el "proceso de producción del modo de producción capitalista (...cómo un...) proceso de reproducción internacional" (Palloix,

¹⁴ De orientación marxista, sus estudios incorporan el concepto de dependencia estructural, misma que "(...) no sólo se extiende a los más diversos campos -económico, incluido el comercial y financiero, tecnológico, cultural, político y aun militar- sino que las formas que asume se interinfluyen recíprocamente y vuelven muy difícil romper el sistema de subordinación (Aguilar, 1967).

1978).¹⁵ Desafortunadamente, Palloix no logra su propósito y al final desdibuja la esfera de la circulación. Desde otro punto, tampoco puede afirmarse que sea el proceso de producción su objeto estudio, tal como se había propuesto, ya que termina por privilegiar el ámbito correspondiente al proceso de trabajo. De esta suerte, reconoce el propio autor, una de las limitaciones más importantes de la investigación consiste en que prevalece un criterio metodológico de tipo técnico, al cual denomina como "maquinismo", en la jerarquización de los sistemas productivos en la división internacional del trabajo.

Por lo demás, en los años ochenta, el mismo Palloix señala que frente a las grandes transformaciones en ella ocurridas, los conceptos de jerarquía y coherencia de su esquema no pueden fundar el análisis de la economía internacional y, agrega, "es aquí, donde se mide mejor la distancia entre el dispositivo teórico y las representaciones inmediatas". Una de ellas, advertida por un importante número de estudiosos identificados con diversas corrientes de interpretación, la cual espera ser recuperada analíticamente, es la desvinculación creciente que consignan los movimientos de capital con relación a los flujos de la economía real; ambos parecen operar en forma cada vez más independiente y la primera tiende a predominar como determinante de la dinámica mundial (Lichtensztein, 1993; Druker, 1987; Chesney, 1994). En otras palabras, si antes de los grandes cambios experimentados por el sistema capitalista la teoría de las relaciones internacionales mostraba serias deficiencias

¹⁵ Bajo este enfoque, el investigador define la división internacional del trabajo como: "(...) la forma internacional que toma en un momento dado el proceso de reproducción del capital en lo que concierne a la producción-reproducción de los procesos de trabajo, proceso de trabajo industrial y de trabajo doméstico. Cada formación social capitalista ocupa un lugar específico y particular, de tipo jerárquico, en lo que se refiere a la reproducción del proceso de trabajo industrial. Cada sistema productivo se integra en mayor o menor grado en ese proceso de reproducción del proceso de trabajo industrial y de reproducción del acervo de medios de producción, medios intermedios, medios de consumo" (Palloix, 1978).

explicativas, con el despliegue de éstos, sus limitaciones se han acentuado.¹⁶

Delimitación del objeto de estudio

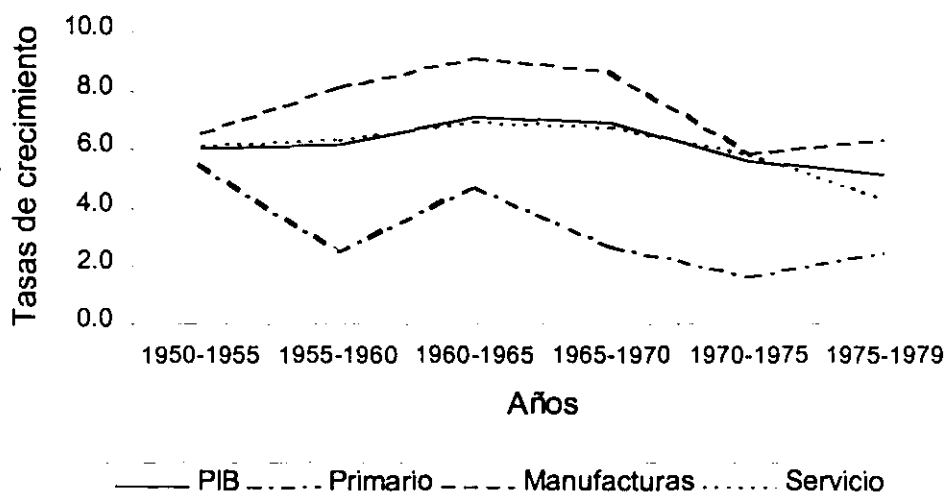
En el periodo comprendido entre finales de los años cuarenta e inicios de los ochenta tienen lugar la consolidación, auge y crisis del esquema mediante el cual la sociedad mexicana se industrializa. Es, entonces, cuando se despliega un proceso que apuntala las condiciones para que el país avance con velocidad en su crecimiento económico, pero cuyas contradicciones serán también parte de la explicación de la imposibilidad de acceder a una expansión autosustentada de largo plazo y de la crisis que se inicia a finales de los sesenta y estalla a mediados de la siguiente década.

Gráficamente, el comportamiento global de la economía muestra una trayectoria semejante a la de una campana, donde el segmento ascendente incluye los tres lustros iniciales del periodo. Durante ese lapso las tasas quinquenales del Producto Interno Bruto, PIB, registran un aumento continuo, que se acelera en 1955-1960 y alcanza un nivel histórico máximo entre 1960 y 1965. A partir de esos años, la porción descendente de la curva exhibe la declinación del crecimiento económico, sólo brevemente interrumpida en dos de los años finales de los setenta, durante la repentina prosperidad petrolera. En el ámbito intersectorial, los desequilibrios en su evolución también son consignados con nitidez. A todo lo largo del proceso, la actividad agropecuaria, aunque con variaciones, se desenvuelve a un ritmo gradualmente menor al del conjunto; la industria lo hace con mayor velocidad y el sector terciario con

¹⁶ La pérdida de vigencia o fuerza explicativa de las concepciones teóricas ante una realidad mutante no es inédita, ocurre periódicamente en cada etapa de reestructuración profunda, cuando surgen novedosos fenómenos que no pueden ser cabalmente comprendidos con la teoría y las medidas de política económica en boga (Gracida y Fujigaki, 1996).

una cadencia semejante. Aunada a la dispar evolución, existente asimismo al seno de cada una de las actividades, el acontecimiento de mayor envergadura es el remplazo de la agricultura por las manufacturas como eje propulsor de la economía del país. Haciendo notar el viraje, la industria de transformación se desempeña como el sector que más contribuye al progreso de la economía y, desde 1958, como el principal generador del PIB (Gracida, 1996).

GRAFICA 1
Crecimiento económico, 1950-1979



Con frecuencia se reconoce al período investigado, a partir de interpretaciones que lo caracterizan por el comportamiento de algunas variables macroeconómicas indicativas de la estabilidad -como el tipo de cambio y el índice de precios- o bien a través de otras que otorgan al proceso de sustitución de importaciones, la cualidad de factor explicativo básico. Ambos enfoques - íntimamente vinculados con la teoría neoclásica y con el cuerpo teórico de la Comisión de Estudios para América Latina, CEPAL- se expresan en una periodización que distingue entre el crecimiento con inflación y el crecimiento estabilizador, o

entre la primera y la segunda etapas del proceso de sustitución de importaciones; para referirse después de su crisis o agotamiento en los años setenta.

En efecto, la variación de los precios y de la paridad cambiaria, lo mismo que la sustitución de importaciones, son atributos distintivos de la evolución económica de esos años, pero resultan insuficientes para aprehender las peculiaridades dominantes de la dinámica y de las relaciones internas que producen la existencia del sistema. Ellas tienen su origen en un desenvolvimiento más general: el proceso de industrialización.

Inicialmente puede afirmarse que el proceso adquiere la forma de un programa de modernización, cuyo objetivo central consiste en promover el crecimiento económico, bajo la dirección de la iniciativa privada, con una amplia participación del Estado y sostenido en el pacto social cardenista. De acuerdo con el modelo occidental de progreso social y dado el nivel de desarrollo capitalista existente en México al principio del período, modernizar la economía significa industrializar al país. La estrategia de largo plazo adoptada con tal propósito - primero no deliberadamente, después en forma convenida - es la política de sustitución de importaciones. En los años sujetos a examen, no se modifica la esencia de los objetivos de crecimiento económico y paz social, la naturaleza interventora del Estado y el modo de inserción en la economía internacional, cambian el grado y modalidades de la gestión estatal, la política económica de corto plazo, los instrumentos empleados para hacer frente a los desequilibrios y, con ellos también, la base financiera del crecimiento y la articulación de los agentes económicos involucrados.

Bajo este enfoque, aproximadamente durante 1938-1955, la economía culmina la primera etapa de su proceso industrial, en un contexto de crecimiento inflacionario y de sustitución no planeada de importaciones. Durante ella, la conformación del sector de maquinaria y equipo, si bien con un peso precario, permite reproducir conjuntamente los bienes de consumo y parte

de los bienes de capital al interior de la industria de transformación mexicana. Reconociendo la histórica trascendencia del fenómeno y la importancia que para el avance industrial tiene también el rápido crecimiento consignado por los bienes de consumo durable e intermedios básicos -superior al de los agrupamientos tradicionales-, interesa destacar, para los fines de la investigación, que ambas dinámicas son insuficientes para corregir la desproporción de la estructura productiva manufacturera.

La segunda etapa se inicia alrededor de la segunda mitad de los años cincuenta, tiempo en el que el proceso lógico de acumulación industrial reclama transformar técnicamente su "base manual y manufacturera" con el fin de permitir a la gran industria "(...) apoderarse de su medio característico de producción, de la máquina, y producir máquinas por medio de máquinas" (Marx, 1968, 312-314). Esta es la exigencia expresada por la desaceleración del crecimiento de las manufacturas durante el primer lustro de la sexta década, una vez que los bienes de consumo inmediato y los intermedios no básicos, casi satisfecha su demanda interna y agotado su proceso sustitutivo, no desempeñan ya un papel innovador. Sin embargo, la estrategia seguida para acceder a una nueva etapa, acorde con los planteamientos de la política de sustitución de importaciones, en lugar de favorecer el desarrollo preferente del sector de maquinaria y equipo, privilegia el de bienes intermedios y de consumo duradero. Siendo así, aunque el desenvolvimiento industrial manifiesta entonces su mayor dinamismo y modernización, alentado sobre todo por la dinámica de éstos y protegido por la estabilidad económica, la desproporcionalidad aunque se reduce, subsiste como rasgo característico de la estructura productiva.

Desde el segundo quinquenio de los años sesenta el impacto transformador del proceso industrial empieza a dejar ver síntomas de agotamiento; las principales desproporciones, así como la mayor profundidad de otros desequilibrios a ellas

asociadas, amenazan con estrangularlo. Las medidas puestas en práctica para enfrentar las distorsiones más evidentes y recuperar el funcionamiento de los años previos ya no funcionan, además, el desarreglo mundial dificulta el hacerlo así. De esta forma, su crisis a mediados del decenio de los setenta habrá de forzar -retrasadamente debido al boom petrolero- la reestructuración del modelo de desarrollo seguido.

Relaciones principales

Una de las consecuencias más trascendentes del carácter desproporcionado de la planta manufacturera es la dependencia de la continuidad y del avance tecnológico del proceso productivo que se establece con el exterior. Para reponer y ampliar una parte importante de la estructura productiva es indispensable importar bienes intermedios básicos y, sobre todo, maquinaria y equipo. Tal forma de funcionamiento confiere, a su vez, un carácter estratégico a la disponibilidad de divisas; no es suficiente el poseer el ahorro requerido para la reproducción y ampliación del capital fijo, resulta imprescindible también que éste pueda transformarse en moneda internacional.¹⁷

Sin embargo, otro de los rasgos distintivos de la planta manufacturera, puesto en relieve por muy diversos autores, es su escasa capacidad exportadora. Con asiento en la orientación interna de la industrialización, durante el periodo ésta es

¹⁷ Con mayor o menor énfasis, desde hace mucho tiempo se ha hecho notar la histórica insuficiencia del ahorro interior como el principal obstáculo para el crecimiento económico del país. Curiosamente, sin embargo, no abundan los estudios que se hallan dado a la tarea de investigar si, como señala un autor, "gran parte de los recursos se despilfarran, se desperdician" (Carmona, 1964) o la insuficiencia existe. Y, de ser así; ¿Proviene de un nivel reducido de ingreso? ¿Expresa un consumo excesivo por parte de los sectores con capacidad de ahorrar? O ¿Es el resultado de ambos fenómenos? Llama la atención, asimismo, que los programas aplicados con el fin de hacer más eficiente el ahorro no tengan como objetivo dominante el de corregir los desequilibrios productivos donde se asienta la demanda de ahorro exterior. Resulta claro, por ejemplo, que mientras subsista una planta productiva necesitada de

reforzada por el carácter de la política pública, en especial por la de índole proteccionista que alienta una producción doméstica de altos costos y baja calidad y, por lo mismo, poco competitiva. La conjunción de ambas peculiaridades, desproporcionalidad y sesgo antiexportador, se traduce en la existencia de una estructura productiva que exige de importaciones crecientes para su funcionamiento, pero incapaz de crear las exportaciones indispensables para financiarlas.¹⁸ Siendo así, el desenvolvimiento industrial queda supeditado a la capacidad del sector agroexportador, a la balanza positiva del sector servicios y al ingreso de capital foráneo.

Desde otra perspectiva, los desequilibrios estructurales en la composición productiva manufacturera, y su expresión en las cuentas del intercambio de mercancías, fortifican la forma de inserción del país en los flujos comerciales internacionales, propios de la fase previa;¹⁹ exportador preferente de bienes primarios e importador de productos manufacturados. Desde luego, significativas modificaciones experimenta la composición del comercio exterior del país en las décadas que se analizan, tanto en razón de la propia transformación interna como de la ocurrida en el ámbito mundial. Su importancia no es menor, en la medida que abren la entrada al surgimiento de déficits comerciales crecientes, otros de los principales desequilibrios distintivos del esquema de industrialización.

gigantescas importaciones que se cotizan en dólares, el país seguirá siendo altamente dependiente de la entrada de capital externo.

¹⁸ El esquema industrial partió de la premisa de que el déficit comercial externo manufacturero sería un fenómeno temporal ya que, una vez superada su "infancia", las manufacturas serían capaces de financiar su propio crecimiento. No obstante, las modalidades que adoptó el desarrollo industrial determinaron que el acelerado aumento de su déficit se perpetuara en el tiempo, sin exhibir una tendencia clara a reducirse como magnitud de la producción total del sector. Entre estas modalidades sobresale la orientación del proceso de sustitución; la baja rentabilidad relativa de la producción dirigida hacia el exterior; la creciente participación de la inversión extranjera y la naturaleza de la intervención estatal (Grupo, 1976).

¹⁹ Durante ella, México se especializa por exportar productos agropecuarios y mineros; así como algunos insumos industriales, tal es el caso de cobre y plomo en barras, y por importar, sobre todo, bienes industriales (de consumo terminado e insumos no básicos) y alimentos.

Durante estos años, en las exportaciones mexicanas, exceptuando el caso del petróleo, sobresale la disminución de la presencia de los bienes primarios, a favor de las manufacturas. También el desplazamiento al interior de éstas de los artículos producidos en las ramas y clases tradicionales -en especial de consumo inmediato y de sus insumos-, por aquellos que proceden de las actividades cuyo desarrollo y expansión marca la pauta de la modernización industrial (Ros y Vázquez, 1980). Por el lado de las importaciones, fruto del mismo proceso, y de la crisis que hace presa al sector agrícola, aumentan las compras externas de productos agropecuarios; mientras crece el peso de los bienes intermedios y de la maquinaria y equipo.

Correlativamente, los flujos comerciales de los países avanzados con las economías atrasadas se modifican, en concordancia con las transformaciones productivas asociadas con la Segunda Revolución Industrial y su incorporación a los procesos productivos de las industrias química, farmacéutica, materias primas, alimentos y bienes de consumo durable. En el intercambio mundial de mercancías, desciende la demanda de materias primas de origen natural, al ser sustituidas por productos sintéticos, al tiempo que, las exportaciones de electrodomésticos, vehículos y maquinaria y equipo reemplazan las ventas de bienes de consumo tradicionales. Simultáneamente, disminuyen las importaciones agrícolas de las naciones desarrolladas cuando, también con base en la revolución tecnológica que permite una mayor productividad, aumenta su propia producción.

No deja de ser paradójico que, pese al dinamismo de la industrialización, muestren pocas modificaciones los principios de la inserción de la economía mexicana en el mercado internacional de mercancías, surgidos en el último tercio del siglo XIX. Debe recordarse que uno de los objetivos primigenios de la estrategia industrializadora de la CEPAL, cuya influencia en la orientación del proceso mexicano es innegable, consiste, precisamente, en corregir en las áreas atrasadas los problemas

de la balanza de pagos. Entre ellos, los producidos por el predominio de las pautas tradicionales de la división internacional, que engendran una tendencia de largo plazo del deterioro de los términos de intercambio, en perjuicio de los bienes primarios. Los frutos del progreso técnico, apunta la tesis Prebisch-Singer en clara discrepancia con la propuesta neoclásica del comercio internacional, se concentran en los países industriales los cuales, también, se vuelven receptores de una transferencia permanente de ingresos, por la vía de la diferencial de precios.

En medio de un intenso debate en torno al principio de las ventajas comparativas, estudios empíricos posteriores demuestran, asimismo, que para el caso mexicano desde mediados de los años sesenta, pero como tendencia desde la década anterior, una parte importante y creciente del intercambio de mercancías no se ajusta a los patrones establecidos por la teoría tradicional del comercio internacional. Un uso relativamente alto del factor capital tiende a distinguir a las exportaciones mexicanas, superior al incorporado en las importaciones, las cuales en su mayoría proceden de los Estados Unidos, país con una dotación de factores, favorable al empleo de capital (Boatler, 1974; Casar, 1989 y Casar y otros, 1990).

Con todo, durante los años estudiados, la naturaleza de la inserción de la economía mexicana en el comercio internacional, la enorme demanda de importaciones, multiplicada por la política sustitutiva, y la pérdida de la capacidad del núcleo agroexportador para generar divisas²⁰ contribuyen, junto con el endeudamiento público externo, a construir un esquema financiero del crecimiento progresivamente subordinado a la presencia y dinámica del ahorro exterior. En el transcurrir del periodo, el

²⁰ Atrás de este comportamiento se conjugan varios fenómenos. Por una parte, la caída de la demanda mundial de bienes agropecuarios al finalizar la guerra de Corea, pero principalmente desde el segundo lustro de los cincuenta, y el deterioro progresivo de los términos de intercambio. Por la otra, los problemas crecientes del sector agrícola interno, los cuales

costo del empleo del capital foráneo, deviene en una fuente descapitalizadora para la economía mexicana y recrudece sus necesidades de divisas, ante el compromiso de asegurar las remesas por concepto de inversión extranjera directa y servicio de la deuda. Ambos fenómenos son la base de la crisis financiera que estalla en el país, a principios de los años ochenta. En otras palabras, frente al trance de que los desequilibrios productivos y comerciales puedan incidir drásticamente en la continuidad del crecimiento económico, se opta por aplicar una política financiera que en lo inmediato haga a éste viable.

Esta forma específica de vinculación entre la estructura productiva, el intercambio de mercancías y la base financiera del crecimiento emerge con la política estabilizadora y la adopción deliberada de la sustitución de importaciones. A la vez, su desenvolvimiento a lo largo del periodo, muestra una relación de interdependencia con el mayor grado de la intervención estatal y, en general, con los cambios cualitativos experimentados en los propósitos de la política económica.²¹ No extraña, entonces, la correspondencia que existe entre los momentos de ascenso y auge del proceso de industrialización y una intervención pública creciente o entre la crisis del proceso y la crisis de la gestión estatal.

Para los fines de la investigación, la política económica es considerada como el ámbito en el cual se conjugan el contenido económico y político de la gestión estatal; como un fenómeno complejo que no sólo manifiesta la intencionalidad de quienes la ejercen, sino que también pretende consensuar los puntos de vista y las expectativas de los diversos grupos sociales del

desembocan en la crisis de la actividad. A ello se suma el debilitamiento gradual del papel compensador de los servicios, cuya balanza se vuelve negativa en 1976.

²¹ Aún cuando el grado de intervención del Estado ha variado, dependiendo de las condiciones históricas y de la fase del proceso industrial de que se trate, en general, en las economías no desarrolladas la mayor incidencia de la actividad pública parece vincularse con el hecho mismo de que su atraso las hace más vulnerables a los desequilibrios generados por las contradicciones inherentes al sistema capitalista (Derossi, 1977 y Ayala, 1988). En el país, luego de la Revolución de 1910, y asentada en la Constitución de 1917, la presencia estatal aumenta a todo lo largo del periodo.

país, en particular las de los hombres de negocios. Desde otra perspectiva, la política económica -siempre con una referencia esencial, tácita o franca, a una o más teorías-²² incide en la transformación del actuar económico cotidiano y, a través de ella, en el desenvolvimiento de la acumulación capitalista (González, 1979; Rivera, 1992). Sus opciones, no obstante, como se indicó anteriormente para el conjunto de las relaciones básicas, están supeditadas a los límites que determinan la evolución histórica del país y el grado de madurez alcanzado, la estrategia económica implementada y las tendencias que caracterizan al capitalismo mundial, ante todo sus relaciones con los países atrasados, durante la fase histórica en curso.

En la propuesta estabilizadora, puesta en marcha en los inicios de la segunda etapa del proceso de industrialización, subyace la tesis imperante en los años previos, según la cual la industrialización -promovida ahora a través de la sustitución de importaciones y de una deliberada política proteccionista- es condición suficiente para desarrollar el país. A ella añade, que su continuidad precisa contener las presiones inflacionarias y la variabilidad del tipo de cambio. Bajo esta concepción, y juzgando ambos fenómenos de naturaleza esencialmente monetaria, la estrategia no intenta corregir las distorsiones estructurales de la organización productiva y social donde tienen su origen, sino únicamente sujetar su expresión en los déficits de la balanza de pagos y de las cuentas públicas, es decir, en el ámbito monetario y financiero, mediante la entrada de ahorro exterior.

²² Tal como lo señala un autor, los tres ejes teóricos que inspiran en este tiempo la política económica mexicana han sido el keynesianismo, la ortodoxia neoclásica y el pensamiento de la CEPAL. El primero predomina, en cuanto a los objetivos de dinamización de la demanda. La segunda es un punto de referencia ineludible en el ejercicio de los instrumentos tributarios y monetarios, y sobre todo de la estrategia del desarrollo estabilizador que subraya el aliento a la inversión privada y el combate a la inflación a través de la disciplina crediticia y fiscal. El tercero, por su parte, sustenta la política industrial y sus instrumentos, destacadamente los de naturaleza proteccionista (Guillén, 1984).

En concordancia con el nuevo enfoque, deja de reputarse de transitoria la presencia del Estado en ciertas áreas de la economía y, con una gran dosis de pragmatismo, se abre paso un importante cambio institucional que lleva la capacidad de gestión y de concertación estatal a un nivel superior al precedente. Entre los propósitos principales de la metamorfosis destacan el de imprimir mayor dinámica al proceso industrial, entre otras formas elevando su rentabilidad, así como el de ampliar la base financiera del crecimiento, cuya estructura adquiere las características antes descritas.

Se trata, sin duda, de una respuesta de corto plazo cuyo beneficio, medido en esa misma dimensión temporal, es innegable; la economía crece, en forma más o menos ininterrumpida, hasta llegar a los años maravillosos del milagro mexicano. No obstante, en el mediano y largo plazo, al contribuir a la consolidación y reproducción de las desproporciones productivas provoca que su expresión financiera emerja y aumente en forma continua.

Todavía, en la séptima década, el apego al corto término y estas pautas básicas de funcionamiento de la economía, pese a las declaraciones oficiales en sentido contrario, siguen formando parte del ejercicio del quehacer público. Sin embargo, la estabilidad de precios y del tipo de cambio ya no se conceptúan como una condición suficiente para garantizar la expansión, aunque sí necesaria para corregir los desequilibrios que se juzga amenazan con estrangular la continuidad del crecimiento de los años previos. Este diagnóstico, al no percatarse del agotamiento del patrón mediante el cual el país se ha industrializado, engendra una incoherencia básica entre la evolución de la organización económica y la política pública y, con ello, la profundización de los desequilibrios estructurales.

Desde otra perspectiva, el llamado desarrollo compartido, impregnado del pensamiento keynesiano que la emergencia de la crisis inicialmente fortalece en el ámbito nacional e internacional, confiere al Estado un papel protagónico sin

precedentes en el periodo. Pero, en forma contradictoria, causa también un claro deterioro en su capacidad de gestión y concertación, cuyo efecto es el de desencadenar la crisis estatal que venía gestándose desde la década previa. Varias son sus manifestaciones, pero sobresalen: el ascenso de movimientos opositores independientes; el enfrentamiento constante y progresivo de la mayoría de la cúpula empresarial con una parte del poder público, acentuadamente con el Ejecutivo, y la polarización de la alta burocracia estatal alrededor de dos orientaciones distintas de la política económica.

En los años posteriores estos fenómenos, excepto el enfrentamiento Estado-empresarios, se despliegan con mayor intensidad, mientras la explotación de los recursos petroleros sustituye al endeudamiento público, en tanto mecanismo que prolonga artificialmente un agotado esquema de industrialización. Con la caída del precio de petróleo, y con la emergencia de la crisis financiera internacional, esto ya no es posible y sobreviene la crisis financiera mexicana y, junto con ella, el inicio de la reorganización económica del país.

Capitulado

La Tesis esta organizada cronológicamente, a partir de las etapas que he identificado en el esquema mediante el cual la sociedad mexicana se industrializa. Así, en el primer capítulo examino algunas de las características más sobresalientes de la economía del país al finalizar la primera etapa del proceso de industrialización. Su propósito es el de resaltar las relaciones entre los agentes económicos, las condiciones productivas y financieras del desenvolvimiento manufacturero y la configuración de las pautas reordenadoras del sistema mundial, que envuelven la decisión industrializadora, así como su incidencia en la orientación del camino seguido.

El análisis de la transición y consolidación de la segunda etapa del proceso industrial y su auge, es el objetivo del capítulo segundo. Dividido en dos apartados, en el primero, busco determinar la especificidad histórica de los principales rasgos que determinan la naturaleza del esquema mexicano de industrialización de los años recientes. Especial interés, se presta a aquellos que constituyen las relaciones básicas del objeto de estudio: el carácter desproporcionado de la estructura productiva manufacturera y su impacto en el ámbito financiero y en la articulación con el mercado mundial. En la segunda parte, examino el auge esquema. Determinando de qué forma, éste se distinguen por exhibir resultados macroeconómicos nunca antes vistos y no vueltos a lograr todavía, ante todo el de crecimiento con estabilidad, mientras soterradamente acontece el desgaste de los mecanismos de control político y el deterioro de los económicos en que se asienta el desenvolvimiento del país.

El tercer capítulo tiene como objetivo analizar el itinerario de la crisis del esquema de industrialización, principalmente por lo que hace a las relaciones investigadas. En él destaco el estallido y evolución de la crisis económica y estatal, así como su asociación con la crisis monetaria y financiera mundial. De especial relevancia para el examen, es la prolongación artificial del proceso seguido hasta entonces; primero, por medio de la deuda exterior y después, con el auxilio de los recursos petroleros. El inicio de la reorganización económica del país es, asimismo, el punto donde concluye la investigación.

Un último capítulo de reflexiones finales tiene como propósitos retomar algunas de las preguntas con las que se inició la investigación y responderlas a la luz de los hechos analizados. Desde luego, la interpretación del objeto de estudio por ellas sugerido no se espera sea poseedora de la verdad absoluta, se trata sólo de una particular reflexión que aspiro contribuya a clarificar la historia económica reciente del país, en ocasiones tan selectivamente reconstruida.

CAPITULO I

La primera etapa del proceso industrial, 1940-1950/1954

El objetivo del capítulo no es analizar la transformación experimentada en el conjunto de la economía del país durante la primera etapa del proceso industrial. Interesa, en cambio, examinar algunas de sus características más sobresalientes con el fin de fijar la atención en las relaciones entre los agentes económicos, las condiciones productivas y financieras del desenvolvimiento manufacturero y la configuración de las pautas reordenadoras del sistema mundial que envuelven la decisión mexicana de industrializar al país, así como la forma en la cual inciden en la orientación de la estrategia adoptada.

Desde esta perspectiva, puede anticiparse que en comparación con la siguiente etapa México disfruta en estos años, y hasta mediados de los cincuenta, de un amplio margen de autonomía política y financiera para definir su rumbo. En esencia, son las condiciones de la economía doméstica y la forma en que van resolviéndose los conflictos de intereses entre los agentes económicos internos los que dan cuenta de una evolución financiada casi exclusivamente con recursos domésticos, del liderazgo que asume el sector privado en el proceso de formación de capital y de la presencia creciente del Estado. Son ellas, también, las que explican la adopción de una estrategia industrial donde domina el impulso preferente a los bienes de consumo, el viraje proteccionista de la política comercial y la postura mexicana que, junto con otros países, exige y consigue el reconocimiento de la industrialización de las áreas atrasadas como uno de los principios del reordenamiento internacional.

Voluntad industrializadora

Un agregado de condiciones de gran influencia en el rumbo y celeridad del proceso al inicio de los años posteriores, se desprende de las circunstancias que rodean la resolución de los agentes productivos para emprender el camino industrial y de las políticas instrumentadas en la década de los cuarenta, algunas de las cuales refuncionalizan en razón del nuevo objetivo, las reformas estructurales del cardenismo, las instituciones, el marco legal, la política pública, la alianza de los actores económicos.

Durante la guerra y los primeros años de la posguerra, el desorden del comercio mundial acarrea serios problemas a la economía doméstica, entre ellos, los relacionados con las crecientes dificultades para colocar las exportaciones en las naciones europeas y para adquirir manufacturas del extranjero. Ambas restricciones, por su parte, tienen dos efectos importantes para el futuro económico del país. El primero, es un proceso no planeado de sustitución de importaciones de bienes de consumo, también de algunos de capital, y el impulso a ciertas exportaciones.²³ Que en 1939-1950 hay un proceso de sustitución de importaciones, se observa en las series construidas por René Villarreal. Según se desprende de ellas, en esos años la participación de las importaciones de bienes de consumo en la oferta total desciende en 69%, la de intermedios en 26% y la de capital en 18% (Villarreal, 1976, cuadro 57). Adicionalmente, es de interés advertir que, aunque en menor medida con relación a otras economías latinoamericanas, en México no dejan de presentarse los fenómenos señalados por John Sheahan en cuanto al mayor uso de

²³ Si bien la economía nacional mantiene su carácter de exportadora básica de productos primarios, se observa que los minerales, hasta entonces la fuente principal de divisas, son desplazados por los productos de origen agrícola, a la vez que aumenta el peso relativo de las manufacturas. Estas últimas, con textiles a la cabeza -seguidas por cerveza y algunos químicos-, elevan su participación porcentual de 6% en 1940 a 38% en 1945, año en que alcanzan su nivel más elevado (Torres, 1984).

maquinaria y equipo elaborados internamente, sobre todo al nivel de partes, y un funcionamiento de la economía más compatible con sus propias características.²⁴

El segundo efecto, consiste en hacer claramente perceptible, y materia de examen, la vulnerabilidad y dependencia de la economía con respecto a las naciones industrializadas, lo cual contribuye a propagar las ideas de diversificación e industriales que, a partir de la crisis de 1929, vienen conformando en América Latina una línea de pensamiento propia. De hecho, según lo refleja la labor legislativa de los últimos meses de la administración de Lázaro Cárdenas, la posibilidad de industrializar al país había empezado a ser motivo de interés por parte de los responsables de la política pública. No obstante, todavía en los inicios del régimen de Manuel Avila Camacho las actividades agrícolas continúan en el centro de la política económica, mientras la industria ocupa un lugar secundario, aunque se instrumentan una serie de ordenamientos legales de gran importancia para el desarrollo industrial de los años siguientes.²⁵

Sin embargo, muy pronto, los desajustes internacionales inducidos por la guerra determinan la reformulación de las prioridades del desarrollo económico del país. Por razones y senderos distintos, importantes grupos de la sociedad mexicana comienzan a coincidir con las tesis de Raúl Prebisch -director del Banco Central de Argentina-, quien advierte acerca de la necesidad

²⁴ En efecto, la instalación y reposición productiva tienen como base el uso de bienes elaborados en el país (Lavín, 1948 y García, 1953). Asimismo, bien sea por la urgencia de aprovechar la demanda extraordinaria o por las dificultades para adquirir la tecnología compleja que requieren las unidades de gran tamaño, la mayor parte de las empresas establecidas son medianas y pequeñas.

²⁵ Particularmente relevantes son las reformas cardenistas, con fines de protección, a la legislación sobre comercio exterior; la supresión del impuesto sobre exportación de capitales; la aprobación de las leyes de Cámaras, de Fomento Industrial y del Impuesto de la Renta sobre el Superprovecho. En 1941, destacan las modificaciones a las legislaciones del Banco de México y de Nacional Financiera, NAFINSA, y a la Ley General de Instituciones de Crédito; la Ley de Industrias de Transformación, la Ley de Cámaras de Comercio e Industria (Gracida, 1994).

ineludible de la industrialización de la América Latina y de la adopción de una política deliberada para hacerlo.

Primero son los trabajadores organizados en la Confederación de Trabajadores de México, CTM, quienes -según revela su programa económico de fines del decenio previo- definen como objetivo histórico inmediato luchar por la transformación de la economía mediante la revolución industrial. En septiembre de 1944, es el Ejecutivo Federal quien, ante el Congreso de la Unión, reconoce en la industrialización: "el medio más eficaz por excelencia para lograr el desenvolvimiento económico de México y la elevación del nivel de vida de su población". Pocos meses más tarde, a principios de 1945, en su IV Asamblea General Ordinaria, los empresarios pequeños y medianos agrupados en la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, CANACINTRA, se suman a esta visión. Los industriales aglutinados en la Confederación de Cámaras Industriales, CONCAMIN, lo hacen en 1946, si bien ya antes participan en el Pacto Obrero-Industrial de abril de 1945, uno de cuyos principales objetivos es el de impulsar el crecimiento económico, vía la industrialización. No se tiene claridad, empero, de cómo emprender el proceso y de qué estrategia seguir, aunque predomina la idea de promover un rápido desarrollo en el plazo más corto posible; ánimo que influirá decisivamente en la orientación de la política industrial (Gracida, 1994).

Incluso los principales promotores de la nueva estrategia, CTM y CANACINTRA, tienen opiniones diversas y, en ocasiones, discrepantes. Pese a su acuerdo de transformar las materias primas en bienes manufacturados, con base esencialmente en el capital nacional, y en oponerse al imperio del liberalismo económico, discrepan en cuanto al nivel de control que debe ejercerse sobre el capital foráneo y cuáles ramas industriales deben promoverse. Por su parte, los propietarios de mayor tradición -antiguos industriales, exportadores de materias primas, comerciantes que controlan el comercio exterior y banqueros-, en coincidencia con

los puntos de vista de algunos medios estadounidenses, proponen el fomento de las mercancías con un costo de producción inferior al externo y mantener una amplia relación con el capital foráneo, la importación de materias primas, maquinaria y equipo y la exportación de bienes primarios: temas que centralizan el debate interno en la primera década de la posguerra.

El camino industrial

En desacuerdo con la propuesta de los representantes de las principales organizaciones obreras, quienes consideran que el desarrollo industrial debe asentarse en la producción de maquinaria, entre los propietarios privados y los círculos gubernamentales prevalece la idea de impulsar preferentemente las industrias productoras de bienes de consumo (Lavín, 1948). Frente al razonamiento de los primeros, en el sentido de que una de las características del atraso económico consiste precisamente en el rezago creciente de la industria de bienes de inversión, y que sin ella es inútil hablar de un progreso constante de la industria de cualquier país del mundo,²⁶ los segundos, sin desconocer la validez de la tesis, oponen una respuesta pragmática y de corto plazo. La producción preferente de bienes de consumo, afirman, es el camino más rápido, el más fácil, el menos costoso y el de menor sacrificio para los consumidores. Existe, asimismo, una planta productiva concentrada en su fabricación, cuya instalación y mantenimiento requiere recursos financieros, científico-tecnológicos, profesionales y de capacitación obrera comparativamente menos elevados, gozan de una demanda interna creciente y tienen una

²⁶ No obstante, que la política de contención salarial del gobierno de Manuel Avila Camacho y la voluntariosa renuncia al derecho de huelga de algunos de sus dirigentes habían acentuado las

rentabilidad inmediata.²⁷ Y así es en efecto. Además, los resultados de la otra alternativa son de más largo plazo y exigen reorganizar la estructura industrial y económica; fórmulas fuera de las intenciones de los directores de la conducción del país.

Como fácilmente se advierte, el razonamiento de empresarios y funcionarios públicos engarza con la propuesta de la CEPAL, en el sentido de que el proceso industrial debe partir de la sustitución de bienes de consumo inmediato, para pasar después a los de consumo duradero, posteriormente a los intermedios y, por último, a los de capital. Este esquema de lo simple a lo complejo, como reconoce un autor años más tarde, difiere de lo idealmente requerido (Rodríguez, 1986). Tal modelo de transformación implica consolidar una estructura industrial cada vez más dependiente del adelanto científico-técnico de las naciones avanzadas, justo en el momento en que se asientan los principios para el dominio de un nuevo patrón de industrialización internacional, en el cual el desenvolvimiento del sector productor de maquinaria y equipo es, más que nunca, la razón del triunfo o de la frustración de los procesos industriales nacionales. Desde otro punto, conduce a la economía a replegarse hacia un mercado interno preciso de protección creciente y a obstaculizar el camino hacia la exportación de manufacturas y el avance tecnológico propio.²⁸

divergencias al interior del sector obrero, sus representantes coinciden en este punto de vista durante la Mesa Redonda de los Marxistas Mexicanos, efectuada en 1947.

²⁷ Es de interés advertir que los argumentos del gobierno y de los empresarios, partiendo de una visión pragmática, coinciden con lo que años más tarde algunos autores calificarían como una de las principales ventajas de la política de sustitución de importaciones: "evita la incertidumbre que representa la estimación y los peligros de crear nuevos mercados para las nuevas industrias a establecerse; ya que al eliminar las importaciones asegura un mercado ya establecido de conocidas dimensiones para las industrias a crearse" (Little, Scitovsky y Scott, 1950, 59).

²⁸ Una alternativa propuesta por la propia CEPAL para hacer frente a la inadecuación de la densidad de la tecnología, tanto desde el punto de vista del uso de recursos como de capacidad, es la integración latinoamericana; la cual, por diversas razones no llega a ser considerada seriamente en el país sino hasta mediados del decenio de los sesenta.

Conviene tener en cuenta, sin embargo, que en estos años el pensamiento de la CEPAL con relación a la llamada concepción originaria, apenas se está elaborando. Por consiguiente, los debates nacionales e internacionales -donde participan quienes llegarán a ser destacados teóricos de la corriente- exhiben, en primer término, las reflexiones que, sobre su propia realidad, hacen de los representantes de los países latinoamericanos.²⁹ Bajo esta perspectiva, las medidas instrumentadas y el rumbo seguido por el país requieren examinarse privilegiando la manera en que van dirimiéndose los conflictos de intereses de los agentes económicos internos.

De cualquier forma, no es de extrañar que, a principios de los cincuenta, la sustitución de importaciones -la cual había sido más un efecto que una causa del crecimiento industrial- se transforme, a partir de entonces, en el instrumento utilizado para promover la producción manufacturera del país.³⁰ Intimamente vinculada con ella, si bien no en sus inicios, se abre paso también la política proteccionista.

La victoria de las fuerzas aliadas y el retorno a una economía de paz hacen ver lo que ya se temía: la creciente producción industrial de los Estados Unidos puede satisfacer con facilidad su propia demanda y la de los países del continente. México se halla en el trance de perder no sólo a sus recientes

²⁹ Sin perjuicio de que las tendencias económicas estén presentes en un momento determinado -apunta René Villarreal-, para actuar en forma definitiva muchas veces requieren de la rationale, esto es, de la concepción teórica que las justifica e impulsa, como en el caso del "New Deal" de Roosevelt en 1932, al cual le imprimió una rationale ex-post la teoría provista por Keynes. En forma semejante, el estructuralismo cepalino sería el que contribuyera a proporcionar un esquema ordenado para orientar el cambio de los países en desarrollo (Villarreal, 1986).

³⁰ "Desde una perspectiva teórica, la estrategia sustitutiva surgió como una heterodoxia contestataria del neoclasicismo. Significativamente influida por el modelo keynesiano. Postuló la necesidad de violentar la espontaneidad del mercado y conducir deliberadamente la economía por la senda del desarrollo por medio de una significativa dosis de intervención estatal" (Sosa, 1992, 9). Para el análisis conceptual y la organización de la economía a través del modelo de sustitución de importaciones en México, véase el estudio publicado por René Villarreal en 1976.

compradores externos, sino incluso su mercado doméstico. Es en este ambiente cuando, a raíz de la Conferencia Interamericana sobre Problemas de la Guerra y de la Paz, celebrada en 1945, se reaviva la controversia sobre el empleo de la política proteccionista para alentar un rápido crecimiento industrial.

En esta ocasión, los dirigentes de la CANACINTRA emprenden una extensa campaña enfatizando que así como los Estados Unidos lo habían hecho ciento cincuenta años antes, México requiere hoy día valerse de un sistema arancelario capaz de compensar las diferencias de desarrollo entre su economía y la de los países industriales, especialmente la estadounidense (El Universal, 22 de febrero de 1945). La implantación de aranceles eficaces y permanentes -considera José Domingo Lavín, presidente saliente de la Cámara- hará factible la expansión y mejoramiento de la industria, lo cual se traducirá en una disminución de los costos y de los precios y en una competencia interna.

Los círculos de los antiguos propietarios, y los funcionarios gubernamentales, no están muy convencidos de la conveniencia de aplicar medidas restrictivas a la importación; prohibidas, además, por el Tratado Comercial México-Norteamericano de 1942. En términos generales, hasta ahora, el sistema arancelario mexicano ha respondido más a la necesidad de contrarrestar los desequilibrios de las finanzas públicas y de la balanza de pagos, que a alentar el crecimiento de las manufacturas y a salvaguardar al empresario doméstico de la competencia extranjera. Sin embargo, hacia 1947, la coincidencia de un conjunto de elementos incide favorablemente para la adopción de una política proteccionista más activa, donde la promoción industrial pasa a desempeñar un papel de mayor relevancia.

Por una parte, desciende la protección natural dispensada por la guerra y se amplía en forma persistente la diferencia de precios entre México y los Estados Unidos. De 1942 a 1947, mientras los precios al mayoreo en el país crecen a razón de 130%, en la

economía estadounidense lo hacen en 57%. Asimismo, ya en 1947, cambia la tendencia ascendente de la exportación de productos mexicanos hacia Latinoamérica. La brusca contracción de 33%, sólo anuncia el descenso constante que tendrá lugar entre 1946 y 1952, a un ritmo de -0.2% anual.

Por otro lado, en 1944, la balanza de mercancías revierte su signo positivo, a causa del vertiginoso crecimiento de las importaciones y el descenso de las exportaciones. Aunque ese año, y el siguiente, el déficit es compensado por el saldo de la balanza de servicios, en 1946 y 1947 esto ya no ocurre y la cuenta corriente también se vuelve negativa. Lo mismo sucede con la balanza de pagos en su conjunto, cuando la entrada neta de capitales tampoco logra resarcir la sangría de que es objeto la reserva del Banco de México. Nada puede ya sostener la paridad cambiaria, y el 21 de julio de 1948, se anuncia la flotación del peso. Por lo pronto, favorecido adicionalmente por la Guerra de Corea, el proceso de deterioro parece detenerse. Pero no es así, a comienzos de los cincuenta, la inestabilidad resurge.

En otras palabras, las dos razones básicas consideradas por Raúl Prebisch en 1954, cuando afirma: "la protección en razonable medida es en general indispensable a la industrialización", no dejan de aparecer en la economía mexicana. Su menor productividad con relación a los Estados Unidos es parte de la explicación de por qué la producción nacional pierde el mercado adquirido durante la guerra en el sur del continente, mientras el mayor crecimiento de las importaciones industriales respecto a las exportaciones primarias, lo es del desequilibrio externo del segundo lustro de la década del cuarenta.

Es así como, las medidas adoptadas por el gobierno de Miguel Alemán en 1947 para disminuir las importaciones en esa coyuntura, representan asimismo un punto de inflexión de la política comercial mexicana. Sin abandonar su antiguo objetivo fiscal y de nivelación de la balanza de pagos, los instrumentos reguladores empleados -

algunos de los cuales se modernizan-, incorporan en forma sobresaliente la decisión de favorecer el proceso industrial, frenando la competencia de artículos extranjeros al interior del país. De esta manera, en los decretos del 9 y 10 de julio de 1947, junto con la suspensión temporal de la importación de algunos artículos, y el incremento de los derechos de importación de otros, se instituye el sistema de licencias de importación.³¹ Pocos meses más tarde, en diciembre del mismo año, dos decretos adicionales elevan las tarifas de otras mercancías y cambian las cotizaciones arancelarias a la convención ad valorem.

Dos hechos adicionales consolidan la nueva orientación de la política comercial. Primero, la resolución pública de 1948 de no aprobar en lo inmediato la Carta de la Habana -donde se incluyen un conjunto de reglas para imponer el predominio del libre comercio internacional- y de no adherirse al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, GATT. Segundo, la denuncia del Tratado Comercial México-Norteamericano, la cual entra en vigor en enero de 1951.³²

De esta suerte, aunque más por las circunstancias económicas desfavorables que por un real convencimiento, finalmente predomina el criterio sugerido por los órganos directivos de la industria de transformación desde la primera mitad de los años cuarenta.³³ Así y todo personajes como Eustaquio Escandón, presidente de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, CONCANACO, Ramón

³¹ Con el decreto del 9 de julio se crea la Comisión Nacional de Control de Importaciones, una de cuyas tareas es la de fijar los montos de importación de los artículos restringidos, estableciendo también el porcentaje que se concederá a los países abastecedores, y, en su caso, la forma de distribución de la mercancía en el país (Carrillo, 1947).

³² En realidad, el acuerdo ya no constituye un obstáculo para aplicar una política proteccionista; en los años recientes, de las 220 fracciones incluidas en las tres listas del convenio, sólo el intercambio de 22 de ellas continúa sujeto a las reglas originales (Torres, 1988).

³³ En ese tiempo, CANACINTRA proponía proteger la industria aplicando: gravámenes elevados a las mercancías finales que compiten con las del país, exención impositiva para las no producidas localmente y sujetar a permisos de importación a los insumos necesarios para la fabricación nacional. También aconseja sustituir los impuestos específicos por aranceles ad-valorem y denunciar el tratado comercial suscrito con Estados Unidos.

Beteta, secretario de Hacienda, y Antonio Carrillo Flores, director de NAFINSA, entre otros, insisten una y otra vez, en su carácter temporal y compensatorio respecto a los costos internacionales. La salvaguardia definitiva, asegura con razón el secretario de Hacienda en la XVI Convención Bancaria, celebrada en 1950, sólo puede venir de la mayor calidad y la reducción de los costos y precios de los productos domésticos (Beteta, 1950).

Quizá ello explique por qué algunos de los controles cuantitativos se derogan en 1951, cuando el sector externo se ve beneficiado por la Guerra de Corea. Empero, una vez concluido el conflicto bélico, y teniendo lugar un rápido e ininterrumpido deterioro de la balanza de pagos, en 1954 los controles se restituyen y ensanchan su cobertura, para desde entonces incrementarse en forma continua. En síntesis, es durante estos años cuando la economía mexicana establece un estrecho vínculo entre el proceso de industrialización y la política comercial proteccionista, si bien su nivel creciente y permanencia en el tiempo son características que habrán de desplegarse en los años siguientes.

La base financiera

Durante esta primera etapa, otros dos importantes rasgos distintivos de la evolución económica del país merecen destacarse. Primero, el dinámico comportamiento de la inversión nacional y el liderazgo que en su evolución asume la iniciativa privada, a partir del segundo lustro de la quinta década. Segundo, el hecho de que el financiamiento de la inversión total proviene, casi con exclusividad, de recursos internos. Muy probablemente la importancia limitada del ahorro exterior se debe a la propia Guerra Mundial y al que, a su termino, aumenta la exportación de capitales entre los países avanzados. En lo inmediato, esto sucede porque la

reconstrucción europea y japonesa ofrece altas tasas de rentabilidad, en tanto que economías como la mexicana no se consideran atractivas para la aplicación de los novedosos avances técnicos.

Entre 1939 y 1950, la inversión fija bruta crece a una tasa superior a la del PIB; más todavía, su ritmo se acelera en la segunda mitad de los años cuarenta, a pesar de la disminución del desenvolvimiento de la economía en su conjunto. Siendo así, la proporción de la inversión respecto al producto se eleva de 7% a 12% entre 1939-1944 y 1945-1950. Hasta 1945, el gobierno es el principal inversionista, pero desde 1946 lo son los particulares, excepto en los años de crisis, en 1947-1949 y 1952-1953 específicamente, tiempo durante el cual la inversión pública aumenta para compensar la caída de la inversión privada. Asimismo, la mayor parte de la inversión total, el 88.6%, es financiada con ahorro doméstico; siendo el fenómeno más acusado de 1945 a 1950, cuando la cifra es de 91%. Esta evolución se ve favorecida por el desarrollo del sector financiero privado, uno de los propósitos de las medidas públicas instrumentadas con el fin de elevar el ahorro interno y encauzar su destino hacia actividades productivas.

Con base en la reforma de la Ley General de Instituciones de Crédito de 1941, y atraídas por el crecimiento del período, las instituciones privadas incrementan su número en más de 100% y sus activos a razón de 26% medio anual. Indicando la preferencia de los ahorradores por la liquidez de recursos, así como el incipiente desarrollo del sistema bancario no monetario, los nuevos flujos proceden primordialmente del incremento de los depósitos a la vista y de las cuentas de ahorro de los bancos comerciales, el organismo bancario privado más importante en estos días. Si bien, las sociedades de inversión, destacadamente las financieras, adquieren mayor influencia, y con ellas los pasivos no monetarios y los instrumentos de débito para captar los fondos del público, la modernización del sistema financiero privado tendrá lugar sobre

todo en los años siguientes, al amparo de las reformas a la Ley General de Instituciones de Crédito de 1954, 1956 y 1957.

El principal instrumento empleado por el gobierno para conseguir que la iniciativa privada se ponga al frente del desenvolvimiento económico y para hacer del sector industrial una actividad particularmente rentable es, sin duda, la política fiscal. Así lo exhiben la evolución del gasto público y la forma de financiamiento del déficit gubernamental. Durante estos años, la proporción del gasto público respecto al PIB aumenta de manera continua y el destinado a fomento económico se transforma, desde 1946, en su componente más importante, alcanzando su nivel máximo de 57.9% en 1954.³⁴ El destino preferente de las inversiones de capital del sector público hacia la denominada industria en los informes oficiales -aunque en realidad se refiere básicamente a electricidad y petróleo-, da inicio en 1938, cuando aparece el renglón en las asignaciones autorizadas, y culmina en 1961, año en el cual por vez primera el flujo de recursos destinado al fomento industrial supera al de comunicaciones y transportes. Ya antes, en 1949, había aventajado al de la agricultura, actividad que empieza a ser relegada, según refleja el rápido decrecimiento de su magnitud relativa dentro del cuadro de prioridades de la formación de capital público.

Las inversiones gubernamentales además de favorecer la rentabilidad de las actividades económicas del sector privado, por ejemplo mediante el expediente de abaratar la infraestructura y los energéticos, también tienen como objetivo suplir a los particulares en aquellos campos donde se requieren inversiones iniciales muy elevadas o sus rendimientos inmediatos son poco atractivos. Aunque, a principios de los cincuenta, todavía se considera transitoria la

³⁴ Hasta aproximadamente 1946, parte del crecimiento del gasto en el área económica se produce a costa de la reducción de las erogaciones en el ámbito administrativo pero, posteriormente, la merma principal la sufre la expansión de los gastos en bienestar social.

presencia estatal en estos sectores,³⁵ lo cierto es que debido a la naturaleza que va adquiriendo el proceso de desarrollo económico ésta termina por arraigarse; lo cual demanda un sector público con amplia disponibilidad de recursos financieros.

Desde la segunda mitad de la década de los treinta, conforme se fortalece la determinación pública de contribuir activamente a la formación de capital y, en general, mantener una práctica expansiva favorable al crecimiento económico, se consolida, también, el abandono de la política ortodoxa de presupuesto equilibrado.³⁶ Así desde 1936, excepto en 1943, 1946 y 1949, los ejercicios fiscales son de naturaleza deficitaria, la cual se profundiza a partir de 1944, acorde con la intensificación de los gastos públicos: de 1939-1943 a 1944-1950, el déficit público respecto al PIB aumenta de 0.33% a 0.50%. Pese a que no existe una base estadística disponible para conocer, con precisión, la manera diferenciada en que el déficit es financiado, algunas estimaciones dan cuenta de las principales tendencias observadas por entonces.³⁷

Una de ellas, sin duda la más relevante, indica que entre 1940 y 1955, el déficit se financia esencialmente con recursos internos. No es posible establecer si atrás de tal comportamiento existe la decisión de las autoridades de privilegiar el financiamiento deficitario con fuentes domésticas, o sólo responde al hecho de que, por entonces, no existen posibilidades reales de

³⁵ El Gobierno —afirma en 1953 Rafael Mancera Ortiz, subsecretario de Hacienda—, ha impulsado en primer término a la iniciativa privada y sólo ha tomado a su cargo el desarrollo de aquellas fuentes de riqueza que no interesan a los empresarios, o bien aquellas que requieren recursos cuantiosos que sólo están al alcance del Estado, el cual ha resuelto traspasar sus inversiones a los particulares, cuando éstos tengan los medios necesarios y el interés en adquirirlas, como lo ha hecho ya en varias ocasiones (Mancera, 1990).

³⁶ Es conveniente tener presente que hasta mediados de los treinta es poco factible para el gobierno operar con déficits presupuestales importantes. El país difícilmente puede acceder a una fuente de financiamiento alternativa a la recaudación fiscal debido al escaso interés despertado por los títulos del gobierno y a la escasa posibilidad de expandir la deuda exterior (Cárdenas, 1987).

un crecimiento significativo del endeudamiento público exterior. En todo caso, durante el periodo, el principal instrumento mediante el cual se financia la ampliación del déficit público es el crédito que causa nueva emisión primaria de dinero.³⁷ Evidencias indirectas del fenómeno se observan en la elevación, superior a la del PIB, de la masa monetaria y en que, entre 1940 y 1954, la colocación de títulos en el Banco de México representa alrededor del 71.5% del endeudamiento interno del sector gobierno.

Otra cuestión interesante, puede inferirse del análisis de los indicadores disponibles: la creciente participación de los bancos de depósito privados en el financiamiento del déficit público, la cual pasa de 5.4% de 1940-1949 a 9.5% en 1950-1954. En este proceder influyen de manera determinante, las sucesivas modificaciones incorporadas, desde mediados de los treinta, a la legislación monetaria y a la Ley Orgánica del Banco de México, principalmente las que le otorgan a éste un manejo más flexible del encaje legal, con el objetivo superior de enfrentar las presiones inflacionarias.

Un recurso alternativo, o al menos complementario para cubrir la necesidad de ingresos públicos adicionales, como es la ampliación de la capacidad de financiamiento del sistema impositivo, no desempeña un papel relevante. De hecho, su estructura es muy similar a la de fines del siglo pasado. Los impuestos especiales y los gravámenes al comercio exterior, aunque en descenso, constituyen un elevado porcentaje del total recaudado:

³⁷ Entre ellas destacan las elaboradas a principios de la década de los cincuenta por NAFINSA y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, así como las incluidas en el conocido análisis de Brothers y Solís (Comisión, 1952; Brothers y Solís, 1966).

³⁸ El mecanismo se crea en 1938, cuando Hacienda y el Banco de México convienen en sustituir los préstamos directos, no superiores al 10% de los ingresos anuales del fisco, y los de corto plazo, hasta entonces concedidos por la banca central, por la adquisición de certificados de la tesorería, en un monto superior al fijado por la ley. Tal práctica permite que el Banco de México pueda financiar a partir de entonces el déficit imprimiendo billetes (Cárdenas, 1987).

65% en 1939 y 46% en 1949, mientras el impuesto a la renta disminuye de 6.5% en 1939 a 6% en 1948.

A mediados de los sesenta, cuando mediante una serie de preceptos legislativos se busca acceder a una estructura fiscal más acorde con la promoción del proceso de industrialización, el impuesto sobre la renta y, en general los impuestos directos, cobran mayor importancia. Debe considerarse, empero, que no se trata de un simple rezago. En realidad, una baja gravación fiscal, sobre todo la aplicada a la renta, es uno de los principales instrumentos empleados por el gobierno para canalizar los recursos de inversión hacia el sector privado. A pesar de la urgencia de recursos, señala Miguel Alemán en su último informe de gobierno, el Ejecutivo a mi cargo mantuvo firme su propósito de no elevar sensiblemente los impuestos, aunque éstos siguen siendo más bajos en México que en la mayoría de los países del mundo (Alemán, 1952).

Desde el punto de vista del financiamiento de los gastos públicos, la renuncia a ejercer una política tributaria acorde a su expansión implica mantener, como se anotó, un déficit presupuestal crónico y un creciente endeudamiento público interno en estos años. Después de los arreglos sobre la deuda externa, concertados en 1942, y conforme el reordenamiento económico mundial ocurre, van abriéndose las posibilidades de la economía mexicana para contraer nueva deuda con el exterior.

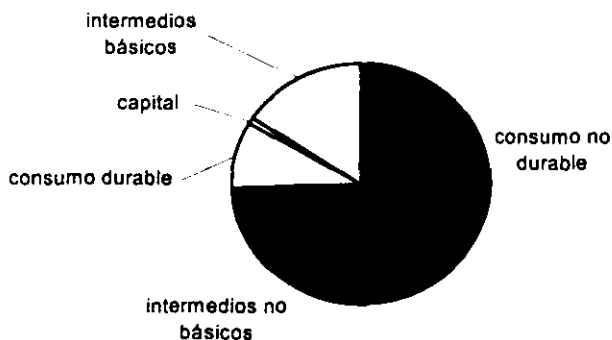
Transformación productiva de la industria manufacturera³⁹

Sin duda el hecho de mayor significado en la expansión manufacturera, durante 1940-1955, es el proceso diversificador y

³⁹ En las secciones referidas a la estructura productiva manufacturera se utilizan indicadores propios elaborados a partir de las cifras censales uniformadas por Ignacio Hernández en "Estadísticas Históricas Industriales" (Hernández, 1979). Asimismo, véase anexo para metodología empleada en la clasificación y definición de los grupos de bienes e indicadores de las condiciones de producción.

modernizador en ella contenida y, dentro de éste, el surgimiento del sector productor de bienes de capital. Las nuevas clases del agrupamiento, establecidas a lo largo de los últimos quince años, permiten aumentar su contribución a la producción bruta total, de 0.3% a 1.6%; al número de establecimientos, de 1.1% a 7.7%; al capital invertido, de 0.7% a 2.5% y al personal ocupado, de 0.7% a 2.7 por ciento.

GRAFICA 2
Contribución al valor de la producción, 1955
(Por cientos)



Reconociendo la trascendencia que su nueva presencia implica, no deja de advertirse la magnitud precaria de la misma, a la cual se suma su manifiesto atraso tecnológico, según lo muestran algunos indicadores. El establecimiento medio del sector de bienes de capital es el más reducido de las manufacturas, su índice de productividad del trabajo el menor de todos y el de intensidad de capital, si bien superior al de los bienes de consumo durable e intermedios no básicos, es inferior al promedio manufacturero. Puede así inferirse, que los nuevos establecimientos son preponderantemente pequeños talleres de reparación de maquinaria

y equipo, los cuales surgen al calor de la desarticulación económica mundial de la guerra y los primeros años de la posguerra, cuando la oferta externa de bienes de capital está restringida.

Otras evidencias de la diversificación y modernización ocurrida entre 1940 y 1955, se advierten en:

a) Aparición de nuevas clases industriales.⁴⁰ El que la mayoría de ellas se localicen en el agrupamiento de consumo no durable certifica el avance de éste, especialmente señalado, en la sustitución de importaciones. Mientras en 1939 la importación de bienes de consumo representaba el 23% de las importaciones totales, para 1950 la cifra es de 11.6% y únicamente de 9.9% en 1955.

b) Disminución de la importancia relativa de los sectores tradicionales. Dan cuenta del fenómeno, el decremento porcentual de los bienes de consumo no durable e intermedios no básicos en la producción bruta y en los principales factores de producción del conjunto manufacturero. El resultado es una menor concentración de la producción y de los factores productivos en los dos grupos de bienes más antiguos, la cual, no obstante, es insuficiente para modificar el carácter desproporcional de la planta productiva. Hacia 1955, entre el 60% y el 75% de las variables manufactureras se definen en los agregados de bienes de consumo no durable e intermedios no básicos. Después de tres lustros de una sustancial expansión, frente al predominio de las actividades tradicionales, la presencia de las ramas base del crecimiento industrial continúa siendo muy restringida.

c) Aumento del nivel de los indicadores tecnológicos de intensidad de capital y productividad del trabajo. Este crecimiento, más dinámico en la intensidad de capital, no se corresponde con la importancia relativa de los grupos en la generación del producto y en la distribución de los factores. Los

⁴⁰ En total surgen 47 clases; 20 emplazadas en el sector de bienes de consumo no durable, 8 en consumo durable, 4 en intermedios básicos, 8 en intermedios no básicos y 7 en capital.

de consumo no durable, que registran los mayores porcentajes en estos renglones, exhiben índices muy por abajo a los del promedio de la industria. En contraste, los intermedios básicos, poco significativos en el ámbito de las variables mencionadas, operan con la unidad productiva de mayor tamaño y muestran los índices relativos de intensidad de capital y de productividad del trabajo más altos del conjunto.

En 1955, otro hecho advertido en términos generales, es la existencia de una correlación directa entre la dimensión del establecimiento medio, el horizonte tecnológico prevaleciente y la productividad del trabajo. A mayor tamaño de las unidades productivas corresponde el uso de tecnologías más intensivas en capital, asociadas a niveles productivos superiores. Tales son las características de los intermedios básicos y los de consumo durable; el fenómeno inverso se verifica en los bienes de consumo no durable.

Situación especial guardan los agregados de intermedios no básicos y de maquinaria y equipo. Los primeros con una unidad productiva igual a la del promedio de las manufacturas (20) y con el menor índice relativo de intensidad de capital (0.8), registran no obstante una productividad del trabajo elevada (1.0). Es de suponerse que la producción de bienes intermedios no básicos venía realizándose con capacidad ociosa instalada, la cual usa intensivamente a raíz de las demandas adicionales de los años cuarenta, en lugar de multiplicar el número de nuevos establecimientos e incrementar sustancialmente su capital invertido. Los bienes de capital por su parte, se ubican en los niveles más bajos del ordenamiento manufacturero con relación a la productividad del trabajo (0.6), pero en el tercer sitio en cuanto a la intensidad de capital (1.0). Este último indicador da cuenta de los montos iniciales de capital invertido -cuya tasa media anual es la más elevada de la industria de transformación (23.1%)- para la fundación del sector de maquinaria y equipo en el país.

Todo lo anterior indica que, hacia 1955, la producción de bienes de consumo no durable -los primeros en la generación del producto y la distribución de establecimientos, personal ocupado y capital invertido- tiene lugar en numerosas y pequeñas unidades cuya tecnología, de las más atrasadas en el sector, arroja uno de los menores índices de productividad del trabajo. Los bienes intermedios no básicos, es el otro agregado fundamental que explica entre el 27% y 33% de la producción, del capital invertido y del personal ocupado, opera en establecimientos medianos y muestra los más bajos niveles tecnológicos imperantes en las manufacturas, si bien mantiene una elevada relación entre producción y número de trabajadores.

Al lado de los grupos de bienes cuya producción se inicia en el siglo pasado, se hallan los de más reciente desarrollo, generando el 31.3% del producto bruto en el 25.8% de los establecimientos y dando cuenta del 38.4% del capital invertido y el 28.3% del personal ocupado de la industria de transformación. Destaca entre ellos el conjunto de bienes intermedios básicos, cuya producción ocurre en grandes unidades, apreciablemente las más tecnificadas y productivas de las manufacturas mexicanas. Enseguida se encuentran los bienes de consumo durable, cuyas contribuciones a las variables industriales, entre el 9% y el 13%, se realizan en establecimientos más grandes que el medio manufacturero (27 trabajadores), insertos en un horizonte tecnológico superior al de la industria de transformación en su conjunto. Los bienes de capital, según se indicó, además de ser el agrupamiento cuantitativamente menos relevante, ostentan el menor índice de productividad del trabajo.

En el quinquenio 1950-1955, esta expansión, sin embargo, empieza a desacelerarse según se observa en las tasas de crecimiento medio anual de las variables manufactureras. Excepto el total de trabajadores ocupados, cuya tasa anualizada es superior a la de los dos lustros anteriores, el número de los

establecimientos prácticamente permanece sin cambio; mientras el ritmo de ampliación del capital invertido y de la producción bruta declina.

Durante la guerra y los primeros años de posguerra, debido a la utilización de la capacidad ociosa, con inversiones relativamente reducidas se lograron aumentos importantes en la producción, de donde cuando el conflicto llega a su término, un considerable número de establecimientos labora de hecho a su capacidad máxima. A pesar de que con la reapertura del principal mercado de bienes de capital aumenta el valor de las adquisiciones externas totales de maquinaria, a una tasa anual de 24.8% entre 1946 y 1951, las recientes adiciones productivas no tienen el efecto inmediato esperado y algunas de ellas sólo se utilizan parcialmente. Según un estudio de principios de la década del cincuenta, esto sucede a causa de: la reavivada competencia de la producción de los países industriales, la escasez en el suministro de petróleo, electricidad y de ciertas materias primas, la ineficiencia del sistema de comunicaciones y transportes y la dimensión reducida del mercado interno (Comisión, 1952).

En resumen, para los fines del estudio, cinco peculiaridades de la estructura productiva de la industria de transformación entre 1950 y 1955, interesa distinguir:

a) La característica más destacada del sector manufacturero es su desproporcionalidad. Frente a la abrumadora presencia de los bienes de consumo no durable y de los intermedios no básicos, contrasta el limitado desarrollo de los bienes de consumo durable, de los intermedios básicos y de capital.

b) La exigua existencia (cuantitativa y técnica) de un sector doméstico productor de maquinaria y equipo incapaz, por tanto, de satisfacer las demandas de una economía en expansión. Hasta ahora, la capacidad de importación derivada de la dinámica del complejo exportador ha hecho posible adquirir en el mercado externo la maquinaria, el equipo y los insumos que el país no produce y

necesita para reponer, expandir y modernizar su aparato productivo. La experiencia de los primeros años de la posguerra ha mostrado, sin embargo, que a pesar de contar con divisas acumuladas, la capacidad de importación es progresivamente insuficiente para satisfacer las nuevas necesidades y origina presiones de difícil manejo en el sector externo. No existen, además, esfuerzos dirigidos a su fabricación doméstica, por el contrario, entre 1946 y 1951 las compras externas de máquinas herramienta descienden dentro de las importaciones totales de maquinaria, al pasar de 6.1% a sólo 1.4%. Sin duda, éstos son algunos de los obstáculos principales para un crecimiento económico acelerado. La forma en que los agentes económicos enfrentan el desafío signará varios de los rasgos determinantes de la naturaleza del proceso de modernización del país.

c) De acuerdo a las condiciones de su producción sugeridas por los indicadores tecnológicos, los bienes de consumo durable e intermedios básicos son los agrupamientos más modernos, y por lo mismo, mejor dotados para, sin necesidad de incidir en las principales tendencias exhibidas por la planta productiva en los últimos quince años, encabezar un proceso rápido de crecimiento industrial.

d) El descenso ocurrido en la dimensión del establecimiento medio en todos los grupos de bienes, excepto en el caso de intermedios no básicos, ratifica el dinámico papel desempeñado por la pequeña y mediana industria durante la primera fase del proceso industrial (Comisión, 1952). Este es el sustento económico que contribuye a explicar, el interés de los pequeños y medianos empresarios por promover la decisión industrializadora y su activa participación en las propuestas y discusiones sobre el camino que debería seguir el país para alcanzar la nueva meta.

e) El menor ritmo de expansión de las principales variables manufactureras en los años 1950-1955, y el agotamiento de la sustitución de importaciones de bienes de consumo, sugieren que la

primera etapa del proceso de industrialización, asentada principalmente en el desempeño de dichos bienes, está llegando a su fin. Pasar a una nueva fase presupone ampliar el mercado doméstico, es decir, acrecentar la capacidad de consumo y acceder a un nuevo nivel de la estructura técnica y financiera del capital manufacturero. Tomando en cuenta el grado de maduración del proceso, la vía que para tal efecto se adopte implica, asimismo, definir la modalidad específica a través de la cual habrá de establecerse el predominio del capitalismo industrial en el país y, por ende, su lugar en la división internacional del trabajo.

La articulación al sistema capitalista mundial

Aunque el capital foráneo no deja de fluir a la economía mexicana, en esta primera etapa, como se mencionó, son los sectores internos quienes definen la dirección de la transformación industrial. Se trata de un tiempo, en el cual, está germinando un nivel diferente de articulación entre el capital nacional y el externo debido al nuevo rumbo que empiezan a seguir tanto el desenvolvimiento doméstico como el sistema económico internacional. Algunos de sus rasgos primordiales son precisados en los cuarenta, teniendo como escenario privilegiado los eventos donde se debate en torno al reordenamiento mundial de la posguerra. Su naturaleza es el resultado de una serie de condiciones que armonizan, bajo la meta compartida de expansión económica, los intereses y propósitos de los agentes domésticos con las tendencias que por entonces asume la división internacional del trabajo.

Las aspiraciones de los primeros giran alrededor de la decisión industrializadora y su puesta en marcha como proyecto

de largo plazo. Específicamente, su conducta está orientada por la búsqueda de capital, tecnología y condiciones comerciales favorables para promover el proceso industrial. Las de los segundos, definidas a partir del avance económico en el entorno mundial -nuevos procesos productivos; concentración e internacionalización del capital, las trasnacionales como eje determinante de la estructura económica-, expresan, ante todo, los propósitos de las economías desarrolladas y particularmente de los Estados Unidos, el nuevo centro hegemónico capitalista.

Conforme se vislumbra el fin de la guerra, aumenta la preocupación en ese país por la suerte de su crecimiento. La conflagración mundial no sólo le ha permitido superar por fin los efectos de la crisis de los años treinta, sino también incrementar su capacidad productiva a niveles superiores a los previos a ésta. Amplios círculos empresariales y gubernamentales están convencidos de que la demanda de productos estadounidenses al término del conflicto, una vez cubierta la demanda interna diferida, y aquella que los países beligerantes requieran antes de normalizar su propia producción, serán insuficientes para mantener y expandir los niveles de empleo y de crecimiento alcanzados.

Diversas reflexiones empiezan a hacerse, pero la que, en medio de vigorosas discusiones internas, va logrando atraer el beneplácito de importantes sectores de la sociedad norteamericana, particularmente de los opuestos a la mayor intervención estatal, es la que tiene como objetivo prioritario conservar y ampliar el elevado superávit de exportación. Para mantenerlo, razonan su promotores, se requiere de un sistema comercial y monetario internacional estable y capaz de garantizar un mundo abierto con la capacidad y las dimensiones necesarias para absorber la producción excedente, así como una oferta de capital internacional que asegure su financiamiento.

Por tanto, la estabilidad económica y el libre flujo del comercio y del capital se convierten en los principios orientadores de la participación de los Estados Unidos en las conferencias donde surgen las instituciones asiento del nuevo sistema económico mundial.

De una u otra forma, los debates reflejan las nuevas propuestas teóricas que han empezado a surgir sobre el funcionamiento del sistema capitalista, alentadas por la gran depresión y las dos guerras mundiales.⁴¹ Entre ellas, las primeras formulaciones que, sobre todo desde la CEPAL -creada en 1948-, habrán de ser el fundamento para el desarrollo de una línea de reflexión propia sobre la realidad latinoamericana y sus exigencias. También es ahora, cuando los análisis teóricos sobre el comercio y las finanzas internacionales son retomados en el plano de la política económica.⁴²

Con el propósito de buscar una expansión económica internacional acorde a las políticas nacionales de pleno empleo, Estados Unidos y Gran Bretaña impulsan la constitución de varios

⁴¹ La revolución provocada en el pensamiento económico de la época por la aparición en 1936 de la Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero de John Maynard Keynes, había sido sólo el inició. Un año más tarde, la escuela neoclásica marginalista -en la persona de John Hicks con su artículo "El Sr. Keynes y los clásicos"-, empieza a recuperar parcialmente las tesis keynesianas y sienta las bases para la aparición de una nueva vertiente del pensamiento económico conocida hoy como la "síntesis neoclásica-poskeynesiana" o "Teoría neoclásica del crecimiento". Con gran influencia en el ámbito de la política económica, sobre todo a partir de la segunda posguerra, esta corriente rompe con algunos de los preceptos neoclásicos al reconocer la tendencia de la economía capitalista a la inestabilidad, y por lo tanto, de la necesaria intervención del Estado para restablecer el equilibrio. En los años siguientes, objetando este enfoque, renace una orientación interpretativa que rescata las tesis ortodoxas de la escuela neoclásica, surgida en el último tercio del siglo XIX como respuesta a la teoría del valor. Son los predecesores de los modernos monetaristas, quienes afirman que el sistema capitalista tiende al equilibrio a largo plazo, si no se obstaculiza su funcionamiento.

⁴² Hasta entonces, los cuerpos teóricos poco habían avanzado en la propuesta de una política económica específica en el plano internacional. El mismo Keynes -quien interviene activamente en las discusiones- sostenía desde 1933 la tesis de que para enfrentar los problemas de recesión y desempleo nacionales era indispensable retraerse económicamente del exterior.

organismos reguladores internacionales.⁴³ La concepción del comercio internacional en ellos incorporada se fundamenta en la teoría de la proporción relativa de factores y en la teoría de las ventajas comparativas, que como se indicó antes, promueven la libertad de comercio y cambiaria, y el libre ingreso del capital extranjero.

Cuando los delegados mexicanos, encabezados por Eduardo Suárez, secretario de Hacienda, acuden a la Asamblea Monetaria y Financiera de la Naciones Unidas en julio de 1944, su objetivo primario es el de asegurar el rápido incremento de la base financiera del proceso industrial, mediante el uso de dos fórmulas. Una de ellas consiste en obtener un flujo creciente de capital foráneo y, la otra, en conseguir que la plata, de la cual México es principal productor, sea restaurada en su papel de patrón monetario junto con el oro. Así, en las verdes praderas de Bretton Woods la delegación mexicana presenta, con poca fortuna, un proyecto para retornar al sistema monetario bimetálico y, con el fin de acceder a los créditos que manejará el Banco de Reconstrucción propone, con más éxito, que el impacto crediticio de la institución bancaria se extienda también al área de desarrollo.

Los representantes nacionales están interesados, asimismo, en conseguir una mayor flexibilidad del Fondo respecto al manejo del tipo de cambio, con el fin de mantener su política expansiva de gasto público. El resultado obtenido es, sin embargo, muy limitado; sólo se amplía de 5% a 10% el margen en que puede depreciarse la moneda en un año sin autorización del FMI.⁴⁴

⁴³ Estos, pese a los esfuerzos ingleses por impedir la adopción generalizada de los principios del multilateralismo y de liberalización comercial y financiera que los Estados Unidos impulsan, parten del reconocimiento de la nueva hegemonía que este país está llamado a jugar en el concierto del mundo capitalista.

⁴⁴ En realidad, como apunta el director del First National City Bank, hubiera sido difícil para cualquiera de los países reunidos introducir enmiendas sustantivas al proyecto: Declaración

En términos generales, puede decirse que con la firma de los convenios de Bretton Woods, México acepta las condiciones monetario-financieras de los países avanzados -incluida su intromisión a través del Fondo en decisiones de política interna-, a cambio de asegurar la concurrencia del capital extranjero en su industrialización. Llega a ser tan explícita esta especie de permuta que, en la Conferencia de Chapultepec, la delegación estadounidense señala que para facilitar el financiamiento de las industrias, las economías latinoamericanas procurarán ratificar, a la mayor brevedad posible, los acuerdos de Bretton Woods. Por otra parte, los sectores productivos nacionales, quienes mantienen profundas diferencias respecto al papel de la inversión extranjera directa, coinciden en ver con beneplácito los recursos foráneos provenientes de una institución internacional.

Conseguida la aprobación de su esquema monetario-financiero, Estados Unidos procura obtener igual reconocimiento para el otro gran eje de su política exterior: el reordenamiento comercial. Entre los funcionarios del vecino país del norte predomina la filosofía de que existe un íntimo vínculo entre la dimensión del comercio mundial, la estabilidad económica y la seguridad nacional de su propio país (Velasco, 1981).⁴⁵ Las principales deliberaciones sobre el tema, entre Estados Unidos y

Conjunta de los Expertos sobre el Establecimiento de un Fondo Monetario Internacional. "En Bretton Woods, señala Fraser, los Estados Unidos y Gran Bretaña presentaron el proyecto y dijeron al resto de los países: éste es lo que estamos dispuestos a acordar con ustedes. Por supuesto, añade, dada la situación del mundo en el momento de tales negociaciones, éstos dijeron: Seguro que sí, ¿por qué no? No tenían nada que perder. Dependían de nosotros en cuanto a su salvación militar y económica, y toda propuesta nuestra más o menos razonable sería aceptable bajo tales condiciones" (Fraser, citado por Block, 1977, 86).

⁴⁵ Clair Wilcox, director de la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Estado, afirma que su país requiere de grandes exportaciones porque una parte importante de la agricultura y de la industria de equipo pesado exceden la demanda doméstica de tiempos de paz. El mantener las plantas productoras, su tecnología, fuerza de trabajo y empresarios, añade, es esencial para preservar la riqueza económica y la misma seguridad nacional.

América Latina, acontecen en la Conferencia Interamericana sobre Problemas de la Guerra y de la Paz, realizada en la Ciudad de México en 1945; la Conferencia Mundial sobre Comercio y Empleo, llevada a cabo en Cuba dos años más tarde, y la IX Conferencia Internacional Panamericana, celebrada en Colombia a inicios de 1948.

Desde el primer evento, las discrepancias entre los objetivos de la nación norteamericana y los de Hispanoamérica, como los delegados llaman al conjunto de países localizados al sur del Río Bravo, son evidentes. Dos, de los 165 proyectos de resoluciones presentados -Industrialización de América, suscrito por la delegación mexicana, y La Carta Económica de las Américas, promovido por los Estados Unidos- resumen con cierta precisión el contenido de las divergencias. En forma adicional, el primer documento esboza algunos de los principales postulados que van definiendo internamente el modelo industrial y la naturaleza de la inserción de América Latina en el mercado mundial.

Los doce considerandos y las cuatro recomendaciones contenidos en la propuesta permiten inferir, ante todo, el profundo arraigo alcanzado por la decisión industrializadora en el país. Es éste el que explica su sometimiento a los acuerdos de Bretton Woods y es él, también, el que fundamenta su oposición al libre comercio. Entre las reflexiones sobre los beneficios que para las naciones avanzadas podría tener la industrialización latinoamericana, en el documento sobresalen aquellas en las cuales los propios representantes de hecho prefiguran el lugar que las economías de la región ocuparán en la nueva división internacional del trabajo: exportadoras de productos manufacturados de consumo inmediato e importadoras de

bienes de consumo durable y de capital.⁴⁶ No deja de ser un contrasentido la renuncia implícita a desarrollar internamente un sector de bienes de capital cuando, en el mismo proyecto, a las economías industrializadas se les llama "países productores de maquinaria y equipo industrial" o "países de tecnología más avanzada".

En el segundo documento, conocido como "Plan Clayton" en alusión a uno de sus inspiradores, William L. Clayton, cabeza de la firma Anderson and Clayton, Estados Unidos, a partir de sus propios intereses, pretende determinar los principios y objetivos del programa económico del continente americano para la posguerra. En el proyecto -donde comentaristas de la época señalan campea el nuestro y el vuestro-, las tesis librecambistas, la especialización y el sistema de la iniciativa privada son considerados como condiciones insustituibles para obtener mayores niveles de empleo, producción y vida de las naciones. Bajo esta óptica, la delegación estadounidense reclama el compromiso de Latinoamérica para limitar su producción a bienes agromineros; reducir las barreras de todas clases al intercambio y la inversión internacional; eliminar el nacionalismo económico y abstenerse de establecer empresas gubernamentales.⁴⁷

⁴⁶ La creación de nuevas industrias en los países americanos, afirma, beneficia no sólo a éstos, sino también a los de tecnología avanzada que serían los proveedores naturales de la maquinaria y equipos. Asimismo, añade, al elevarse su capacidad adquisitiva gracias a la industrialización, se ampliará el mercado para muchos otros productos de técnica avanzada, los cuales no se consumen debido al bajo poder adquisitivo de algunos países de América.

⁴⁷ Al escuchar a Clayton, comentan algunos delegados, tal parece que tuvieron un sentido profético las declaraciones de Theodore Roosevelt, quien en 1910 afirmó: dejaremos de ser proteccionistas para convertirnos en librecambistas, en unos 50 años, cuando alcancemos el alto nivel de desarrollo de Inglaterra. Tampoco falta quien, ante las afirmaciones de Clayton de que se garantizarían los contratos para que Latinoamérica pueda vender sus materias primas y comprar manufacturas, aluda a otro de los ex Presidentes de los Estados Unidos, ahora a Abraham Lincon, quien decía: cuando compramos artículos manufacturados en el exterior obtenemos esos artículos, pero los extranjeros obtienen la moneda, cuando los compramos en el interior, obtenemos los artículos y nos quedamos con la moneda.

La firme oposición de las delegaciones de América Latina permite modificar algunos aspectos del plan. El libre acceso a las materias primas, se extiende también a los bienes de producción; lo cual significa que, finalmente el proceso industrial y el desarrollo de las naciones atrasadas, son reconocidos como uno de los principios del reordenamiento internacional. La supresión de las barreras comerciales es supeditada a las "normas que aseguren a todos los pueblos de la tierra altos niveles de vida y desarrollo de sus economías sobre bases sólidas"; margen suficiente para el empleo de medidas proteccionistas. Aunque el Acta ratifica el compromiso latinoamericano de brindar a la inversión extranjera un trato semejante al de sus propios capitales, abre también un pequeño resquicio regulador al señalar que esto ocurrirá siempre y cuando su presencia "no contrarie principios fundamentales del interés público." Por último, fruto asimismo del esfuerzo común, es la exclusión del texto referente a las empresas estatales y el señalamiento de que son "los excesos" y no el nacionalismo económico, lo que pretende eludirse (Gracida, 1994).

La siguiente gran confrontación con los promotores de la doctrina del libre comercio, en la cual México participa, tiene lugar dos años más tarde durante la Conferencia Mundial de Comercio y Empleo. Pero esta vez, los Estados Unidos concurren al evento con un proyecto de resolución; Carta de la Organización del Comercio Internacional, OIC, ya aprobado en Ginebra por 23 países quienes, también, habían suscrito el Acuerdo General sobre Tarifas Aduaneras y el Comercio.

A la Habana, donde se congregan alrededor de 600 delegados de 65 naciones, México llega sin compromisos previos, al no haber asistido a los encuentros preparatorios según indica explícitamente Ramón Beteta, secretario de Hacienda y portavoz de la representación nacional. Además, arriba afrontando una

crisis de balanza de pagos cuyo origen es la rápida salida de las divisas acumuladas en los años de guerra, un porcentaje importante de las cuales se ha destinado a la compra de bienes de consumo. Circunstancia que ha reforzado en los responsables de la dirección económica del país su convicción de que el incipiente desenvolvimiento de la industria no podrá perdurar en un contexto de libre competencia y de uso indiscriminado de las divisas. Es decir, requiere aplicar medidas proteccionistas.

Aun antes del inicio de las sesiones formales, donde W. Clayton juega un papel destacado -llegaría a decirse que la Carta de Ginebra es el plan Clayton de Chapultepec con variaciones-, se advierte la intención de Estados Unidos, Reino Unido, Francia y China, llamados los cuatro grandes por los asistentes, de hacer de la conferencia convocada por las Naciones Unidas una reunión de trámite para la aprobación del proyecto de la OIC. Pero esto no será posible. Ya durante su instalación, una belicosa Argentina, a la cual llega a acusársele de pretender sabotear la Conferencia, consigue el apoyo necesario para modificar los reglamentos de procedimiento e impedir que el jefe de la delegación Suiza y la Comisión Ejecutiva que habían presidido la reunión en Ginebra, puedan hacerlo igualmente en Cuba.

Ramón Beteta, nombrado Presidente de la Comisión sobre Fomento Económico gracias al apoyo latinoamericano, expone en su discurso del 27 de noviembre la postura mexicana. En esa oportunidad, el secretario de Hacienda reitera las consideraciones ya vertidas en Chapultepec por los representantes nacionales y hace saber de su oposición a algunos puntos particulares del proyecto y a lo que llama su carácter negativo. Aunque muy cuidadoso con el tono de su discurso, Beteta disiente, en primer término, del camino sugerido para reforzar la corriente de comercio en el mundo, a causa del lugar

secundario que se otorga a los propósitos de desarrollo económico del conjunto de las naciones y a la cooperación internacional. Y es que la propuesta se limita a fijar un conjunto de reglas para anular las restricciones al comercio mundial y permitir a los países desarrollados controlar los mercados de productos naturales y materias primas, colocar en las mejores condiciones posibles sus manufacturas en el mercado mundial y obtener garantías para sus inversiones en el exterior.

México, aun con reticencias, podría estar dispuesto como fija el proyecto de la OIC a comprometer sus exportaciones con convenios intergubernamentales; los cuales por cierto, amparados bajo los objetivos de ajustar la demanda a la oferta y estabilizar los precios, introducen regulaciones discrepantes con el pregonado principio del libre comercio. Pero la delegación nacional no ha ido a Cuba a negociar sus exportaciones sino en busca de tecnología. Por eso, una de sus propuestas centrales es que la Carta garantice el acceso al mercado de maquinaria y equipo, en las mismas condiciones que lo hace respecto a las materias primas.

La asistencia mexicana a la isla caribeña, según se indicó, conlleva asimismo el propósito de atraer inversión extranjera hacia el país. Sin embargo, el artículo 12 del proyecto de Ginebra y la Carta de la Habana tampoco favorecen este objetivo, al menos no en los términos deseados por las autoridades económicas nacionales. Por una parte, las garantías exigidas para las inversiones extranjeras, además de oponerse a la legislación nacional, provocan la repulsa de importantes sectores domésticos, quienes pretenden ejercer sobre ella un cierto control. Sólo el párrafo tercero del artículo despierta un auténtico interés al abrir la posibilidad de asociación entre capitales extranjeros y nacionales. Por la otra, la libertad comercial impide ofrecer a los inversionistas foráneos los

atractivos de la protección y podría conducir a dificultades financieras que hagan difícil garantizar el reembolso de las utilidades.

Así, las discusiones sobre el proyecto de Carta de la Habana no son fáciles y tienen lugar en un ambiente de amenazas de abandono de la Conferencia, intentos de mordaza a la prensa para impedir que los debates lleguen a la opinión pública pero, sobre todo, en medio de un alud de proyectos de enmienda. Un número considerable de ellos los proponen los países latinoamericanos,⁴⁸ quienes coinciden en impugnar especialmente los artículos 17 (reducción de aranceles), 18 (prohibición de impuestos diferenciales, 20 (prohibición de usar restricciones cuantitativas) y el 33 (dumping).

Ante esta situación, en diciembre de 1947, Clair Wilcox expone detalladamente cuáles podrían ser en su opinión las consecuencias de un mundo con restricciones cuantitativas: Estados Unidos impondría múltiples condiciones para sus compras y saturaría el mercado internacional con sus productos. En el mismo tono, la representación del vecino país del norte, en una información periodística -presidida por el clásico fuentes allegadas a la delegación- hace saber que no esta dispuesta a aceptar una Carta donde las enmiendas modifiquen los principales aspectos de su interés. Prefiere, en cambio, adoptar el Proyecto de Ginebra y reforzar el GATT que, aunque sólo lo suscriben 23 naciones, éstas controlan más del 70% del comercio mundial.

Aunque la amenaza de represalias económicas inquieta a algunos sectores -sobre todo al comercial-, los más importantes organismos empresariales del país brindan su respaldo al trabajo de la delegación mexicana (Tiempo, 30 de enero de 1948). Al mismo tiempo, señalan su desacuerdo con el texto aprobado, el

cual ratifica el capítulo sobre restricciones cuantitativas y la participación obligatoria de los asociados en las negociaciones para reducir los aranceles, entre otros puntos.⁴⁸ Y es que las cláusulas de escape, incorporadas para responder a las demandas de latinoamérica, no modifican la naturaleza inicial de la Carta. Ante la inminencia del inicio de la IX Conferencia Interamericana, donde de nuevo habrán de encontrarse los Estados Unidos y las naciones del subcontinente, así como el avance de lo que se conocerá como la guerra fría, las delegaciones reunidas en La Habana pactan suscribir sólo el acta final del evento, mientras quedan en libertad de sancionar o rechazar la Carta de la Organización Internacional del Comercio.

Si Cuba es el escenario donde se esboza la forma que adquirirá la inserción comercial de México, y en general de Latinoamérica, en la nueva división internacional del trabajo; Colombia lo es respecto al movimiento de capitales.

Cuando una semana después de clausurarse la asamblea de La Habana, los países convocados se reúnen en Bogotá, importantes cambios se observan en la postura de los Estados Unidos respecto a sus prioridades de política exterior. El más sobresaliente es, sin duda, el que los lleva a promover una oferta de capital internacional para garantizar la adquisición de sus propias exportaciones. Un conjunto de factores, claramente visibles a inicios de 1948, explica la mudanza. La firme decisión de América Latina por industrializarse, es uno de ellos. Por fin, diversos sectores del vecino país del norte se dan cuenta que se trata de un propósito difícil de revertir y empiezan valorar sus

⁴⁸ Próximo a concluir, la Secretaría General del evento informa que se han presentado un total de 405 enmiendas; 133 de Cuba, 40 de México, 30 de Argentina y el resto por otros países.

⁴⁹ CANACINTRA sostiene en esa oportunidad que aunque la Carta de la ITO formalmente declara perseguir la expansión del comercio internacional y del empleo es, en realidad, un instrumento de las naciones industriales para satisfacer, en condiciones favorables para ellas, sus necesidades de materias primas y productos manufacturados.

posibles efectos positivos en su propia expansión económica. Bajo esta nueva luz, recuperan las reiteradas reflexiones hechas al respecto por los delegados latinoamericanos, entre ellos los de México, pero que habían desdeñosamente omitido.⁵⁰ Por otro lado, el temido fantasma de la recesión no ha aparecido, ahuyentado en parte por el programa de reconstrucción europea con el cual Estados Unidos está dando salida a flujos crecientes de mercancías y capitales. Siendo así, altos funcionarios de la administración estadounidense, incluido el presidente Truman, recomiendan reforzar la inversión de capital en el exterior para no interrumpir la demanda de mercancías.

Como lo había hecho Ramón Beteta, ahora es Jaime Torres Bodet, a la sazón secretario de Relaciones Exteriores, quien difunde el punto de vista de México. La interdependencia promovida en el proyecto de resolución, afirma, oculta sólo la dependencia de los productores de materias primas. Una real cooperación, añade, debe garantizar una retribución adecuada a las exportaciones latinoamericanas, igualdad de acceso al mercado de materias primas y bienes de producción, facilidades para que cada país pueda desarrollar su industrialización con las medidas necesarias para asegurar su propio mercado. En particular, señala que la cooperación debería contribuir con créditos amplios al financiamiento de los proyectos nacionales necesitados de inversiones de largo plazo. En oposición, haciendo referencia histórica al desempeño del capital europeo en los propios Estados Unidos, el secretario del Departamento de

⁵⁰ Wilcox mismo, termina por admitir que la industrialización de los países atrasados puede darse con rapidez o lentitud, dependiendo de la asistencia que reciban de las áreas desarrolladas, pero que más tarde o más temprano, habrá de tener lugar. Su industrialización y el mejoramiento del nivel de vida a ella asociada, acepta ahora, significarán para los Estados Unidos nuevas demandas de artículos manufacturados, maquinaria, apoyo técnico y préstamos de capital. Además, reflexiona, aun por razones de estabilidad política debería apoyarse su decisión, a riesgo de que busquen la ayuda del otro gran líder industrial, la Unión Soviética (Citado por Velasco, 1981, 225).

Estado, George C. Marshall, promueve como instrumento primordial de cooperación la inversión extranjera directa.

La réplica de varias de las delegaciones a los seis artículos sobre inversión privada, propuestos por los representantes estadounidenses, presagia un difícil debate. México, según se ha indicado, tiene un crecido interés por ampliar la base financiera de su industrialización a través del concurso del capital foráneo. Pero, por su experiencia histórica, y en razón de su independencia económica, prefiere utilizar préstamos internacionales antes que inversiones privadas y, dado el caso, pugna por el sometimiento de éstas a las leyes del país y por su asociación con los capitales nacionales.

Mientras las discusiones ocurren, en el país sede sobreviene una revuelta popular desatada por el asesinato del político liberal Jorge E. Gaytán, que en mucho influye en el ánimo de los asistentes, sobre todo en el sentido de evitar confrontaciones. Los Estados Unidos aprovechan la ocasión para presentar un nuevo esquema de resoluciones sobre el capital privado extranjero, donde a éste ya no sólo se le considera como un factor importante, sino como un "medio esencial" para promover el desarrollo económico. En el nuevo texto desaparece el acuerdo de Chapultepec, respecto a que la inversión extranjera podría ser limitada o condicionada por principios de interés público, y se establece que no queda subordinada a las leyes en vigor de cada país, sino a "los acuerdos internacionales existentes o a los compromisos contractuales de que pueda ser parte." Asimismo, se agregan nuevos puntos que determinan, entre otros aspectos: 1) la libre remisión al exterior de las utilidades; 2) el carácter no obligatorio de la asociación de capitales nacionales y extranjeros y 3) una compensación pronta, adecuada y efectiva en los casos de

expropiación. Por si fuera poco, en un capítulo específico, los representantes estadounidenses de nueva cuenta insisten en los compromisos de liberación comercial.

Las delegaciones que todavía se atreven a impugnar la propuesta únicamente consiguen excluir de las resoluciones finales la parte referida al comercio y volver a sujetar la acción del capital extranjero a la legislación nacional. De esta forma, el convenio aprobado en Bogotá, delimita las condiciones y el papel reservado por los Estados Unidos a las economías latinoamericanas en el mercado de capitales de la nueva división internacional. A partir de ese momento, México habrá, de acuerdo a su realidad y objetivos, asumirlo o modificarlo. Aunque ya existen indicios de cuál podrá ser su conducta, será sólo durante la etapa siguiente cuando, en respuesta a la crisis del primer lustro de los años cincuenta y el debate interno sobre inversión extranjera ocurrido poco después, su opción se defina con claridad.

CAPITULO II

La segunda etapa del proceso industrial: transición, consolidación y auge, 1950/1954-1965/1970

La historia económica de México, entre 1950-1970, es la historia del proceso mediante cual la sociedad mexicana se industrializa. Contrariamente a otras experiencias, sin embargo, esta transformación no lleva al país a formar parte del concierto de las naciones desarrolladas, también llamadas industrializadas.⁵¹ En México, el que la industria se convierta en el eje del crecimiento y de la inserción al mercado mundial, resulta ser una condición insuficiente para superar su ancestral atraso económico, al tiempo que, sienta las bases para que el país se adentre en una de las crisis más intensas de su vida contemporánea.

Múltiples son los fenómenos que merecen considerarse para descifrar este contradictorio proceder. Aquí se examinan algunos vinculados con el estilo de crecimiento seguido durante el periodo. La hipótesis central subyacente es que el esquema desplegado apuntala las condiciones para que la economía, y la industria manufacturera en particular, avancen con rapidez pero, lleva en su esencia, el germen de las contradicciones que son parte de la explicación de por qué el país no consigue acceder a un desarrollo de largo plazo. A su amparo, con una importancia no menor, se desenvuelven actitudes y conductas sociales que

⁵¹ Teniendo en mente las dispares consecuencias económicas consignadas entre los países del sudeste asiático y las naciones de América Latina que tuvieron un crecimiento industrial importante, algunos autores advierten que la industrialización puede haber dejado de ser la llave de entrada al mundo de los países desarrollados (Gereffi y Hempel, 1996).

definen un proceder, casi inmemorial, no explicado por la ciencia económica.

Con fines metodológicos, se distinguen dos periodos. Durante el primero, que abarca alrededor de fines de los cuarenta a inicios de los sesenta, se reafirman en unos casos, y surgen en otros, los rasgos determinantes de la especificidad de la industrialización mexicana. Descollan, para los fines de la investigación: la consolidación de la naturaleza desequilibrada de la estructura productiva manufacturera y sus efectos en el ámbito financiero y en la articulación con el mercado mundial.

El segundo, comprende la mayor parte de la década del sesenta, tiempo durante el cual el esquema vive sus años de mayor brillo. Esta evolución es animada por los efectos más fructíferos de la política del desarrollo estabilizador y por las oportunidades comerciales, de inversión, absorción tecnológica y de captación de ahorro externo, existentes en las postrimerías de la "Edad de Oro" o "Los años Dorados" del capitalismo mundial (Maddison, 1986; Hobsbawm, 1996). Entre 1960 y 1962, a la estabilidad monetaria y de precios, obtenida en el decenio anterior, y al crecimiento manufacturero -fomentado por una vigorosa sustitución de importaciones, básicamente de bienes de consumo e intermedios-, el gobierno logra adicionar la confianza de los empresarios en la política pública y el control de los movimientos de trabajadores y campesinos. La economía alcanza entonces un significativo crecimiento con estabilidad; binomio que no se había conseguido antes y que aún hoy no ha vuelto a lograrse.

Los años finales de la transición y la consolidación, 1950/54-1960/1962

En el período comprendido de 1950 a 1960, la economía crece a una tasa medio anual de 6.1%. Esta expansión, empero, encierra

acentuadas desproporciones intersectoriales. Las actividades agropecuarias y la minería aumentan en 4% y 2.9% cada año, esto es, a una tasa menor a la del PIB y a la registrada en el decenio precedente; los servicios se desenvuelven a un ritmo aproximado al del producto; la industria lo hace más rápido, al elevarse en 7.4%. Por su parte, electricidad, 9.3%, y petróleo y petroquímica, 7.6%, son las ramas con mayores niveles de crecimiento, seguidas por las manufacturas y la construcción, que observan una tasa semejante, de 7.3 por ciento.

Pero, sin duda, uno de los eventos más trascendentes es la transformación de la industria manufacturera en el centro motor de la evolución económica. Desde esta perspectiva, 1956 es un año de inflexión; por vez primera, y en forma invariable a partir de entonces, el PIB generado por las manufacturas, 18.3%, supera al agrícola, 17%. Debe advertirse, no obstante, que el nuevo papel del sector no va acompañado de una alteración sustancial en su estructura productiva, por el contrario, la planta manufacturera reafirma su naturaleza de productora preferente de bienes de consumo, los cuales contribuyen en 1960, con más del 70% de su producto interno.

Desde otro punto de vista, la retracción del crecimiento del producto agrícola y, a partir del segundo lustro de la década, el fin de la bonanza internacional de las exportaciones del sector, aunadas al incremento progresivo de las importaciones de origen manufacturero, se conjugan para marcar una tendencia negativa en cuanto a la disponibilidad de divisas generadas por el intercambio comercial con el exterior. A pesar de que crece en forma importante, la balanza positiva del sector servicios es insuficiente para compensar el déficit. En estrecho vínculo con la evolución económica descrita, pueden distinguirse dos momentos temporalmente diferenciables respecto a los propósitos y el grado de incidencia de la gestión estatal.

El primero, se caracteriza por el intento público -breve y malogrado- de corregir algunos de los desequilibrios sectoriales y distributivos inherentes al desenvolvimiento de la economía en la etapa previa, de robustecer el carácter básicamente nacional del financiamiento y de trasladar a la iniciativa privada la responsabilidad del desarrollo manufacturero. El segundo, inaugurado con la devaluación monetaria de 1954, tiene como rasgo distintivo el abandono de la pretensión pública de restringir su presencia en la vida económica del país. A partir de esos días, la gestión estatal se incrementa en forma progresiva, desplegando una serie de innovaciones institucionales y legales en los más diversos campos de la economía, con el propósito principal de ampliar la base financiera y garantizar las condiciones técnicas, de mercado, así como de rentabilidad de la inversión privada. Como parte de este proceso, destaca el establecimiento de las bases para el predominio de un programa estabilizador que no pretende corregir en su origen los desequilibrios estructurales. Por el contrario, busca sólo compensar su expresión financiera, ampliando el ahorro interno y haciendo un mayor uso del capital exterior, este último tanto para engrandecer el soporte financiero como para incrementar la disponibilidad de divisas.

Desde esta perspectiva, uno de los aspectos más importantes del viraje del ejercicio público es que abre el camino a una nueva estructura de la base financiera del crecimiento económico. Desde entonces, el ahorro externo empieza a dejar de ser complementario para convertirse, con el transcurrir del tiempo, en un factor indispensable para la operación del sistema. Desde luego, esto sólo es posible porque el desenvolvimiento mundial es altamente favorable para sustituir la expansión del ahorro doméstico por el de origen externo. Tal como se había bosquejado en Bretton Woods y en Bogotá; uno de los ejes fundamentales del ciclo de expansión

capitalista de la posguerra lo constituye el mayor dinamismo de la exportación de capital de los países avanzados, en el que desempeña un progresivo papel el reciente mercado del eurodólar, bien sea bajo la forma de inversión extranjera directa o de financiamiento de carácter público.⁵² En esta década, sin embargo, teniendo en cuenta los bajos niveles iniciales de las obligaciones mexicanas con el exterior, el ahorro interno sigue financiando la mayor parte de la inversión total, aunque disminuye su participación relativa de 89%, en 1950-1953 a 85%, entre 1954 y 1960.

Una nueva estrategia económica

Cuando el país se adentra en la segunda mitad del siglo XX, los dirigentes de la nación ven con alivio que el incierto panorama económico de los últimos años es reemplazado por el crecimiento del PIB y el equilibrio temporal de la balanza de pagos y del tipo de cambio, como consecuencia de los efectos de las medidas devaluatorias de 1948-1949 y del impacto económico favorable de la Guerra de Corea. En este ambiente, el 1º de diciembre de 1952, en una ceremonia celebrada en el Palacio de Bellas Artes, Adolfo Ruiz Cortines es investido como nuevo Presidente de México.

A su sexenio frecuentemente se le identifica como el tiempo de inicio de la política estabilizadora; estrategia normativa del quehacer económico nacional en los años posteriores. En el acto de relevo presidencial, Ruiz Cortines admite la presencia de graves dificultades para el avance del país, señaladamente un crecimiento sectorial desequilibrado; el abandono de la

⁵² Dando cuenta del fenómeno se observa que la inversión externa de los Estados Unidos pasa de 11.4 millones de dólares en 1939 a 31.2 en 1950 y a 66.3 en 1960. Se calcula, asimismo, que: "Entre 1950 y 1967 las recepciones netas de financiamiento externo de todos los países

agricultura; el incremento de las utilidades a un ritmo muy superior al de las inversiones productivas; la distribución desigual del ingreso y el tamaño restringido del mercado interno el cual, afirma, pone en relieve la disminución de la capacidad de compra de los grupos sociales menos poderosos (Ruiz, 1952).

Insinuando la recuperación del ánimo originario del empeño industrial, la administración entrante anuncia su resolución de: 1) rehabilitar el sistema de transportes y estimular en forma preferente la producción agropecuaria; 2) ceder a la iniciativa privada la responsabilidad exclusiva del financiamiento de la industria de transformación comprometiéndose, por su parte, a fomentar la actividad mediante créditos y medidas tributarias ventajosas, especialmente aquellas dirigidas a la reinversión de utilidades; 3) sostener el tipo de cambio por medio del control del desnivel de la balanza comercial, el fomento al turismo y a las exportaciones y el desaliento a las importaciones;⁵³ 4) mantener la inversión extranjera en un nivel complementario y 5) recurrir a los créditos externos únicamente para propósitos fundamentales y cuidando la capacidad de pagos del país. Al parecer, el Estado se dispone a cumplir los compromisos adquiridos en el pasado, cuando convino en reemplazar sólo de manera temporal a los inversionistas nacionales y en valerse esencialmente de recursos internos para impulsar el proceso económico (Gracida, 1994).

De esta suerte, el propósito estabilizador -en contraste con la filosofía en que se fundamenta en los años posteriores- interpreta el aumento del nivel general de precios como expresión de desequilibrios del sistema económico, antes que como desajustes de naturaleza monetaria. Por otra parte, aunque

en vías de desarrollo fueron probablemente cercanas a 120 millones de dólares" (López, 1984, cuadro 1 y Maddison, 1988, 240).

⁵³ Para ello se pretende incrementar la producción de alimentos básicos en los que el país es deficitario -como trigo, y en ocasiones, maíz y frijol- y restringir las importaciones suntuarias.

no deja de reconocerse que el control de la inflación incide favorablemente en la confianza de los ahorradores, en estos primeros años la dirección pública ambiciona, ante todo, interrumpir los efectos concentradores del ingreso, contrarios a la inmensa mayoría de la población. No se trata únicamente de un problema de justicia social, sino de ampliar y fortalecer el mercado interno para prevenir el descenso de la expansión económica, como afirma el secretario de Hacienda en la Convención de Banqueros de 1953.⁵⁴

En el programa económico del gobierno sobresale la ausencia del propósito de promover la integración del aparato productivo industrial. No obstante, por entonces, las manufacturas exhiben un menor crecimiento debido a que los bienes de consumo no durable, casi satisfecha su demanda interna y agotado su proceso sustitutivo, no desempeñan ya un papel transformador.⁵⁵ Así y todo, de acuerdo con la lógica de la política de sustitución de importaciones -impulsada ahora intencionalmente- se favorece el desarrollo de los bienes intermedios y de consumo duradero; no el del sector de maquinaria y equipo.

Seguramente, múltiples y muy variadas son las razones que influyen en la adopción de este rumbo. Desde luego, una de ellas es que los bienes de consumo duradero e intermedios cuentan con la demanda creciente, originada en los estratos beneficiados por la concentración del ingreso. Otra, es la existencia de los estímulos concedidos por la Regla XIV de la Tarifa del Impuesto General de Importación, la cual establece un régimen

⁵⁴ "Desdè luego, dice Carrillo Flores en Acapulco, las mayores inversiones privadas en los tiempos recientes han sido posibles por la capacidad adicional de ahorro que creó esa redistribución del ingreso nacional; pero después de más de un decenio de ese proceso de formación intensa del equipo productivo, es necesario expandir y robustecer la demanda del mercado interno que vuelva realidad la mayor potencialidad de producción que tenemos" (Carrillo, 1990, t. I, 241).

⁵⁵ De hecho, entre 1950 y 1958, hay un estancamiento relativo en la disminución de las importaciones en la oferta total, presentándose incluso en algunas ramas un incremento de su porcentaje (Villarreal, 1988).

preferencial para la compra de maquinaria y equipo extranjeros y desalienta, por lo mismo, su producción doméstica. Una más consiste en que, como se mencionó antes, al finalizar la primera mitad de los años cincuenta los bienes de consumo durable e intermedios básicos se encuentran entre los agrupamientos de mayor expansión y son los tecnológicamente más modernos; los más aptos, por lo tanto, para encabezar en el corto plazo un rápido crecimiento industrial sin volver indispensable reorganizar profundamente la planta productiva.

La búsqueda de una salida de corto plazo y el propósito de no modificar las bases de la organización económica parecen dar respuesta negativa a la pregunta formulada por Landes sobre la importancia que en el desarrollo del sector de bienes de capital, tiene la condición social y cultural de la sociedad en cuestión: "¿Están los recursos humanos disponibles preparados para orientar la producción sobre estas nuevas bases? Si no lo están, responde él mismo, las ganancias se perderán en un consumo desmedido o serán exportadas a economías más creativas" (Landes, 1969).

En la primera mitad de la década, como acontece a todo lo largo de la historia reciente del país, aunque en unas ocasiones expresado con mayor urgencia que en otras, algunos voceros de diversos sectores económicos señalan su preocupación por la baja productividad, el atraso tecnológico y, especialmente, el rezago del sector de maquinaria y equipo; lo cual, advierten, está encadenando el futuro de México a una industria mediocre.⁵⁶ Reconociendo que los bienes de capital requieren de altas inversiones iniciales, un periodo de maduración largo y que, al principio, no cuentan con un mercado amplio y seguro proponen se

⁵⁶ Alentados por ellos, se conforma El Movimiento Económico Nacional, en 1949, y más tarde, en 1954, el Centro de Estudios de la Productividad Industrial, entre cuyos principales objetivos están los de impulsar la incorporación del progreso tecnológico en las ramas industriales

inicie el proceso elaborando primero la maquinaria y el equipo empleados por los bienes de consumo e intermedios producidos en el país, con el fin de establecer los cimientos de la industria y, a la vez, hacerse de la experiencia técnica y de capacitación de la mano de obra necesarios para cuando se disponga de los recursos técnicos y financieros indispensables para la fabricación de bienes más complejos (Carrillo y otros, 1953).⁵⁷

Haciendo caso omiso de esta alternativa, todavía en 1957 los empresarios nacionales, para quienes la producción de maquinaria representa novedosos y aún desconocidos terrenos de su actividad, si bien admiten su importancia para el sano desarrollo de la industria, vuelven a refugiarse en argumentos financieros y tecnológicos para proponer ahora que sean los inversionistas extranjeros, en asociación con los mexicanos, quienes se ocupen de impulsar su expansión.⁵⁸ Es de interés advertir que, aunque los hombres de negocios mencionan la escasez de dólares como un obstáculo para importar el equipo requerido con el fin de desarrollar la producción de bienes de capital, no aluden al hecho de que el no fabricarlo internamente, también implica allegarse un flujo de divisas para reponer y expandir la planta productiva. Además, éste debe ser creciente, y se transforma en crónico por la naturaleza estructural del desequilibrio que lo causa. Los empresarios foráneos, por su parte, tampoco muestran un interés muy marcado en la producción de maquinaria y equipo. Lo cual se explica, en

básicas de la economía y elevar la capacitación de los trabajadores, con el fin de reducir los costos y aumentar la productividad de las manufacturas (Hope, 1950 y CONCAMIN, 1954).

⁵⁷ Como ha sido señalado por varios autores, los países que no cuentan con un sector de bienes de capital carecen por lo regular asimismo de las habilidades, los conocimientos y la organización que sustenta el desarrollo técnico, puesto que éste está íntimamente vinculado con aquél. Así, se importa no sólo la maquinaria, sino también el desarrollo tecnológico (Rosenberg, 1979 y Stewart, 1983).

⁵⁸ Estas son las opiniones que prevalecen en el IV Congreso Nacional de Industriales, celebrado en 1957 (CNIT, 1962; Franco, T. s/f).

parte, por la existencia de un ambiente propicio para su importación (Fajnzylber y Martínez, 1980).

En estas circunstancias parece casi inevitable que sea el capital estatal quien se haga cargo del desarrollo de las áreas estratégicas.⁵⁹ Empero, la decisión del gobierno ruizcortiniísta de delegar en los empresarios la conducción del proceso industrial implica, entre otras acciones, la de retraer la presencia pública de esa rama productiva. De este modo, en su sexenio no se emprenden nuevos proyectos. Tan sólo se continúan los iniciados durante los años precedentes en la fabricación de camiones, (Diesel Nacional, S. A.), maquinaria textil, (Toyoda de México, S. A.) y furgones ferroviarios (Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril) (Gracida, 1994).

Poco tiempo, sin embargo, mantiene la administración encabezada por Ruiz Cortines su programa inicial. En el segundo semestre de 1953, la economía cae en un bache recesivo, como lo revela la tasa media anual del PIB, la cual desciende de 4% en 1952 a sólo 0.29% en ese año. Esto ocurre, conforme la reducción en la inversión pública, en 7%, incide negativamente en la demanda interna y crecen los problemas en el sector externo.

Estos últimos, notorios desde 1951, tienen que ver con el brusco descenso de la demanda exterior, acontecido al finalizar la Guerra de Corea, con las importaciones no corrientes de frijol, maíz y trigo motivadas por una rigurosa sequía que castiga el norte del país y con la baja del precio internacional de algunos productos de exportación como jitomate, chicle, henequén, maderas preciosas y, en particular, algodón. De esta

⁵⁹ Bairoch opina al referirse a las áreas atrasadas, que "Esa vasta escuela y ese centro de selección que constituía en los siglos XVIII y XIX la dispersión de pequeñas unidades de la industria naciente no puede existir aquí. Y en consecuencia esos empresarios de orígenes modestos con capacidades técnicas y comerciales apropiadas, que fueron la espina dorsal del desarrollo, no pueden, por lo que podría llamarse una "selección natural", intervenir en los países subdesarrollados". Por lo tanto, concluye, "es ilusorio atenerse al surgimiento de una

forma, en los años 1951-1953, se conjugan para profundizar el déficit de la balanza de mercancías: la disminución de la apertura comercial externa, a razón de 20%, la caída del poder de compra de las exportaciones, en aproximadamente 14.5%, y el deterioro progresivo de los términos de intercambio, cuyo índice mengua alrededor de 18 puntos. Al concluir 1953, el saldo desfavorable del intercambio comercial ya no puede ser totalmente compensado por otros renglones de las cuentas externas y las reservas del Banco de México decrecen en 42.2 millones de dólares. Por su parte, la inversión bruta fija privada, en precios constantes, continúa el descenso de su ritmo de expansión, iniciado desde 1952. El comportamiento de los empresarios no sólo lleva a mayores niveles la recesión sino, además, es opuesta a su demanda reiterada de que el gobierno reduzca su participación en la economía del país.⁶⁰

En forma casi inmediata, la postura oficial se modifica y no vuelve a hablarse de la transitoriedad de la presencia del Estado.⁶¹ En contraposición, tal como estaba sucediendo en el mundo, se inicia un importante cambio institucional que abre el camino para el crecimiento constante de la capacidad de gestión y de concertación estatal. Pero, a diferencia de lo que ocurre en los países desarrollados, el consenso político keynesiano se finca no alrededor del objetivo de crecimiento con estabilidad y pleno empleo, sino del crecimiento con estabilidad capaz de reducir el atraso, mediante un ejercicio estatal deliberado en la producción. En palabras de David Ibarra: "Más que un Estado

clase de empresarios capitalistas, como fue en el curso de los siglos XIII y XIX" (Bairoch, 1967, XV, 125 y 214).

⁶⁰ La manera en que el gobierno planeó y ejecutó su gasto en los últimos meses de 1952 y principios de 1953 -declara Aníbal de Iturbe en la XX Convención Bancaria-, creó una atmósfera de incertidumbre entre los empresarios (De Iturbe, 1954).

⁶¹ En 1963, el secretario de Hacienda se refiere a varias áreas, en especial a la de infraestructura, como de actividades que tienen que realizar el sector público "(...) sea por tratarse de obvia responsabilidad del Estado, porque ofrecen rendimientos insuficientes a la iniciativa privada o porque ésta carece de capacidad suficiente para emprender semejantes tareas" (Ortiz, 1963).

benefactor, hay un Estado Promotor que se ocupa de alentar, pero también de suplir, a los cuadros usualmente débiles de los empresarios privados" (Ibarra, 1990, 15).

Bajo la nueva concepción, con los objetivos de reactivar la economía y recuperar la confianza de los inversionistas privados, reaparece el déficit presupuestal y la inversión pública crece en montos superiores a los preexistentes. Una nueva Ley de Impuesto sobre la Renta, aprobada a finales de 1953, aumenta las exenciones y los subsidios concedidos a las utilidades, sobre todo a las reinvertidas. A principios del año siguiente, con el fin de desanimar las compras externas, se eleva en 25% la mayor parte de los impuestos a la importación. Otros incentivos se otorgan mediante medidas monetarias y financieras que acrecientan la disponibilidad de créditos para las actividades productivas, tal como ocurre con la reforma a la Ley General de Instituciones de Crédito que establece el surgimiento del Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña.

Con todo, ya no es posible detener la escalada especulativa desatada en contra de la moneda y, el 18 de abril de 1954, el secretario de Hacienda informa al país que el peso se devalúa de 8.65 a 12.50 por dólar. De inmediato, los precios anotan alzas superiores al 40% y 50%, afectando negativamente los salarios reales. En tales circunstancias, el movimiento obrero hace un lado el inmovilismo en que había caído después de la represión de que fue objeto a fines del decenio precedente. En el mes de junio, la CTM y el Bloque de Unidad Obrera emplazan a huelga, exigiendo un aumento de emergencia y la elevación del salario mínimo. Luego de arduas negociaciones, en las que participa Adolfo López Mateos, secretario de Trabajo, ambas demandas son satisfechas, aunque en montos inferiores a los solicitados.

La base financiera de la nueva estrategia

Comparando el monto de la reserva del Banco de México al momento de la devaluación, con aquél que existía en 1948 al adoptarse la flotación monetaria, algunos sectores piensan que el ajuste es apresurado y su margen superior al preciso para equilibrar el valor del peso. Y en efecto, así es, porque con la depreciación de 1954, las autoridades de la Secretaría de Hacienda y del Banco de México no sólo desean hacer frente al desequilibrio externo, sino también disponer de una moneda subvaluada para apuntalar la instrumentación de la política estabilizadora que impulsan (Ortiz, 1991). En claro contraste con los propósitos de los años anteriores, la nueva orientación pública no pretende incidir en los desequilibrios productivos y de distribución del ingreso, nutrientes de la inestabilidad de los precios y de la moneda. En cambio, con una visión pragmática, busca sujeta su expresión en el ámbito financiero, a través del endeudamiento interno y externo.⁶²

La posibilidad de acceder al endeudamiento doméstico, en mayor proporción, la brindan la reforma a la Ley General de Instituciones de Crédito, de 1954, y los nuevos ordenamientos del Banco de México, del año siguiente. Ambas medidas, hacen posible aumentar el porcentaje del pasivo que las instituciones bancarias, incluyendo las financieras desde 1958, tienen la obligación de invertir en títulos emitidos por el gobierno. De este modo, a través del mecanismo del encaje legal, el sector público capta una fracción importante del aumento de la tasa de ahorro, mientras el sistema bancario privado desplaza con rapidez al Banco de México, en su papel de principal fuente

⁶² Aunque a nivel muy general, sin integrar totalmente ambos elementos, entre sí y en su análisis teórico, y confiriéndole a la medida una duración transitoria, por ese entonces, la CEPAL propone a las naciones del área, recurrir al financiamiento externo para complementar el ahorro doméstico y para contrarrestar las limitaciones impuestas por su baja capacidad de importación (Rodríguez, 1986).

financiera para la ampliación del déficit público: las deudas del gobierno, financiadas por el Banco, disminuyen de 79% en 1954 a sólo 35% en 1960 (Brothers y Solis, 1966, cuadro IV-D).

La nueva tarea conferida al ahorro externo, la anuncia el secretario de Hacienda, a sólo una semana del ajuste cambiario, en su reunión anual con los banqueros. Al referirse al déficit de la balanza comercial, afirma, en esa ocasión, que éste no puede interpretarse como signo de fragilidad, si el saldo adverso no rebasa los ingresos del nuevo capital que llega directamente o en créditos internacionales (Carrillo, 1990).

El mensaje es claro: promover la entrada del capital externo. A él recurre México, cautelosamente al principio, para allegarse recursos adicionales con el fin de sufragar el crónico déficit del intercambio de mercancías y mantener la paridad monetaria, sin tener que restringir sus importaciones o modificar el volumen y composición de sus exportaciones. Desde estos días, el saldo desfavorable comienza a ser juzgado como un signo de crecimiento económico y la corriente externa de capitales como una señal de confianza en el desarrollo del país, más que verse como indicadores de la inmadurez productiva y competitiva de la producción interna, incapaz de elevar sus exportaciones y generar las divisas precisas para financiar las compras del extranjero.

El endeudamiento público, interno y externo, es también la principal herramienta que se emplea con el fin de amortiguar las presiones inflacionarias. Siendo así, desde 1956, los precios inician y mantienen por cerca de tres lustros un claro rumbo estabilizador, sin que disminuya significativamente el gasto público, crezca la oferta monetaria o se modifiquen, a profundidad, la estructura y los niveles impositivos, catalogados entre los más bajos del mundo, según reconocen los propios funcionarios de la administración (Ortiz, 1956).

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
INSTITUTO DE ECONOMÍA

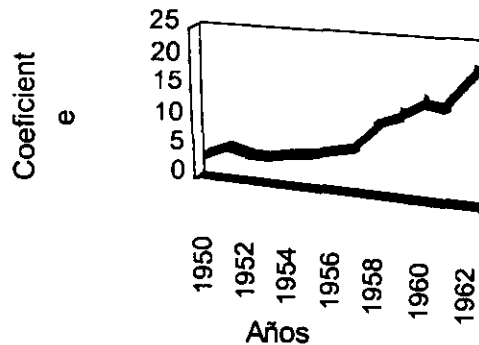
La reducida gravación fiscal que, según se anotó, había sido considerada como una medida transitoria de aliento a la inversión, viene a constituirse ahora en uno de los puntales más firmes, pero también más delicados, de la compleja relación Estado-iniciativa privada. Un autor, al valorar la irrupción del crédito privado en el financiamiento del déficit público, afirma que su modesta contribución es el costo que la banca privada estuvo dispuesta a pagar a cambio del compromiso de las autoridades de la Secretaría de Hacienda de no llevar a cabo una reforma tributaria (Fitzgerald, 1983).

Quizá ello explique por qué Adolfo Ruiz Cortines -no obstante admitir en su discurso de investidura como Presidente que el esfuerzo para favorecer el crecimiento de las utilidades no había estado acompañado de un incremento proporcional de las inversiones- renuncia a su intención de implantar el impuesto personal global sobre la renta, luego que las cámaras patronales al ser consultadas expresaron su disgusto. Más todavía, en mes de diciembre del siguiente año, con base en la iniciativa de reformas a la Ley de Impuesto sobre la Renta se elevan las exenciones a las utilidades, en particular a las reinvertidas.

Subyacente a este proceder esta la concepción difundida en los cincuenta por Nicholas Kaldor en su teoría del crecimiento. Una redistribución del ingreso favorable a los sectores con más alta propensión a ahorrar, afirma, permite aumentar la producción con mayor rapidez. En otros términos, se supone que la concentración del ingreso es un resultado inevitable de los programas exitosos de industrialización, aunque como se demostró más tarde, las economías con una mayor concentración del ingreso consiguieron una expansión más vulnerable y lenta que aquellas con una distribución con mayor equidad (Aspe, 1993).

Dejando fuera sus recomendaciones sobre una reforma impositiva y el uso más eficiente del ahorro doméstico, el quehacer público rescata de forma parcial la tesis de una investigación sobre la capacidad de México para absorber capital externo, realizada en 1952. En ella se advierte que el aumento de la demanda de fondos de inversión para los años próximos no podrá satisfacerse con el ahorro interno, por lo cual sugiere para mantener el ritmo de expansión económica, ampliar la base financiera a través de una reforma fiscal y recurrir en mayor medida al ahorro exterior (Comisión, 1952).

GRAFICA 3
Coefficiente del servicio de la deuda,
1950-1962



De esta suerte, desde los años de la crisis, la inversión extranjera directa fluye con mayor celeridad hacia el país y el gobierno vuelve a contratar con resolución créditos internacionales. En sólo seis años, de 1954 a 1960, la deuda externa del sector público más que se duplica, al aumentar de 380.3 a 813.4 millones de dólares, en tanto su coeficiente se eleva de 5.5% a 15.6%.

Por el mismo tiempo, cantidades crecientes de inversión extranjera directa ingresan a la economía mexicana: 274.5 millones de dólares en 1950-1954 y 499.7 millones, entre 1955 y 1960. Su mayor influencia en la evolución del rumbo económico del país no es, sin embargo, de naturaleza cuantitativa -de hecho su participación dentro de la inversión total disminuye-, sino resultado de las tendencias que observa en su desenvolvimiento. El sector manufacturero se transforma en su destino preferente, al recibir el 27.9% en 1950, el 34.8% en 1956 y más de la mitad, en 1960. Los Estados Unidos refuerzan su carácter de principal inversionista foráneo; de ellos procede el 70.5% de la inversión extranjera total en 1950 y el 83.2% en 1960. En concordancia con su papel en la nueva división internacional del trabajo, la empresa trasnacional se convierte en el ejecutor más importante de los movimientos tecnológico y de capitales, en especial por su emplazamiento en las ramas económicas más modernas. Y, finalmente, a partir de 1956, crece en forma ininterrumpida la salida de divisas por concepto de remesas de inversión extranjera directa, en tanto, desde 1958, éstas superan su ingreso (Gracida, 1996).

Asociarse con la inversión extranjera, la cual aportará recursos monetarios, maquinaria y, en general, modernidad tecnológica, es la recreación anticipada que termina por prevalecer en la mayoría de los principales organismos del sector privado, reunidos en marzo de 1957 en el IV Congreso Nacional de Industriales. Valuadas por sus consecuencias, las posibilidades ofrecidas por el reordenamiento mundial -acceso al capital y a la tecnología de los países avanzados, algunas de ellas- contribuyen a la derrota del programa nacionalista industrial promovido en los cuarenta por diversas organizaciones y apoyan, en contraste, el esquema que se limita a buscar fuentes financieras y tecnológicas adicionales, sin introducir cambios básicos en la organización de la economía, entre ellos,

de vital importancia, la conformación de un aparato productivo integrado.

Sin embargo, esta forma de funcionamiento implica que a medida que el proceso avanza y el ahorro interno no se usa con eficiencia, o permanece en niveles insuficientes, la modernización productiva y, en general, la evolución misma de la economía se vuelven cada vez más dependientes de la captación de capital foráneo; su caída o interrupción puede precipitar crisis de gran profundidad. Asimismo, la articulación armónica que se establece entre el tipo de desarrollo industrial adoptado por el país y las tendencias del capitalismo mundial -en los marcos de la interrelación de las economías desarrolladas con las áreas atrasadas-, si bien permite avanzar con rapidez en la expansión económica también obstaculiza la maduración del capitalismo industrial en México.

La desaceleración económica

En tanto, conforme a los problemas domésticos se añaden las consecuencias de la nueva fase recesiva del mercado internacional, la economía, que parecía responder en forma favorable al nuevo programa de estabilización, empieza a ir con más lentitud; la tasa de crecimiento medio anual del PIB disminuye de 7.6% en 1957 a 3.8% en 1958 y a 4.5% en 1959. Simultáneamente, después del corto alivio otorgado por la devaluación monetaria, en 1956 reaparece el déficit en la cuenta corriente, por un monto de 93.9 millones de dólares.

En el bienio 1957-1958, la insatisfactoria evolución de la balanza de mercancías, además del deterioro progresivo de los términos de intercambio, fenómeno vuelto incesante desde el fin de la Guerra de Corea, exhibe la disminución en el poder de compra ocasionada por la adquisición externa de algunos productos básicos cuya superficie cosechada ha disminuido, es el

caso del maíz, y el descenso de la demanda y del precio internacional de los dos principales productos vendidos por México a los Estados Unidos, algodón y café, así como los correspondientes a plomo, cobre y zinc. El resultado desfavorable de las transacciones externas origina una variación negativa en las reservas del Banco de México de 13.6 millones de dólares en 1957 y de 77.3 millones en 1958. A juzgar por el movimiento en el renglón de errores y omisiones de la balanza de pagos, como en otras situaciones parecidas aumenta la fuga de capitales; en 1.8 millones de dólares en 1958. De nuevo, el tipo de cambio tiene problemas.

Simultáneamente, surgen las primeras manifestaciones de una recesión económica. La tasa de crecimiento de la inversión bruta fija privada desciende a 6.2% en 1957 y a -10.1% en 1958, con lo cual el ritmo de expansión total de la inversión pasa de 16% en 1956, a 8.3% en 1957 y a -5.9% en 1958. El alza de precios es inmediata, como lo es también la caída del salario real. Según indican las cifras, el índice del costo de la vida obrera crece en 11.5% en 1958 y el salario mínimo real del Distrito Federal baja de 13.94 pesos en 1956 a 12.89 en 1958.

Presiones inflacionarias en ascenso, caída del poder adquisitivo, insuficiencia de artículos básicos y desempleo son los catalizadores para que, alentados por el empobrecimiento del sector agropecuario y por la política de contención salarial y de control de los sindicatos, en 1958 afloren una serie de levantamientos populares que venían germinando desde tiempo antes. En ese año, mientras el campo se distingue por el reclamo de tierras y la invasión de propiedades privadas -en Sinaloa, Sonora, La Comarca Lagunera, Nayarit, Baja California, Chihuahua y Colima-; la ciudad de México es el lugar donde telegrafistas, maestros y ferrocarrileros exigen el incremento de su salario y se oponen al dominio oficial ejercido sobre sus organizaciones. La estrategia del gobierno, la cual adoptará comúnmente en lo

sucesivo, fusiona el uso de la represión, desplegada sobre todo en contra de los líderes independientes, con la satisfacción simultánea o posterior de algunas de las demandas. La derrota, sin embargo, de igual forma empobrece al sistema, el cual queda atrapado en la necesidad de utilizar la represión para enfrentar los movimientos opositores.

El alumbramiento del "Milagro Mexicano"

Con todo, a finales del decenio, México se prepara para emprender el llamado milagro mexicano.⁶³ Y, aunque por el momento no se tiene total certeza en cuanto a los medios para alcanzar las metas de estabilidad económica y social,⁶⁴ sus trazos fundamentales ya han sido bosquejados. Un crecimiento económico financiado por ahorro voluntario, progresivamente de procedencia externa, y la firme sujeción política de la sociedad. Igualmente, los individuos responsables de conducir el proceso están dispuestos. La importancia concedida por los dirigentes nacionales a su misión, les permitirá soslayar la condena sexenal del sistema y permanecer en sus cargos durante dos gobiernos sucesivos.⁶⁵

⁶³ En el año de 1970 es publicado el libro: **El Milagro Mexicano**. Se habla del "milagro mexicano", se advierte en la edición, a la manera en que otros lo han hecho del "milagro alemán" y del "milagro japonés". Conforme a esas interpretaciones, "(...) México es un país singular que, en una feliz síntesis, ha logrado combinar el rápido crecimiento económico con la justicia social y una envidiable democracia. Pero la realidad es otra" (Carmona, Montaño, Carrión, Aguilar, 1970).

⁶⁴ Esto lo señala Antonio Ortiz Mena en un documento entregado al presidente electo, Adolfo López Mateos, cuyo título es *Política Económica Nacional* (Izquierdo, 1995). La formalización conceptual de las principales características del desarrollo estabilizador ocurre hacia 1969, en un trabajo presentado por Ortiz Mena en la reunión anual del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y del Fondo Monetario Internacional (Ortiz, 1969).

⁶⁵ Ellos son Rodrigo Gómez, director del Banco de México, cuya larga permanencia al frente de una institución oficial es difícilmente superable; Antonio Ortiz Mena, secretario de Hacienda; José Hernández Delgado, director general de Nacional Financiera y Salomón González Blanco, secretario de Trabajo y Previsión Social.

Cuando en 1958, Adolfo López Mateos se convierte en Presidente de México, Antonio Ortiz Mena es nombrado secretario de Hacienda y Crédito Público, puesto desde el cual ejerce, tal como dice un autor, la virtual "presidencia económica" del país (Krauze, 1997). Desde su nueva jerarquía, en clara concordancia con el pensamiento económico predominante en el ámbito mundial y en un ambiente de armónica colaboración con los otros responsables del área monetario-financiera del gabinete, Rodrigo Gómez y José Hernández, el nuevo secretario se consagra a la tarea de continuar el proceso de estabilización económica iniciado en los años anteriores y en llevar a la práctica su propia propuesta, algunas veces adoptando las herramientas para su funcionamiento, al calor mismo de las circunstancias.⁶⁶

En concordancia con sus objetivos, el esquema excluye de origen la generación de ahorro inflacionario e incorpora la decisión de no devaluar. Con este último propósito, no se emplea otro mecanismo que el de hacer mayor uso del crédito externo de largo plazo para ajustar la expresión financiera del desequilibrio entre exportaciones e importaciones. Más atención se presta, en contraste, a la magnitud limitada del ahorro y a la desproporción existente entre éste y la inversión, de forma que elevar la generación de ahorro voluntario y de la inversión; promover la asignación eficiente de los recursos⁶⁷ y aprovechar la capacidad de endeudamiento del país se constituyen en la base de la estrategia favorecida para alcanzar un crecimiento económico con estabilidad de precios y monetaria. Dentro del conjunto de instrumentos que el sector público pone en juego

⁶⁶ Pese a que, en el presente se reconoce el escaso desarrollo teórico de varios de los problemas que economías como la mexicana necesitan resolver en ese tiempo (Bruton, 1998), todavía no se ha analizado el fenómeno en cuanto a su impacto en la coherencia y eficiencia de la política ejercida.

⁶⁷ Debe apreciarse que se considera eficientemente asignada la inversión que se ubica en las áreas de mayor productividad, no así aquella localizada en los renglones donde prevalecen bajos niveles, aun si éstos constituyen eslabonamientos estratégicos en la producción.

para conseguir estas metas sobresale el papel conferido a la política fiscal. Es ella la que se aplica para mantener una de las cargas tributarias más bajas del mundo, otorgar subsidios y exenciones de diversa naturaleza; sostener en niveles reducidos los precios de los bienes y mercancías de origen público y una atractiva tasa de interés real.⁶⁸ En forma simultánea, tomando en cuenta que no existe la intención de corregir el desequilibrio de las finanzas estatales, y bajo el criterio de que la vía impositiva puede resultar en una reducción del coeficiente de ahorro de la comunidad, en el esquema se prevé que el déficit del sector público se financie mediante los recursos reales internos y externos obtenidos a través del mecanismo del encaje legal y los créditos internacionales.

Pero por lo pronto, en el cambio de década, el país atraviesa por una coyuntura particularmente difícil: la paridad monetaria sufre fuertes presiones; el mercado interno se muestra rígido y la inversión privada se ha retraído al tiempo que, desde 1956, una proporción cada vez mayor de ella se dirige a la construcción, con el consecuente menoscabo de la destinada a la formación de capital. El modo en que la nueva administración enfrenta estos problemas se enmarca ya claramente en los lineamientos del esquema estabilizador.

Al existir la resolución del gobierno de mantener la paridad cambiaria a toda costa, y convertido el valor monetario del peso en un símbolo económico y político -es la señal para inversionistas nacionales y extranjeros y para la población en su conjunto del progreso del país, apunta Rodrigo Gómez-, la nueva administración recurre en 1959 al auxilio del capital externo. Con la consecuencia de que, gracias al apoyo del Convenio de Estabilización con la Tesorería de los Estados

⁶⁸ La tasa de interés real se mantiene elevada no tanto mediante medidas de carácter monetario que incidan en la tasa nominal de interés, como debido a la política fiscal que exonera o establece límites al gravamen de algunos valores de renta fija.

Unidos y del FMI, se evita la devaluación y la política estabilizadora pasa exitosamente su primera prueba.⁶⁹

Por esas mismas fechas, mientras se vale del uso de la fuerza para sofocar los conflictos laborales, el gobierno lopezmateísta emprende una serie de acciones dirigidas a mejorar las condiciones de vida de los trabajadores, proponiéndose como objetivo de más largo plazo, lograr el aumento de los salarios por encima del de los precios. Sin duda, los movimientos sociales recientes propician la estrategia, pero lo hace más el reconocimiento de que, como había previsto por la gestión anterior, la concentración en la distribución de los beneficios, ahora más acentuada,⁷⁰ se ha convertido en el freno principal para el crecimiento del mercado interno y, por lo mismo, para una expansión económica menos sujeta a oscilaciones bruscas.⁷¹

De este modo, la relación entre el Estado y los trabajadores se rige a partir de dos prácticas que, si bien en sustancia son contradictorias, concluyen por complementarse: intransigencia frente a los movimientos autónomos, como ya se dijo, y providencias para elevar las condiciones de vida y la capacidad de compra del sector laboral.⁷² En concordancia, el

⁶⁹ Así, el secretario de Hacienda puede informar que, amén de la reserva de 356 millones de dólares, se cuentan con 75 millones procedentes del Convenio de Estabilización con la Tesorería de los Estados Unidos, un crédito del Banco de Importaciones y Exportaciones por 100 millones para satisfacer necesidades de importación de bienes de capital y una línea de crédito del FMI por otros 90 millones de dólares (Ortiz, 1959).

⁷⁰ Si en 1950, el 70% de las familias recibe el 30.6% del ingreso nacional, para 1958 su participación es de sólo 28%; en ocho años sufre una merma de 2.4 puntos porcentuales.

⁷¹ En la coyuntura a ello se agrega el recelo internacional de que el ejemplo de la Revolución Cubana pueda propagarse, circunstancia por la cual México ve surgir —lo mismo que el resto de las naciones del continente— una fuente financiera inesperada, el Fondo del Progreso Social del Banco Interamericano de Desarrollo. Es éste un sistema de préstamos para favorecer proyectos sociales, creado en los marcos de la Alianza para el Progreso, ALPRO, organización fundada formalmente en agosto de 1961, a iniciativa de los Estados Unidos, como mecanismo para prevenir en la América Latina procesos semejantes al cubano.

⁷² Es en este contexto en que se crean un número importante de escuelas y centros de salud. Surge el Instituto de Seguridad Social al Servicio de los Trabajadores del Estado, ISSSTE. Son construidas unidades habitacionales del tipo de Nonoalco-Tlatelolco. La Compañía Exportadora e Importadora, S.A., CEIMSA, se transforma en la Compañía Nacional de Subsistencias

presupuesto destinado a gastos sociales se expande con mayor rapidez que en los años anteriores: del 14% del presupuesto total ejercido en 1950-1958 pasa a más del 20% de 1959 a 1960.

Para acrecentar la capacidad adquisitiva de los trabajadores -sin infringir las pautas que juzgan los aumentos salariales como causa de inflación- se utilizan métodos indirectos, en particular el renglón de prestaciones. De ese modo, las remuneraciones totales quedan integradas por el salario contractual y por otra porción, a la cual contribuyen los propios trabajadores, conformada por servicio médico, créditos, indemnizaciones. Destaca, asimismo, el reparto de utilidades que, previsto en la Constitución de 1917, adquiere vigencia en 1962 al reglamentarse el artículo 123. Es decir, el mismo año, en que ocurren la requisita de Radio Aeronáutica Mexicana y el "charrazo" en contra del Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana, STRM, mientras es asesinado el líder campesino, Rubén Jaramillo. Los frutos de esta política laboral contradictoria no son exiguos. En 1960-1970, los salarios mínimo e industrial crecen en 6% y 3.4% (Izquierdo, 1995, cuadro 10), los movimientos populares siguen sometidos y México difunde una imagen de paz social.

Por el contrario, un camino sembrado de exhortos y estímulos se sigue con el fin de incrementar la inversión y el ahorro de los empresarios. La brusca caída de la tasa de crecimiento de la inversión privada en 1961, a razón de 10.6%, prueba en forma reveladora el enfriamiento ocurrido en 1960 en las relaciones entre el gobierno y los propietarios. En ese año, un recio cuestionamiento empresarial se manifiesta, luego de las declaraciones presidenciales de que "la nacionalización de la energía eléctrica es una meta alcanzada por el pueblo en el

Populares, CONASUPO, modificando su giro hacia la comercialización de artículos de primera necesidad. Se instituyen los programas de libros de texto gratuitos para la educación primaria, el de desayunos escolares.

camino de la Revolución (citado por Izquierdo, 1995, 115)"; así como por la inofensiva aseveración de Alfonso Corona del Rosal, presidente del PRI, de que el gobierno lopezmateísta es de atinada izquierda, seguida por la no menos inocua aclaración del propio Ejecutivo, en el sentido de que se trata de una izquierda dentro de la Constitución. En el mes de noviembre de 1960, las principales organizaciones de los hombres de negocios publican un desplegado en el que preguntan ¿por cuál camino, señor presidente? Y afirman que el gobierno está conduciendo al país a un socialismo de Estado. De inmediato, Ortiz Mena y Raúl Salinas Lozano, éste último secretario de Industria y Comercio, señalan, como en otras ocasiones, que la intervención estatal tiene el fin de impulsar y promover a la iniciativa privada y únicamente "suplirla en sus ausencias o sustituirla en sus deficiencias".

El hecho es que, por una u otra razón, a lo largo de la década la inversión privada muestra profundas variaciones. Es este, sin duda, el motivo por el cual en la reunión de banqueros de 1962, la intervención del secretario de Hacienda tiene un contenido y un tono infrecuentes. En dicha oportunidad, Ortiz Mena, además de hacer el anuncio de la adopción de nuevas disposiciones públicas para alentar las inversiones privadas,⁷³ expone una síntesis del proceso de crecimiento ocurrido en la economía mexicana desde la posguerra. Debo hacerlo, dice, porque "hemos vuelto a caer en el miedo, que ya parece presentarse con caracteres endémicos (...). Hay algo que escapa a la doctrina económica y a la teoría y a la técnica monetarias, para entrar al campo de lo patológico, ese algo es el miedo invencible que sufren algunos capitalistas" (Ortiz, 1962, 14). Cuando se contrae la inversión privada, agrega, la pública aumenta con el

⁷³ Entre ellas, reducción del impuesto de la Cédula II sobre exportación; la aplicación del sistema de depreciación acelerada, lo cual permite a los empresarios obtener créditos sin intereses, y la autorización para eximir de impuestos a las empresas comerciales e industriales que reinviertan todas sus utilidades.

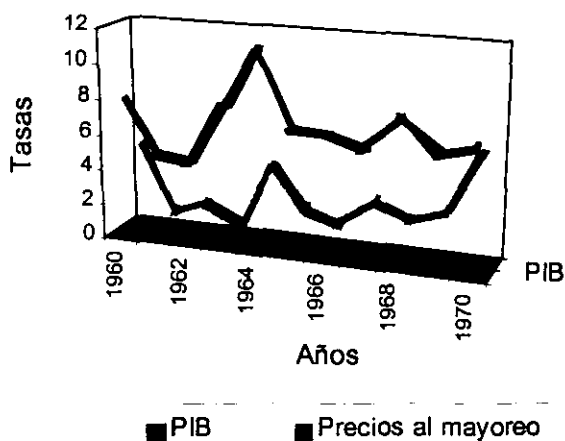
fin de evitar la caída del ritmo de crecimiento de la economía. Por último, a la vez que divulga las metas previstas en el "Programa de Acción Inmediata", expresa su deseo porque éste fundamente una más amplia y prolífica relación entre empresarios y gobierno.

Bien sea por las medidas anunciadas, por la advertencia vertida o por ambas razones, los funcionarios del sector financiero finalmente logran persuadir a los hombres de negocios lo provechosas que les son las oportunidades ofrecidas. La inversión fija bruta privada sube a partir del segundo semestre de 1962, lo hace igual en 1963 y más acentuadamente en 1964. De suerte que de 1962 a 1970 su tasa media anual, de 12%, es superior a la de 10.1% registrada por la inversión total en el mismo periodo. Es decir, se ha conseguido terminar con el recelo de los empresarios. Sus expectativas son reforzadas por Gustavo Díaz Ordaz, quien en noviembre de 1963, al ser elegido candidato a la Presidencia de la República por el PRI, ofrece mantener la estabilidad económica y la tranquilidad política. Rompiendo los viejos esquemas, por primera y excepcional ocasión en un largo tiempo, los indicadores macroeconómicos no registran alteraciones significativas imputables al relevo presidencial.

El auge del proceso industrial, 1960/1962-1970

Comparativamente con la década anterior, la evolución económica del país es más dinámica y más estable en los años sesenta. El PIB crece a una tasa media anual de 7.1%, la tasa de inflación, medida por el índice de precios al mayoreo, se eleva en tan sólo 2.4% y el tipo de cambio permanece en 12.50 pesos por dólar.

GRAFICA 4
Crecimiento con estabilidad, 1960-1970



En el ámbito de los sectores, la agricultura y la minería progresan con mayor lentitud que la economía en su conjunto, en 3.7% y 2.2%, los servicios de modo similar, 7%, y la industria en forma más acelerada, 9.8%. Al interior de esta última, las actividades favorecidas por la inversión estatal, electricidad y petróleo, crecen en 13.6% y 9.5%, respectivamente. La industria de transformación, por su parte, consigna una tasa media anual de 8.8%, lo que eleva su índice de contribución al crecimiento, de 21.6% en 1960 a 26.7% en 1970, y permite que su aportación relativa a la generación del producto, de 22.8% en el último año, sea casi el doble de la agropecuaria.

En contraste, se acentúa el desequilibrio sectorial de los años previos, mientras subsisten graves desproporciones en el seno de la industria manufacturera. Aunque vuelta ya el eje dinámico de la economía, y después de tres lustros de un notable proceso de modernización, en ella las ramas base del crecimiento continúan rezagadas, ante todo por lo que toca a los bienes de

capital.⁷⁴ Asimismo, pese a que la exportación de manufacturas consigna un aumento importante en el periodo, su magnitud sigue siendo insuficiente para proporcionar las divisas necesarias para adquirir los bienes intermedios y los de capital. Condición que, junto con el descenso de la balanza agropecuaria, refuerza el deterioro de la cuenta externa de mercancías.

Fruto de la naturaleza de la política estabilizadora ejercitada, a medida que los desequilibrios productivos se vuelven más profundos y aumentan los déficits público y en cuenta corriente, se entroniza también el predominio de una nueva estructura de la base financiera del crecimiento. Aunque moderadamente al principio, ésta se supedita progresivamente a la entrada del capital foráneo, cuyo costo de captación se constituye en una presión adicional sobre las cuentas externas. Mismas que, aparte de eso, a fines del decenio sufren los primeros embates de la crisis financiera mundial que el déficit creciente de la balanza de pagos de los Estados Unidos y la ruptura monetaria de 1971, anuncian.

Los resultados macroeconómicos de crecimiento y estabilidad hacen que proteger esta forma de funcionamiento se vuelva el objetivo básico del ejercicio público y privado. Es, entonces, cuando las bases del sistema se tornan rígidas, asfixiando las posibilidades de reforma y cambio. Y, no obstante, la desaceleración económica del segundo lustro de los años sesenta, la intensificación de los desequilibrios estructurales y la represión estudiantil de 1968 son signos de que la vía seguida se agota, de que es el milagro mexicano ya no lo es más y de que el país precisa replantearse su senda de crecimiento.

⁷⁴ Desde el punto de vista de las actividades metalmecánicas, hacia 1970, éstas apenas generan el 15% del valor de la producción, mientras diez años atrás, países como Estados Unidos y la Unión Soviética, consignan una proporción entre 65 y 70%.

Estructura productiva de la industria manufacturera⁷⁵

Hacia 1970, las manufacturas están integradas por sesenta y ocho clases de bienes de consumo no durable, veintitrés de consumo durable, treinta y siete de intermedios no básicos, el mismo número de intermedios básicos y sólo nueve de capital. A nivel de grupos, si bien subsisten grandes diferencias en cuanto a la generación del producto, éstas son menos pronunciadas que en 1955 gracias a la dinámica evolución de los bienes de consumo durable, intermedios básicos y de capital cuyas tasas, de 9.5%, 12.2% y 15.3% respectivamente, son superiores a la tasa promedio de la industria de transformación. Movimientos semejantes se perciben en personal ocupado, establecimientos y capital invertido, excepto que el crecimiento de este último en los bienes de consumo durable es inferior al de las manufacturas, lo cual parece indicar el predominio a su interior de empresas de menor tamaño que en el resto.

La evolución global induce el aumento de la importancia relativa de los bienes de consumo durable, intermedios básicos y capital. Sin embargo, por la magnitud y niveles de que parten su dinámica, no es suficiente para modificar la desproporcionalidad de la estructura productiva manufacturera. El resultado es que, después de tres lustros de una sustancial expansión, las ramas base del crecimiento continúan rezagadas, principalmente por lo que toca a los bienes de capital.⁷⁶ Hacia 1970, éstos únicamente generan el 2.3% del valor de la producción y responden del 0.8% de las unidades productivas, el 3.6% del capital invertido y el 3.5% del personal ocupado. Así y todo, el agrupamiento tienen un

⁷⁵ Para el análisis específico de la evolución de la estructura productiva de la industria de transformación se toma el lapso 1955-1970, en concordancia con la propuesta de que es en el segundo lustro de los años cincuenta cuando comienza la segunda fase del proceso industrial.

⁷⁶ Es probable que la presencia limitada del capital nacional en la rama se explique, al menos parcialmente, por el hecho antes señalado de que en las manufacturas predominan las pequeñas y medianas empresas. Estas pueden no contar con los recursos necesarios para incursionar en actividades que requieren elevados montos iniciales de inversión, sobre todo en un contexto donde el sistema crediticio y financiero, una de las "palancas más poderosas de centralización de capital", apenas está siendo reorganizado y modernizándose.

importante avance cualitativo, puesto que inicia la producción de máquinas-herramientas, instrumentos de medición y control, tractores, maquinaria y equipo para la construcción, compresoras, calderas, motores eléctricos, camiones y autobuses, partes y piezas de maquinaria (González, 1996).

Simultáneo al aumento en el número de unidades productivas (80%), la ocupación en el establecimiento medio de la industria crece en tan sólo ocho trabajadores con la consecuencia de que, salvo en los bienes de capital -los cuales anotan la mayor tasa de crecimiento del número de plantas-, en el resto de los grupos disminuye la dimensión de su unidad media. Asimismo, tal como se verificó para la distribución de los factores manufactureros, las disparidades en el tamaño de las plantas medias entre los grupos tiende a ser menor;⁷⁷ ratificando que la expansión ocurre ante todo a partir de pequeñas y medianas empresas.

Otros indicios acerca de las condiciones de producción de las unidades establecidas en estos años, exhiben los indicadores de intensidad de capital y de productividad del trabajo. Ambos crecen a un ritmo de 7% y 7.3% respectivamente, lo cual expresa el acceso de la industria a un horizonte tecnológico de mayor desarrollo, con su consecuencia en términos de presiones más acentuadas sobre la capacidad de importar y sobre la balanza de pagos (Valenzuela, 1986).

Entre 1955 y 1970, la tasa de crecimiento del capital invertido por trabajador en los bienes intermedios básicos y en los de consumo, tanto no durable como durable, es menor que la del promedio industrial. El fenómeno es más notorio en los de consumo, cuyo aumento es de sólo 4.7%. En contraste, los bienes intermedios no básicos y los de capital se modernizan a un ritmo superior, a razón de 8.9% y 7.2% respectivamente. Siendo así, en estos quince años, cambia la jerarquía de los grupos, medida por

⁷⁷ Excepto en el agrupamiento de bienes de capital, la diferencia apreciada en 1955 entre el mayor establecimiento medio, localizado en los bienes de consumo durable, y el de menor dimensión, que operaba en los bienes de consumo no durable, era de nueve personas; en 1970 la relación es de siete trabajadores, ubicados en intermedios básicos e intermedios no básicos.

el índice relativo de intensidad de capital. Pese a su más lenta evolución, permanecen en el primer puesto los bienes intermedios básicos, 1.59; le siguen los intermedios no básicos, 1.04, y los de capital, 1.0. Estos, a su vez, relegan al cuarto lugar a los de consumo durable, 0.9, y atrás de ellos, cada vez más alejados del conjunto, se ubican los de consumo no durable, 0.8.

Sin embargo, no hay una correspondencia unívoca entre el comportamiento de la intensidad de capital y el de la productividad del trabajo. El fenómeno es particularmente notorio en el caso de los intermedios no básicos y los de consumo durable. Ambos agrupamiento, a pesar de la gran diferencia que mantienen en cuanto al ritmo de incorporación de nueva tecnología, registran una tasa semejante en el crecimiento de la productividad del trabajo, de 7.5% media anual. Los bienes de capital, junto con el elevado incremento en su índice de intensidad de capital, el segundo en las manufacturas, observan en cambio la tasa más lenta, 5.6%. Todo ello indica que, en algunos casos puede haber una utilización ineficiente de las nuevas técnicas -capacidad ociosa por ejemplo-, o existen profundas diferencias entre los grupos de bienes en cuanto al horizonte tecnológico en que se desenvuelven. En términos generales, vista la estructura industrial a partir de la relación producción generada-número de trabajadores, entre los procesos más significativos que tienen lugar en estos tres quinquenios destacan: 1) la pérdida progresiva de la importancia de los bienes de consumo no durable y 2) la disminución del índice relativo de los bienes de capital, agrupamiento que reafirma su permanencia en el último sitio de la escala.

El examen del conjunto de indicadores sugiere que, las unidades productivas establecidas en este tiempo en los bienes de consumo y en los intermedios básicos, además de ser de menor dimensión que las ya existentes en el caso de los primeros, o de una tamaño semejante en el de los segundos, usan una tecnología menos avanzada, asociada en los intermedios básicos con una productividad del trabajo también inferior. Al menor tamaño de

los nuevos establecimientos de los intermedios no básicos corresponde, por el contrario, el empleo de una tecnología más intensiva en capital, lo que se traduce en márgenes productivos superiores a los de mediados de los años cincuenta.

Inversión extranjera directa

Desde otra perspectiva, los más altos niveles de capital y tecnológicos requeridos por la producción de bienes de consumo durable e intermedios básicos promueven una mayor concurrencia del capital extranjero. Aunque su contribución al proceso interno de ahorro, formación de capital y producción resulta secundaria,⁷⁸ no lo es su impacto en la evolución del sector externo y, particularmente, en la naturaleza, dinamismo y orientación de la estructura productiva manufacturera. En ella, el capital internacional imprime algunas de sus características propias: expansión preferente y diferenciación de los bienes de consumo durable e intermedios básicos, cuyo rápido crecimiento determina el perfil de la planta manufacturera,⁷⁹ elevado grado de concentración y el liderazgo de las empresas trasnacionales.

En 1970, según muestra una investigación publicada a mediados de la octava década, las empresas trasnacionales establecidas en el país se distinguen por su gran presencia en el conjunto de la industria de transformación, participan en todos y cada uno de los agrupamientos de bienes y generan alrededor del 40% de la producción. Si bien su predominio es evidente, sobre todo en los bienes de consumo durable, donde dan cuenta de más de la mitad de su producción, 62%, su concurso en

⁷⁸ Durante 1962-1970, la inversión extranjera directa representa, en promedio, el 4.9% del ahorro interno total del país y el 8.8% del correspondiente al sector privado. Por otra parte, la formación de capital fijo de las empresas extranjeras, en términos globales, significa el 5% de la formación total de capital fijo y el 7.5% de la formación de capital privado.

⁷⁹ Entre 1962 y 1970, se incrementa la participación de las empresas extranjeras en el valor de la producción de: productos químicos, construcción de maquinaria, maquinaria eléctrica, equipo de transporte, hule, minerales no metálicos, metálicas básicas, productos metálicos, tabaco, papel y vehículos automotores (Sepúlveda y Chumacero, 1973).

los otros agrupamientos, aunque menor, es también elevado: 36% en los de capital, 35% en los intermedios y 30% en los de consumo no durable (Fajnzylber y Martínez, 1980). Pese a todo, las trasnacionales de origen estadounidense no muestran un gran interés por expandir el sector de bienes de capital en México. Entre 1962 y 1972, sólo destinan a los gastos en planta y equipo de la rama el 13% de su erogación total en las manufacturas, mientras la cifra alcanza un 45% en Japón, 40% en la Comunidad Económica Europea y en Argentina y Brasil, 27%.⁸⁰

En conformidad con la mayor o menor presencia de las trasnacionales es el grado de concentración que distingue a los diversos grupos de bienes, medido éste por un índice que agrupa a los cuatro establecimientos más importantes por su producción. El mayor nivel de concentración lo consignan los bienes de consumo no durable, 53%, seguidos por los de capital e intermedios, 46%, y al final, con 35%, los de consumo no durable. Evidentemente, el grado de concentración de la estructura manufacturera mexicana es excesivamente alto, 43% en 1970, semejante al de los Estados Unidos, pese a que la producción doméstica apenas constituye alrededor del 3% de la estadounidense.

Su capacidad de influencia en la orientación y ritmo de crecimiento de las ramas y clases en que se ubican, es otro de los rasgos de las trasnacionales establecidas en el país. Esto lo consiguen al formar parte del grupo de las empresas líderes, integrado, de acuerdo a la propuesta analítica del estudio citado, por aquellas cuatro empresas cuyos volúmenes de producción son los más altos. Al menos una trasnacional tiene esta calidad en los sectores que generan 71% de la producción de los bienes de consumo no durable, 90% de los durables, 81% de los intermedios y 84% de los bienes de capital.

⁸⁰ Muy probablemente, éste es uno de los efectos provocados por el bajo grado de protección que se otorga a la importación de bienes de capital (Fajnzylber y Martínez, 1980, cuadro 5; NAFINSA-ONUUDI, 1977).

Las subsidiarias también detentan mejores condiciones técnicas de producción que las empresas nacionales: su establecimiento medio es 30 veces más grande y las relaciones de capital-trabajo y de productividad del trabajo lo son 2.5 y 2 veces, respectivamente. El que las diferencias sean menos pronunciadas en los bienes de consumo durable, sugiere que los inversionistas nacionales, emplazados en el agrupamiento, procuran no quedarse atrás en cuanto al desarrollo tecnológico. Sin duda en su conducta influye el que, por diversas razones, estos bienes cuentan con mayores oportunidades de demanda.

Desde otro punto de vista, a fines del decenio ya puede advertirse que, contrariamente a lo esperado por sus promotores, la inversión extranjera directa en lugar de contribuir con recursos adicionales para la capitalización de la industria, compete con los inversionistas mexicanos por los recursos internos; éstos financian más del 50 por ciento de la variación de los activos totales de sus empresas en De igual forma, lejos de coadyuvar a disminuir las presiones sobre la balanza de pagos y el déficit de la balanza comercial manufacturera, favorecen su incremento. Irregularmente, a partir de 1952, pero de modo continuo desde 1958, el monto de las remesas por inversión extranjera directa es superior al de su ingreso; mientras el intercambio comercial de las empresas transnacionales con el exterior registra, en 1970, un saldo negativo por 760 millones de dólares (Sepúlveda y Chumacero, 1973, cuadro 29; Fajnzylber y Martínez, 1980). Bajo otra perspectiva, el que la mayor parte de las importaciones de las trasnacionales sea de naturaleza interempresa (77.2% en 1972), contribuye a explicar lo que se consideran algunas de las anomalías del patrón de inserción de la economía mexicana (Casar, 1989).

En términos generales puede afirmarse que, una vez concluida la reconstrucción de la posguerra, el capital extranjero en su búsqueda de destinos novedosos no deja de apreciar los beneficios derivados de algunos elementos que, paulatinamente, se han ido ratificando como consubstanciales al

proceso de industrialización mexicano: mercados cautivos, subvenciones fiscales, precios reducidos de transporte y energéticos, una demanda potencial de las mercancías reclamadas por los beneficiarios de la concentración del ingreso y el control del movimiento obrero, entre otros. Adicionalmente, la legislación sobre inversión extranjera es muy limitada y se aplica en forma discrecional, por lo cual los inversionistas foráneos tienen pocos impedimentos para acudir a la rama productiva de su interés, utilizar la tecnología de su elección, exportar sus utilidades o repatriar sus capitales en los marcos de la libertad cambiaria (Gracida, 1994).

Empero, no a todas las transnacionales les resulta igualmente atractivo el contexto económico-político ofrecido por el país. Una larga cita de J. Sheahan es altamente esclarecedora al respecto y, simultáneamente, da respuesta a la pregunta, formulada en 1965 por una editorial de la Revista del Banco Nacional de Comercio Exterior, sobre cuál es la causa por la que las grandes empresas extranjeras no se comportan en México como lo hacen en Japón, Canadá o Australia (BANCOMEXT, 1965).

"(...) una gran empresa -contestaría Sheahan veinticinco años más tarde- puede acudir a un país principalmente para formar allí su mercado, o principalmente para desplazar parte de su proceso de producción, para reducir costos. En el primer caso la empresa rara vez está interesada en exportar, y no está básicamente interesada en utilizar el propio factor de producción del país. Del lado positivo, bien puede favorecer la política nacional de industrialización porque sus propios mercados ensanchan ese proceso". Y añade más adelante: "Las multinacionales que aspiran a las ventas en el mercado interno a menudo son productoras de marcas de fábrica buenas para los consumidores urbanos de altos ingresos (...). Si los objetivos del gobierno nacional se orientan a servir los intereses de las personas de altos ingresos, en los sectores más modernos de la economía, el primer tipo de empresa sería su aliada natural. El conjunto de medidas políticas favorables para atraer tales

firmas sería protección arancelaria contra importaciones, subsidios que reducen los costos del equipo de capital y unas tasas de cambio sobrevaluadas para mantener bajos los costos del equipo importado" (Sheahan, 1990, 221-222).⁸¹

Como se observa, los lineamientos generales de la política mexicana de promoción industrial favorecen la presencia de las transnacionales cuyo objetivo es la producción de bienes de consumo durable, y de algunos intermedios básicos, dirigidos al consumo local. Es decir, de aquellos bienes que el grado de maduración del mercado interno y las tendencias capitalistas dominantes configuran como los más rentables. Este fenómeno, aunado a la reducida capitalización en el sector de bienes de capital, eslabón básico de la integración productiva, acentúa la desproporcionalidad y la dependencia comercial, tecnológica y financiera de la estructura productiva.

Empleo

Desde otro punto, el uso creciente de una tecnología intensiva en capital -por corresponder con su forma específica de funcionamiento productivo, en el caso de la inversión extranjera, y para elevar su competitividad, en la nacional- tiene, en términos generales, una incidencia negativa en la velocidad de creación de nuevos puestos de trabajo. A pesar del rápido aumento de la producción manufacturera, su tasa de empleo prácticamente se mantiene constante: entre 1950 y 1960 crece a razón de 4.7% y en la siguiente década lo hace en 4.8% (Casar, Kurczyn y Márquez, 1984).

⁸¹ Esta descripción coincide con lo que la teoría de la organización industrial conceptúa el predominio de las "producer-driven commodity chains" para referirse a aquellas estructuras industriales en las que las corporaciones transnacionales u otras grandes empresas integradas controlan el sistema de producción, incluidos sus segmentos atrasados y los adelantados. Para América Latina, ratificando la dinámica arriba descrita en el caso de México, se anota que las transnacionales que están más interesadas en tener acceso a los mercados domésticos que en exportar, encuentran en la política de sustitución de importaciones, al menos hasta los años setenta, su principal asiento (Gereffi y Hempel, 1996; Gereffi, 1996; Schmalensee, 1988).

Ahora bien, además del sustento tecnológico, en la evolución del empleo influye el ritmo de expansión de la producción. Siendo así, las actividades más significativas de acuerdo a su contribución en la apertura de nuevas fuentes de trabajo no se distinguen por el uso de una tecnología intensiva en mano de obra, sino por una alta relación capital-trabajo y el acelerado crecimiento de su producción. Tal sucede en automotriz, química, maquinaria eléctrica; ramas productoras de bienes de consumo duradero, donde predominan, al mismo tiempo, empresas transnacionales (Ibíd, 24-25).

El hecho es que, en decenio de los años sesenta, la industria de transformación, comparativamente con la década previa, muestra una acrecentada incapacidad para absorber nueva mano de obra. Esto ocurre, justamente, cuando la población total crece en 3.4% medio anual, ritmo sin paralelo histórico que transforma a México en el cuarto país con mayor tasa demográfica en el mundo, y tiene lugar un mayor flujo migratorio del campo a la ciudad. Las mayores oportunidades de empleo, las brinda el sector servicios, según lo constata el incremento de su importancia relativa en la estructura ocupacional, la cual pasa de 27% a 40% en 1960-1970. Una idea más clara de la magnitud del problema, se advierte al considerar que alrededor del 40% en 1960, y el 45% en 1970, de la población económicamente activa está subocupada. Esto es, desempeñando actividades de baja productividad e ingreso. Como podía esperarse, el fenómeno es más acusado en la agricultura, 68%, aunque no deja de ser relevante en los servicios, 32.5%, y en las manufacturas, 27%.

A finales de los sesenta, ante el debilitamiento de la capacidad de incorporación ocupacional con que se desenvuelve el proceso, los directores de la economía deben admitir que es incorrecta la tesis, por ellos aceptada largo tiempo, de que el desarrollo industrial por sí mismo garantiza oportunidades de empleo, autonomía tecnológica y redistribución del ingreso. No habíamos considerado la mayor velocidad del crecimiento demográfico y la energía de la revolución tecnológica, expresan.

En todo caso, durante estos años, el aumento progresivo de una fuerza de trabajo desempleada o subempleada auspicia que, pese a su elevación, los salarios mantengan niveles poco satisfactorios frente a una producción industrial en ascenso. En respuesta a la contradictoria dinámica, al finalizar el período empieza a caer el ritmo de crecimiento de la inversión bruta fija, en especial la privada, y a elevarse los márgenes de capacidad ociosa en automotriz, laminados planos, celulosa, química, vidrio, textil, calzado, informa, en 1969, el subsecretario de Industria y Comercio (Ibarra, 1982).

El descenso de la inversión y la mayor capacidad ociosa son fenómenos altamente vinculados con la progresiva concentración del ingreso. Problema de inmemorial presencia en el país, su actual evolución exhibe la orientación de la demanda interna distintiva del proceso industrial; a la vez que prefigura una crisis de realización (González y Florescano, 1979; Guillén, 1984). El privilegio a la producción de bienes de consumo e intermedios básicos se acompaña, asimismo, de una distribución favorable a los sectores de ingresos medios, a expensas de un más acentuado quebranto de la mayoría de la población y el descenso de la proporción de los ingresos totales en manos del 0.5% del grupo más acaudalado.

La transferencia del ingreso exhibe el aumento cuantitativo de los propios sectores medios, la aceleración del fenómeno urbano y los efectos de algunas políticas públicas, cuyo propósito es el de ampliar el mercado y promover la tranquilidad social.⁸² El hecho más importante es, sin embargo, que la elevada concentración del ingreso se mantiene como rasgo predominante; en 1968, mientras el 70% de las familias reciben el 33% del ingreso personal disponible y otro 20% de ellas, catalogadas

⁸² La expansión de los servicios y de la producción de bienes de consumo durable e intermedios, demanda personal con ciertas calificaciones, como técnicos, directivos, publicistas, ingenieros, etcétera. Asimismo, en el decenio, las ciudades de México, Guadalajara, Monterrey y Puebla registran una tasa de expansión de 6% al año, considerablemente más alta que la del crecimiento natural de la población.

como clase media, obtiene el 27%, el 40% restante corresponde a tan sólo el 10% de los hogares del país.⁸³

La política industrial⁸⁴

Entre los componentes de la política industrial que mayor impacto tienen sobre evolución de la estructura productiva en esta segunda etapa, sobresale la política de sustitución de importaciones. En 1958-1971, luego de su estancamiento relativo durante casi todo el decenio pasado -justamente cuando la administración pública decidió adoptarla como la estrategia de largo plazo para impulsar la expansión de la industria-, la economía transita por la que se conoce como la etapa avanzada del proceso de sustitución de importaciones. Durante ella, el índice de sustitución del sector de bienes de consumo no duradero prácticamente no varía (de 0.0572 pasa a 0.0383), disminuye notoriamente el de intermedios (de 0.4035 a 0.2052) y, aunque con mayor lentitud, también desciende el de consumo durable y de capital (de 0.6864 a 0.3444) (Boltvinik y Hernández, 1983).⁸⁵

Sin duda, junto con el aumento de la inversión privada, otro de los factores que influyen en esta dinámica es el adelanto en la integración industrial de bienes intermedios. El proceso acontece, después que en el decenio anterior imperó el armado o la realización de etapas finales de producciones iniciadas fuera del país, en ramas como automotores, maquinaria para la construcción, productos químicos y farmacéuticos y de

⁸³ Esta tendencia ocurre al mismo tiempo que, como indican los promotores del desarrollo estabilizador, aumenta la participación proporcional de los salarios en el ingreso nacional disponible. En realidad, el mejoramiento en la distribución funcional de los ingresos se inicia desde 1950, cuando se revierte la tendencia observada en la década previa; el porcentaje de los salarios pasa de 27.9% en 1950 a 30.7 en 1958 y a 38.1% en 1970.

⁸⁴ El análisis de este tema lo he desarrollado en una publicación de 1997, de la cual retomo algunas de las consideraciones más importantes (Gracida, 1997).

⁸⁵ Pese a que los principales estudios integran en un solo índice el coeficiente de sustitución de importaciones de los bienes de consumo durable y de capital, para mediados de los sesenta, indica un autor, ya quedan pocas importaciones por sustituir en los primeros (Quintana, 1965).

consumo durable. Además de que el desarrollo de la mayoría de tales actividades han vuelto el progreso de la integración una exigencia impostergable para su crecimiento, desempeña un papel relevante la vigorosa política estatal desplegada con ese fin.⁸⁶

Sin embargo, debe anotarse que, mientras algunas ramas aumentan sus índices de sustitución -productos metálicos y cuero-, en otras, aunque disminuyen, mantienen niveles elevados, como maquinaria eléctrica, química y transporte. Lo anterior significa que por su gran importancia para reponer y expandir la planta productiva, la demanda interna de estas últimas crece en forma señalada o que existe un movimiento compensatorio de las importaciones entre las clases. En otros términos, la declinación de las compras externas de productos finales e intermedios implica, en no pocos casos, mayores importaciones de cierto tipo de materias primas, bienes intermedios complejos y maquinaria y equipo. Esa es la situación de siderurgia y automotriz. Mientras la primera incrementa con celeridad la importación de acero, la segunda, lo hace de autopartes.

Es también en la década de los sesenta cuando la política proteccionista alcanza sus niveles más altos, indiscriminados y permanentes. Varios son los factores que así lo determinan. Por una parte, después de la crisis de la balanza de pagos de 1948, pero sobre todo luego de la padecida en 1954, bien sea por convencimiento, porque excluye del mercado nacional a los competidores externos, porque aumenta los márgenes de ganancias o porque ayuda a enfrentar los desequilibrios económicos, la protección adquiere una progresiva importancia en la política pública. A pesar de la resistencia inicial de algunos círculos,

⁸⁶ A partir de 1962, empleando el Permiso Previo de Importación se expiden una serie de decretos para promover la integración de la industria. Uno de los más importantes, por sus resultados, es el de agosto de ese año, mediante el cual es prohibida la importación tanto de motores para automóviles y camiones, como la de conjuntos armados para su ensambladura; a la vez que se fija a la rama un contenido de partes nacionales equivalente al 60% del costo de la unidad. Asimismo, según datos disponibles, en 1967-1968, con base en los programas de fabricación, empiezan a producirse en el país 71 artículos clasificados como altamente complejos: motores diesel, discos de embrague, interruptores, compresoras de aire, cinescopios de televisión a color, entre otros (García, 1968).

entre los agentes económicos termina por prevalecer la tesis de que el establecimiento de aranceles eficaces y permanentes hará posible el desarrollo de la industria, su prosperidad y su perfeccionamiento, lo cual, a su vez, propiciará la disminución de los costos y de los precios, así como una mayor competencia. En todo caso, debe tenerse presente que la política proteccionista se instrumenta en forma casi intuitiva, circunstancia que no deja de producir importantes distorsiones respecto a la búsqueda de sus objetivos.⁸⁷

Por otra parte, la protección dispensada a los bienes de consumo inmediato se prolonga, pese a que su sustitución de hecho ha concluido. Además, comparativamente con ellos, los requerimientos financieros y tecnológicos para proyectos rentables son más elevados en los bienes de consumo durable, intermedios y de capital, con la consecuencia de que el grado de protección indispensable es también superior. En forma adicional, comúnmente los niveles proteccionistas adoptados son mayores a los necesarios para compensar las disparidades de productividad con el exterior.⁸⁸ Por último, si bien la protección se orienta ahora sobre todo hacia la promoción de la industria, los objetivos de regulación de las variaciones del tipo de cambio y de los desequilibrios fiscal y comercial, crecientes por lo demás, siguen gozando de gran cuidado, con lo

⁸⁷ Como anota un autor, en ésta y en otras áreas, los libros de texto de economía al tratar más bien problemas generales, no son de mucha ayuda. Específicamente, aun entre los economistas el conocimiento de las diversas formas de protección es muy inicial. Es sólo a fines de los sesenta y principios de los setenta cuando en varios estudios se analizan los problemas de protección al valor agregado, tasas reales de cambio, niveles de la protección nominal, tasas efectivas de protección, etcétera (Bruton, 1998).

⁸⁸ En efecto, no se limitan a igualar los precios internos con los internacionales, por el contrario, diferentes estudios muestran que en 1960 la protección efectiva arancelaria en el sector manufacturero excede en un 34% la protección efectiva implícita, fenómeno más acusado en materiales de construcción y bienes de consumo durable e intermedios. Además, los productores de bienes de consumo durable y maquinaria y equipo de transporte pueden acogerse, sobre todo los primeros, a la inmunidad que les brinda el control de las importaciones. Sistema que por cierto, se aplica sin tomar mucho en cuenta la calidad, el precio o el plazo de entrega de las mercancías (Revista Comercio Exterior, 1965).

cual las medidas instrumentadas con uno u otro fin, se multiplican y entrecruzan.⁸⁹

Desde otro punto, llevar la sustitución gradualmente de los bienes más sencillos a los más complejos conduce a desalentar la producción interna de éstos e incluso a favorecer su importación. Lo cual en efecto sucede, asentado en una estructura arancelaria donde predominan las tarifas altas sobre los bienes finales y reducidas sobre los insumos y la maquinaria y equipo. Esta última condición es coherente, además, con la política económica de desarrollo industrial aplicada, una de cuyas líneas más sobresalientes consiste en disminuir el precio del capital (González, 1978; Gracida y Fujigaki, 1989).

Se crea así un contexto, donde se desalienta la elaboración interna de medios de producción, a la vez que priva una pauta de abaratamiento para su importación creciente.⁹⁰ Los instrumentos reguladores utilizados con este fin -señaladamente la Regla XIV de la Tarifa del Impuesto General de Importación-,⁹¹ al no incorporar criterios tecnológicos selectivos, dificultan las posibilidades de su adaptación local, en caso de que ésta se intentara. Y, sin embargo, uno de los rasgos característicos de los países que han recorrido con fortuna el camino industrial es su capacidad de asimilación de la tecnología moderna, proceso que va precedido por la imitación y la adaptación creativa de la misma. Es cierto, comparativamente con las experiencias

⁸⁹ El incremento del número de fracciones sujetas al control del permiso previo de importación, instrumento sobresaliente de la política comercial mexicana, es especialmente acentuado cuando la balanza de pagos experimenta mayores dificultades. El 35% de las importaciones controladas en 1959, aumenta a 60% en 1965 y a 68.3 % en 1970 (Cavazos, 1982).

⁹⁰ Según datos existentes, siguiendo la trayectoria de los años previos, entre 1954 y 1957, mientras crece el déficit de la cuenta corriente -excepto en el año posterior a la devaluación monetaria- los artículos clasificados como bienes de producción de representar 71.5% de las importaciones totales de mercancías en el primer año, pasan a 81.13% en el segundo. Sin partir de una clasificación similar, otro autor encuentra que, entre 1960 y 1969, el promedio de este tipo de importaciones es de 82.3% (NAFINSA, 1981, cuadros 7.1 y 7.6).

⁹¹ Cuando se trata de unidades completas, la regla XIV brinda a la importación de bienes de producción y a equipos destinados al establecimiento de nuevas empresas o ampliación y modernización de las ya existentes, una tarifa inferior a la de partes y componentes. También otorga una reducción arancelaria de 75%. En 1959-70, alrededor del 90% de las importaciones de bienes de capital se hacen bajo su amparo (CEPAL-NAFINSA, 1971; Cavazos, 1982)

industriales previas, a las economías atrasadas les es más difícil asimilar la producción de maquinaria moderna, porque hay un abismo entre lo que fue el acervo tecnológico entonces y lo que es hoy, pero también, las potencialidades para obtener una transformación más rápida son mayores (Bairoch, 1967; Gerschenkron, 1968).⁹²

Otro elemento que incide en la ineficiencia de la política proteccionista es la discrecionalidad con la cual se aplica. Si bien, esta situación no la lamentan los empresarios: casi siempre sus solicitudes de aumento de aranceles son aprobadas, en las tasas por ellos sugeridas y las licencias de importación se expiden sin tomar demasiado en cuenta el nivel de precios y el Reglamento para la Expedición de Permisos de Importación y Exportación de Mercancías. En ese caso, como se afirma en un estudio, los hombres de negocios se preocupan más por presionar al gobierno para obtener prerrogativas, que en procurar disminuir sus costos.⁹³

Las características de la protección y el empleo restringido de la capacidad instalada son causas que, comienzan a admitir los directores de la economía al finalizar el decenio, limitan en alto grado la eficiencia y la competitividad de la planta productiva. Circunstancias que, a su vez, promueven el precio elevado y la baja calidad de la producción del país y sujetan el desarrollo industrial, casi exclusivamente, al dinamismo del mercado interno (García, 1967).⁹⁴ Así sucede,

⁹² "(...) hay un foso entre la técnica tradicional y la de mediados del siglo XX: foso que supone justamente la construcción de un puente costoso: la educación general primero y la técnica después; educación que es un lujo, dado el nivel de vida de los países subdesarrollados, y que en Occidente pudo seguir el desarrollo y no precederlo" (Bairoch, 1967).

⁹³ La influencia de los empresarios se da tanto en el ámbito institucional —principalmente en la comisión General de Aranceles y en los Comités Asesores de Licencias de Importación, donde participan representantes del comercio y de la industria—, como mediante contactos personales directos con los funcionarios públicos. La segunda vía tiende a ser en ocasiones más efectiva a causa de que la discrepancia de criterios e intereses entre importadores y productores, y al interior de ambos grupos, les impide presentar un frente común de opinión.

⁹⁴ Muy tempranamente, la CEPAL previene sobre los peligros que entraña una política proteccionista con la configuración adquirida por la mexicana, haciendo énfasis en dos de ellos: 1) dificulta someter la industria al acicate de la competencia internacional, a costa de restringir

aunque a lo largo del decenio, se instrumentan una serie de medidas para fomentar las exportaciones mexicanas.

Este es uno de los principales objetivos por los cuales México participa en 1960 en la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.⁹⁵ Pese a los pronósticos optimistas que enmarcan su lanzamiento, tan sólo en el primer lustro de los sesenta el programa internacional de liberalización comercial consigue algunos éxitos, como son la firma de convenios de complementación industrial y el incremento del intercambio de mercancías.⁹⁶ En los años posteriores, el Tratado de Montevideo languidece conforme los países involucrados no llegan a acuerdos concretos, especialmente en cuanto a la desgravación de los productos. En el fondo, ocurre que al tener esquemas similares de crecimiento, las naciones de la ALAC requieren exportar e importar mercancías semejantes, por lo cual entran en conflicto.

También a principios de los sesenta, según se anotó, se faculta a la Secretaría de Hacienda para otorgar subsidios compensatorios que incluyen exenciones impositivas y devolución del pago de derechos a la exportación. Pero sus alcances son, igualmente, muy limitados, sobre todo porque incluyen restricciones sobre el costo directo y el grado de elaboración de las mercancías. Los incentivos únicamente se conceden a artículos finales, excluyendo así a los bienes intermedios y al renglón de partes y componentes, siendo que para los primeros existen aranceles poco elevados en el mercado mundial y los segundos, gozan de una demanda importante en los Estados Unidos. Asimismo, sólo pueden beneficiarse de los subsidios los

su eficiencia y 2) puede llevar a una ampliación inmoderada de la actividad doméstica y a una expansión del sector exportador menor a la óptima, con el consabido detrimento para el nivel del producto global y para la magnitud del comercio mundial.

⁹⁵ La constitución de la ALALC, por parte de Argentina, Brasil, México, Paraguay, Uruguay, Chile y Perú, se inserta en un movimiento mundial de integración regional. Como parte de él, poco antes habían surgido el Mercado Común Europeo y Mercado Común Centroamericano.

productores que realicen las ventas directamente, lo cual desanima la instalación de empresas que podrían exportar los productos de pequeñas y medianas industrias.

Varios autores coinciden en afirmar que, dado el nivel de desarrollo de las manufacturas nacionales, no existían justificaciones económicas para imponer restricciones de este tipo. La pretensión de impedir las ventas al exterior de mercancías con un nivel parcialmente pequeño de procesamiento o la voluntad de limitar las ganancias que pudieran obtener los intermediarios se entenderían, afirman, en una economía que apenas empezara a elaborar manufacturas simples. Pero hace tiempo que éstas no son las condiciones en que se desenvuelven las manufacturas mexicanas (CEPAL, 1971; Balassa, 1983).

El Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados es otra herramienta empleada para promover las ventas externas de la industria de transformación. Establecido en 1963 para respaldar ventas a plazos, extiende sus operaciones al financiamiento de garantías de crédito, pre-exportación y sustitución de importaciones de bienes de capital. Hacia 1967, el Fondo financia alrededor del 18% de las exportaciones de manufacturas, pero no son en lo fundamental maquinaria y equipo según había sido previsto, sino bienes de consumo e intermedios. En ellos dominan, representando más de la mitad del total: aceites vegetales, comestibles elaborados, licores, lamina, plancha, tubería y alambre de acero y cobre (Fondo, 1969).

Como podría esperarse por su naturaleza, los frutos de la política aplicada son contradictorios. Ciertamente, se exportan productos que hasta antes de 1964 tenían como destino exclusivo el mercado doméstico,⁹⁷ aumenta el coeficiente de exportación

⁹⁶ De 1960 a 1965, las exportaciones mexicanas al área aumentan más de cuatro veces y las importaciones casi siete, empero, su importancia en el comercio nacional es muy reducida; únicamente constituyen el 1.9% de las ventas y el 4% de las compras del país en 1965.

⁹⁷ La mayor parte de las mercancías proceden de unidades productivas nuevas, tecnológicamente avanzadas, con una adecuada escala de producción y con métodos novedosos de distribución y mercadotecnia, como hule sintético, máquinas eléctricas de escribir, máquinas de cocer, motores para automóvil, hormonas y arados (García, 1967; Campos, 1969).

respecto al producto industrial y la tasa media anual de crecimiento de las ventas externas manufactureras, de 11%, es superior a la consignada por el total exportado. En contraste, es muy reducido el incremento del coeficiente de exportación, sólo pasa de 2.8 en la década previa a 3.1 en la actual; la mayor contribución relativa de las manufacturas en el total exportado acusa, ante todo, el decaimiento de las ventas de productos agropecuarios y, lo que es más importante, su monto no compensa, siquiera, el valor de la importación de insumos.⁹⁸

En general, las políticas instrumentadas con el fin de corregir algunos de los desequilibrios del desarrollo industrial, no obstante obtener ciertos logros parciales, tienen resultados muy limitados y, en ocasiones opuestos. El que así ocurra, se relaciona con varios fenómenos. Por una parte, en el quehacer público predomina una visión de corto plazo, exhibida en el fomento de un crecimiento industrial lo más inmediato y rápido posible que no cause alteraciones importantes en la organización económica pero que, además, no toma en cuenta sus consecuencias en el mediano plazo. Por otra, y muy probablemente a causa de esta forma de pensamiento, la política ejercida, como se ha venido advirtiendo, deja fuera varias de las directrices esenciales de todo proceso industrial exitoso: promoción de un sector nacional de maquinaria y equipo, orientación de la presencia del capital extranjero; elaboración de un programa para coordinar y regular las actividades públicas y privadas, así como las medidas de promoción industrial.⁹⁹

⁹⁸ Con el propósito de incrementar la disponibilidad de divisas, pero también para abrir nuevas fuentes de empleo, en 1963, al amparo del Plan Nacional para Absorber el Desempleo en la Frontera y del Programa Nacional Fronterizo, el gobierno autoriza la instalación en el país de un novedoso tipo de empresa: la maquiladora. Producto de la nueva división del trabajo en el ámbito internacional, ésta desplaza a economías como la mexicana un segmento del proceso productivo de algunas ramas que en sus naciones de procedencia ya consumaron su cometido innovador, como es el caso de la automotriz y la electrónica.

⁹⁹ De hecho, la decisión adoptada por el gobierno de Adolfo Ruiz Cortines de retraer la inversión pública de los programas de fabricación de maquinaria y equipo prevalece en las dos administraciones siguientes. Como actividades de la exclusiva incumbencia de la iniciativa privada califica Raúl Salinas Lozano, titular de la Secretaría de Industria y Comercio en el gabinete de Adolfo López Mateos, la producción de tractores agrícolas, palas mecánicas,

No extraña, entonces, la naturaleza paradójica de los frutos del esquema seguido durante la segunda etapa del proceso industrial.¹⁰⁰ El crecimiento, modernización y diversificación de la industria manufacturera, sin equiparación en la historia del país, tiene como base la consolidación de una estructura productiva caracterizada por: 1) Profundas desproporciones sectoriales, siendo la restringida dimensión del agrupamiento de bienes de capital, la de mayor trascendencia. 2) Su necesidad de recurrir a importaciones crecientes, pero no apta para generar las divisas demandadas por esa forma de funcionamiento; situación que la hace dependiente de la capacidad de exportación de otros sectores y del ingreso progresivo de capital foráneo. 3) Una alta concentración productiva y geográfica. 4) Subordinada a las orientaciones productivas de las empresas transnacionales y a las señaladas por la concentración del ingreso como las de mayor rentabilidad. 5) Atraso tecnológico, competitividad reducida, capacidad ociosa, restringida generación de empleos y necesitada de un mercado protegido (Gracida, 1997).

Este conjunto de problemas principia a ser paulatinamente advertido desde mediados de los sesenta por estudiosos de la época. Y poco más tarde, con gran inquietud, por los directores de la economía mexicana, sobre todo cuando los instrumentos para ampliar la base financiera del proceso se alejan de las expectativas que habían despertado y empiezan a convertirse en el origen de nuevos y graves desequilibrios.

motoconformadoras y válvulas empleadas por PEMEX en los pozos petroleros, cuando el Director de Ciudad Sahagún le presenta varios proyectos para que estos productos se elaboren en el complejo industrial que él dirige (Villaseñor, 1976).

¹⁰⁰ "La elaboración de programas de industrialización y la adopción de medidas concretas de promoción y regulación —diría la CONCAMIN años más tarde—, más que obedecer a un objetivo general de largo alcance, fue el resultado de reacciones particulares a problemas o situaciones coyunturales específicas. Faltó la formulación de un conjunto coherente reglas claras que definieran problemas y prioridades, que establecieran estrategias y que asignaran responsabilidades a los diferentes sectores. El hecho de que, en la actualidad, México tenga

La base financiera

Según se apuntó al inicio del capítulo, en este lapso se instaaura el predominio de una nueva estructura de la base financiera del crecimiento. Esta depende, cada vez en mayor grado del capital externo, el cual compensa los déficits de la balanza comercial y de las finanzas públicas que aumentan en consonancia con la profundización de los desequilibrios estructurales. A su vez, con el tiempo, el propio mecanismo determina que la deuda también se vuelva crónica y se acumule,¹⁰¹ así como el costo que debe pagarse por su uso: intereses y remisión de utilidades. Pero, mientras el entorno internacional es favorable a esta forma de funcionamiento, es decir, los recursos fluyen hacia el país, el desarrollo estabilizador puede desplegarse sin mayores obstáculos.

A. El desequilibrio público

Después de aplicar con éxito en el cambio de década las medidas estabilizadoras para enfrentar los problemas inmediatos, como se vio en el capítulo precedente, el gobierno puede ejecutar con mayor diligencia los compromisos contraídos con los empresarios: impedir que el déficit del presupuesto contribuya a la inflación, uno de ellos. Más que la merma del desequilibrio de las finanzas públicas -si bien, conforme la inversión privada se torna menos inestable, el gasto público tiende a disminuir su ritmo de expansión- el camino seguido tiene que ver con la forma de financiar el creciente déficit, el cual aumenta en 14% anual, en 1960-1970. El gobierno contaba para ello, con dos herramientas que podían complementarse: incrementar las

una estructura industrial al mismo tiempo de gran diversidad, pero muy desarticulada por ramas y cadenas productivas, da cuenta de ello" (CONCAMIN, 1989: 10).

¹⁰¹ Lo que se pidió prestado para compensar un déficit en un año determinado, señala un autor, se tendría que pagar después, y así sucesivamente cada año; por ello la acumulación de déficits va engrosando los montos de deuda, tanto pública como privada (Cárdenas, 1996).

percepciones de origen tributario y hacer un mayor uso del endeudamiento público.

Después de la malograda tentativa de 1955, a instancias del titular de la Secretaría de Hacienda se realizan dos estudios con el propósito de preparar una reforma tributaria.¹⁰² Uno, lo elabora Nicholas Kaldor en 1960 y otro, destacados funcionarios de la propia secretaría y del Banco de México, en 1961. Los dos trabajos califican el sistema imperante de ineficiente e injusto, debido a que da lugar a una recaudación exageradamente baja y favorece los ingresos personales derivados de rentas, intereses y dividendos. Ambos análisis también sugieren suplir el sistema cedular por un único impuesto global y progresivo sobre la renta. Pero, mientras Kaldor juzga que para ello es indispensable abolir los valores al portador, es decir, el anonimato, los autores del otro proyecto recomiendan mantenerlos y aplicar los impuestos sobre dividendos e intereses a través del banco depositario; en caso de negarse los tenedores a revelar su identidad, los valores quedarían sujetos a una tasa impositiva mayor (Kaldor, 1973; Izquierdo, 1995).

No obstante, la reforma tributaria sancionada en 1962 - integrada en un plan de gobierno que paradójicamente, entre otras cosas, planea duplicar la contribución de los impuestos respecto al Producto Nacional Bruto- y a la cual se hizo mención en el capítulo previo, no incorpora la propuesta común de ambos proyectos y sólo recupera algunos de los estímulos tributarios sugeridos por el segundo, mientras introduce otros. Cuando, dos años más tarde, se establece el impuesto global sobre las empresas y las personas físicas, y es derogada la tributación sobre utilidades excedentes y sobre reinversión de utilidades, su aplicación es pospuesta, a causa de un dictamen simultáneo de la Ley de Ingresos, el cual determina que no son acumulables los ingresos de dividendos, intereses y renta. En 1968, la

resolución de sustituir el impuesto de ingresos mercantiles por el de valor agregado, no corre mejor suerte.

En realidad, después de los intentos fallidos de principios de los años sesenta, ninguna reforma tributaria significativa vuelve a proponerse. Aunque sigue argumentándose la tesis de que una reducida carga impositiva al capital promueve la capitalización y el ahorro internos, lo cierto es que ahora, conforme el crecimiento y la estabilidad de precios distinguen el desenvolvimiento económico y México recibe la aprobación internacional, los hacedores de la política pública se muestran contrarios a todo cambio que pudiera amenazar el funcionamiento del esquema estabilizador.

Siendo así, a todo lo largo del período, la cuantía real de la gravación tributaria con relación al PIB, sólo aumenta de 6.6% en 1950 a 8.8% en 1970. De mayor significado resulta, no obstante, la intensificación de la naturaleza regresiva de su estructura, fenómeno que exhibe la decisión política de favorecer los objetivos de estabilidad y de estímulo a la inversión privada, en detrimento del bienestar social y la redistribución del ingreso. Las sucesivas reformas legislativas lejos de modificar esta tendencia, la fortalecen.¹⁰³ Queda, por lo tanto, sólo el camino de los créditos internos y externos para financiar el creciente déficit público.

Es, en ese momento, cuando se reafirma e intensifica la práctica, desplegada desde el segundo quinquenio de la década previa, de ampliar las fuentes del financiamiento público empleando recursos del sistema bancario privado, vía el encaje legal; entre 1963 y 1970, aumenta a casi 23% la parte del financiamiento total que absorbe el gobierno, proporción que había venido declinado desde los años cincuenta (Quijano, 1981,

¹⁰² En el documento, *Política Económica Nacional*, que Ortiz Mena presenta a Adolfo López Mateos cuando éste es todavía presidente electo, el próximo secretario de Hacienda externa su opinión de que es necesario realizar una profunda reforma tributaria (Izquierdo, 1995).

cuadro 1). Hace factible el viraje, el crecimiento y la diversificación ocurridos en el sector financiero, sin duda uno de los fenómenos más destacados de estos años.¹⁰⁴ El hecho es que, mediante ese mecanismo, entre 1960 y 1970, la inversión pública es financiada básicamente con recursos internos, en una proporción de 75%. Se advierte, empero, una presencia creciente del endeudamiento externo, cuya contribución pasa de 18%, en 1960-1965, a 29%, en 1966-1970. Mientras tanto, la importancia relativa de los recursos del propio sector público, ahorro corriente e ingreso de capital, disminuyen de 64.8% a 52.4%.

Como acontece también en otras áreas de la economía, 1963 marca un hito en el desenvolvimiento de la deuda pública externa. Después de cincuenta años, el país vuelve al mercado internacional de valores con la emisión de Bonos de los Estados Unidos Mexicanos para Fomento Económico. En parte, este evento es el resultado de una estrategia de las autoridades financieras quienes, cumpliendo en forma oportuna, y a veces anticipada,¹⁰⁵ los compromisos con el extranjero, logran que internacionalmente México sea considerado como un buen deudor; imagen imprescindible para el proyecto económico, donde el ahorro externo representa un papel cada vez más importante.

El ánimo interno respecto al uso de créditos internacionales es también favorable. A ello contribuyen dos situaciones en particular: Una, es el carácter complementario que le asignan las informaciones oficiales, las cuales también

¹⁰³ Así en 1955, por ejemplo, en tanto que los impuestos al ingreso del capital constituían el 52% del total del impuesto al ingreso personal y los impuestos al ingreso del trabajo, el 48%, en 1966, los primeros representan sólo en 14.3% y los segundos el 82.9% del total (Centro, 1973).

¹⁰⁴ Entre 1960 y 1970, bajo el estímulo de las reformas legislativas, el fomento al ahorro y el crecimiento económico, la tasa media anual de captación de recursos del sistema bancario es de 16%, muy superior a la del resto de las actividades económicas. Concomitantemente, el coeficiente financiero aumenta de 33% en 1960 a 53% en 1970. Del mismo modo, se modifica la estructura de los recursos: cuentas de cheques, monedas y billetes, esto es, los pasivos monetarios, que en el primer año representaban alrededor del 43%, en el último sólo significan el 24%; mientras los pasivos no monetarios, entre los principales bonos y cédulas hipotecarias, bonos y certificados financieros y depósitos de ahorro y a plazo, pasan del 47% al 76%.

¹⁰⁵ Bajo esta orientación, antes del tiempo acordado, en 1960 se termina de pagar la deuda pública antigua y, en 1963, se liquidan las obligaciones derivadas de la expropiación petrolera.

insisten en la necesidad de recurrir al mercado mundial de crédito para evitar frenar el ritmo de crecimiento. Otra, es el bajo nivel de endeudamiento del país en 1960: los 813 millones de dólares de deuda pública acumulada representan alrededor del 6.7% del PIB y su coeficiente de servicios es de 15.5%.

La mayor cuantía de los prestamos se dirige a los organismos descentralizados y de participación estatal con el fin de incrementar su capacidad de inversión, seriamente menguada por la política de sostener inalterables los precios y tarifas de origen público. Si en los años 1950-1957, el 71% de la inversión de esas entidades proviene de recursos propios y de presupuesto, entre 1958 y 1970, sólo lo hace el 50%. Su dependencia del crédito, sobre todo foráneo, indica que, finalmente, en lugar de complementar el ahorro interior, la deuda externa viene en buena medida a sustituirlo.

En este tiempo, también se modifica la estructura de la deuda por su origen. Ante la ausencia de un control global de la contratación de créditos, no obstante la existencia de la Comisión Especial de Financiamientos Exteriores, y conforme surgen y se agudizan los problemas en el mercado internacional de capitales, crece la importancia relativa del endeudamiento con proveedores e instituciones privadas. Su predominio es innegable en 1964, cuando representan alrededor del 67% de los acreedores. Los menores plazos de vencimiento -de 5 a 8 años en promedio- y las tasas de interés más elevadas -por encima del 10%- que implican, sin duda contribuyen para que, en 1966, el coeficiente del servicio de la deuda supere el 25%, porcentaje señalado entonces por los expertos, como el límite de la capacidad de pago de un país (Gracida, 1996).

B. El desequilibrio externo

Como en las finanzas públicas, el endeudamiento externo, en unión con la inversión extranjera directa, es la herramienta empleada para encubrir el crónico y progresivo déficit de la

cuenta corriente de la balanza de pagos. Mediante esta fórmula crecen las reservas internacionales -de 459.2 millones de dólares en 1960 a 820.1 millones en 1970- y se mantiene fija la paridad cambiaria, en 12.50 pesos por dólar. En los mismos años, el 72% de los 4 547.5 millones de dólares del saldo negativo de la cuenta corriente es financiado con deuda y el 28% con inversión extranjera. Un indicador de la rapidez con la cual el endeudamiento evoluciona como principal mecanismo compensador es que, hasta antes de 1964, su participación proporcional era de aproximadamente 57%.

La balanza de mercancías, negativa a todo lo largo del decenio, registra una evolución deficitaria en ascenso. Es así porque, pese al crecimiento del superávit de la balanza comercial de bienes de consumo, a la crónica expansión del déficit de la balanza comercial de bienes de capital se suma el deterioro progresivo de la balanza de bienes intermedios, la cual desde 1964 se transforma también en negativa y, entre ese año y 1970, crece a una impresionante tasa media anual de 50.5%. En forma simultánea, el saldo de la cuenta de servicios, que en 1960-1970 cubre en promedio el 30% del déficit comercial, mengua su expansión. Uno de los principales factores explicativos de la evolución de la balanza de servicios, es el rápido crecimiento de los renglones de remesas por inversiones extranjeras directas y, sobre todo, de pago de intereses sobre deudas del sector público, el cual sube de 34.4 a 290.2 millones de dólares en 1960-1970. Es decir, aumenta más de ocho veces en este lapso.

A un nivel de mayor desagregación, son varios los fenómenos que se conjuntan para incidir en el desenvolvimiento menguante del comercio exterior mexicano. Descenso continuo de la apertura comercial externa, esto es, divisas cada vez más escasas por concepto de exportación de mercancía. Términos de intercambio desfavorables, a pesar de haberse elevado con relación a los años anteriores. Exportaciones poco dinámicas e importaciones faltas de flexibilidad por su papel en el proceso de industrialización. Mientras en 1950-1966, el ingreso por

exportaciones equivale a poco más del 70% de las importaciones, entre 1967 y 1976, el porcentaje es de sólo 54.3%.

La restringida trayectoria de la venta de mercancías fuera del país es determinada, en alto grado por el comportamiento declinante de las exportaciones agropecuarias. En su dinámica influyen factores internos y externos. Entre los primeros, sobresale su pausado crecimiento, mínimo desde 1965.¹⁰⁶ Entre los segundos, los cambios inducidos por la transformación tecnológica en la producción y consumo de los países desarrollados. Estos se manifiestan, entre otros fenómenos, en la mayor eficiencia de su producción agrícola, misma que les ha permitido incrementar la oferta de sus exportaciones frente a una demanda mundial poco elástica; la sustitución de materiales naturales por sintéticos y la llamada, por Hobsbawm, penetración de la revolución tecnológica en la conciencia del consumidor. Esta lleva al consumidor a preferir productos que constituyen novedades tecnológicas visibles, bajo la premisa de que lo nuevo representa algo mejor y revolucionario (Little, Scitovsky y Scott, 1975; Hobsbawm, 1996).

Por una u otra causa, entonces, entre 1960 y 1970, el aumento de las exportaciones totales tiene su origen, sobre todo, en la expansión de las exportaciones manufactureras y en los llamados artículos no clasificados. Las ramas con los coeficientes más altos de exportación a producción y que consignan el mayor crecimiento respecto al decenio antecedente, excepto en química donde disminuye, son: transporte, productos metálicos, maquinaria y aparatos eléctricos, maquinaria no eléctrica, metálicas básicas e imprenta y editorial.¹⁰⁷ Aunque la

¹⁰⁶ Como señalan varios autores, para el caso particular de los productos alimenticios, un exceso de su demanda sobre su oferta interna se puede manifestar en un aumento de las importaciones de alimentos o una disminución de sus exportaciones" (Little, Scitovsky y Scott, 1975). Generalizando para el conjunto de la producción agrícola, en México la demanda engendrada por la rápida expansión de la población y del desarrollo manufacturero se combinan con el abatimiento del producto agropecuario.

¹⁰⁷ Como se observa, se trata de las actividades cuyo desarrollo y expansión marcan la pauta de la modernización industrial y a las cuales también se les llama: "industrias nuevas" (Ros y Vázquez,

dinámica cambia la estructura de las exportaciones, no es suficiente para corregir su evolución global.

En el mismo intervalo, la importación de mercancías aumenta en 7% promedio anual, observándose el mayor incremento en el segundo lustro de los años sesenta, a razón de 8.3%. Su desarrollo lo determina la creciente importación de productos básicos y el desenvolvimiento del proceso de industrialización del país, en particular, la sustitución de importaciones. En 1960-1970, tiempo durante el cual disminuyen los coeficientes de importación de las manufacturas y de los bienes intermedios y de consumo durable y capital, el intercambio de mercancías tiene entre sus rasgos más significativos: Primero, una expansión más acentuada del déficit de la balanza comercial de la industria de transformación, sobre todo a partir de 1964. Segundo, el mayor ritmo de las tasas de crecimiento de las importaciones de bienes intermedios y de capital, especialmente de la primera, cuyo índice casi se duplica. Y, tercero, el aumento de la importancia relativa de ambos grupos en el total de las adquisiciones externas de mercancías.¹⁰⁸

En suma, en el monto y dinamismo de quebranto del sector externo, además de la estructura productiva, influyen en forma determinante la estrategia de industrialización -y con ella el modo de inserción en la corriente internacional de mercancías-, así como la política de financiamiento de los déficits público, comercial y financiero del país. En un breve plazo, el costo del capital foráneo transforma las ventajas inmediatas de su captación en una presión adicional sobre la balanza de pagos: las remesas por inversión extranjera directa y el servicio de la

1980). Comparativamente con el resto de la producción doméstica, se distinguen por un uso intensivo de capital. Circunstancia que, al oponerse al principio de las ventajas comparativas tradicionales, ha llevado a algunos investigadores a buscar una explicación alternativa en la sustitución de factores (difusión y ajuste tecnológico). Es decir, en el principio de las ventajas comparativas dinámicas (Boatler, 1989).

¹⁰⁸ De acuerdo con la información publicada por NAFINSA, en comparación con 1955-1960, el porcentaje disminuye ligeramente, pero según los datos elaborados por Villarreal, partir del estudio, *La Política Industrial en el Desarrollo Económico de México*, la proporción se mantiene alrededor del 90% (NAFINSA, 1981; Villarreal, 1976, cuadro 57).

deuda de representar en 1955 el 26.8% de los requerimientos de divisas pasan a 46.1% en 1970, año en que México ocupa el cuarto sitio entre las economías más endeudadas en el mundo.

El modelo se agota

Entre 1965 y 1970, la actividad económica comienza a crecer más lentamente. En comparación con el lustro anterior, disminuye la tasa real anualizada del PIB de 7.1% a 6.9%, mientras la agropecuaria lo hace de 4.7% a 2.7% y la de servicios de 7% a 6.7%. El ritmo de expansión de la industria permanece alrededor de 9%, debido al desempeño de petróleo, electricidad y construcción cuya dinámica contrarresta el declive, de 9.1% a 8.6%, del producto manufacturero. Al interior de éste, los bienes de consumo no durable no muestran modificaciones, los intermedios crecen ligeramente, de 10.2% a 10.7%, en tanto los de consumo durable y de capital disminuyen de 18.3% y 13.4% a 11.3% y 9.8 por ciento, respectivamente.

En el mismo lapso, la prestigiosa estabilidad de precios empieza a desvanecerse. Los índices de precios al mayoreo y del costo de la vida obrera, cuya expansión media anual entre 1960 y 1965 había sido de 1.9%, aumentan a 3.5%, entre este último año y 1970. Es de interés advertir que el repunte proviene principalmente del incremento de los precios de los productos agrícolas, los cuales así reflejan las crecientes dificultades de la actividad.¹⁰⁹ Por su parte, la paridad monetaria, en una situación muy próxima a la de equilibrio, padece las presiones de un sector externo cada vez más frágil. El saldo negativo de la cuenta corriente, de 243.6 millones de dólares en promedio anual durante el primer quinquenio, se eleva a 515.8 millones, entre 1966 y 1970. La mengua en el comportamiento del

¹⁰⁹ Excepto los artículos de uso mixto –telas e hilos-, es el índice de precios de alimentos no elaborados el que presenta la elevación más pronunciada. En los años siguientes, la tendencia habrá de acentuarse como parte del fenómeno similar que ocurre en el mercado mundial.

intercambio de mercancías y servicios responde por una parte, al acentuado deterioro de las balanzas superavitarias -la de bienes de consumo y la de servicios- y, por la otra, al aumento, también más patente, de las balanzas deficitarias, en especial la de bienes intermedios.

En este momento, y todavía durante varios años, las cifras no se interpretan como expresiones del agotamiento del modelo estabilizador. Por eso, es el avance indiscutible en pos de sus objetivos el que difunde Ortiz Mena, en 1969 durante la reunión anual del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y del Fondo Monetario Internacional.¹¹⁰ No deja de ser paradójico que el esquema, que ha permitido unir crecimiento con estabilidad, se erija, al finalizar los años sesenta, en un poderoso obstáculo para su preservación. La racionalidad en él subyacente no sólo ha generado el desgaste de su base de funcionamiento y la emergencia de importantes desequilibrios sino, además, la profundización de otros que se pensaba habían sido controlados.

El sistema social y político base de la modernización económica exhibe también signos de debilidad. Así, el movimiento estudiantil mexicano de 1968, si bien es una pieza de un episodio mundial que señala el fin del ciclo de la posguerra (Semo, 1988), en su manifestación interna indica asimismo, la erosión e inflexibilidad del cuerpo socio-político para dar respuesta a los intereses y reclamos de los sectores que surgen o se vigorizan a partir del mismo proceso de industrialización, entre ellos los propios empresarios. Desde esta perspectiva, el 68 anuncia uno los ejes de la controversia que se despliega en la siguiente década en torno a la elección del camino para superar la crisis del país; el papel de Estado (Gracida, 1996).

¹¹⁰ Entre 1960 y 1970, el PIB real crece en 7%, mientras el producto por habitante lo hace en 3.5% medio anual, levemente por arriba del 3.4% de la población. La tasa de la propensión marginal a ahorrar se eleva de 0.13% en 1951-1958 a 0.2 en 1959-1967, tiempo en el cual, los incrementos promedio de la productividad del trabajo y del capital pasan de 2.4% a 2.6% y de 0.6% a 1%. El coeficiente de inversión, por su parte, sube de 12.7% en 1950 a 20.9% en 1959, en tanto los salarios mínimo e industrial, aumentan en 5.3% y en 3.8%. Esto es, por encima de la tasa de inflación de 2.7%, medida por el índice del costo de la vida obrera (Ortiz, 1969).

CAPITULO III

El agotamiento del modelo de crecimiento, 1970-1982

El deterioro de los instrumentos tradicionales de sujeción ideológica y política, así como el desgaste de los económicos, es el contexto en el cual se inician los años setenta. Pese a ello, y probablemente influidos por un espíritu optimista producto de la expansión económica disfrutada por más de dos décadas, los responsables de la dirección del país no logran reconocer en esta dinámica, y en la inestabilidad comercial y financiera de que va siendo presa la economía internacional, el aviso de que el papel transformador del esquema industrial mexicano ha concluido, de que grandes mutaciones en el mundo están a punto de acontecer y de que es el momento de replantearse la senda de crecimiento del país.¹¹¹

Así, el programa del nuevo gobierno, se limita a tratar de contrarrestar los crecientes desequilibrios asociados a la expansión de los años previos; paradójicamente haciendo uso de una mayor deuda externa. Cuando, poco más tarde, el estallido de la crisis y el desorden mundial vuelven evidente que el esquema de crecimiento no pasa por una desaceleración temporal, sino que está agotado, son los hallazgos petroleros los que, aunque no por largo tiempo, hacen posible posponer la transformación. Esto ya no puede hacerse a principios de los años ochenta y México, en un contexto de mayor fragilidad que diez años antes a causa

¹¹¹ En este tiempo, México tiene dos alternativas. Una, virar el rumbo del programa de desarrollo hacia una economía de exportación, al igual que lo realiza Corea por entonces. Otra, continuar con la ruta seguida (Aspe, 1993; Dussel, 1997). En realidad, dadas las condiciones objetivas de esos años, esta última opción ha dejado de ser viable en el mediano plazo.

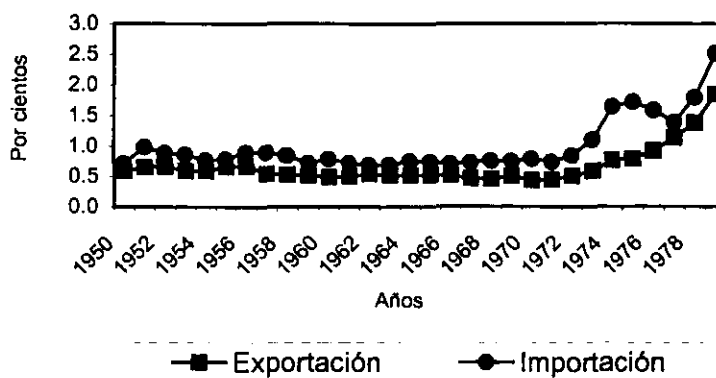
de la prolongación artificial del modelo, emprende su inevitable reorganización.

Comparativamente con los dos decenios anteriores, en la década de los setenta la economía se expande con mayor lentitud y variabilidad, al tiempo que pierde la estabilidad monetaria y de precios que la había acompañado. El PIB, con una evolución media anual de 5.6%, consigna en 1976 la segunda tasa de crecimiento más baja en los últimos treinta años, 2.1%, y en 1979, la segunda más alta, 8%. Mientras el índice de precios implícitos del PIB aumenta de 100 en 1970 a 1 042.1 en 1982; en el mes de agosto de 1976, el gobierno decreta la devaluación de la moneda y su flotación, lo mismo ocurre en febrero de 1982, con lo que la paridad de 1976, de 12.50 pesos por dólar, alcanza un promedio anual de 148.50 al finalizar el último año (NAFINSA, 1981, cuadros 6.2 y 6.3 y NAFINSA, 1984, cuadros 5.8 y 5.9).

Dando cuenta de esta dinámica, el sector terciario, cuya evolución en mucho depende del comportamiento global de la economía, crece a una tasa menor a ésta, al igual que lo hacen las actividades primaria y minera. El resto de los sectores, excepto el petrolero que vive sus años de auge, observan un ritmo claramente inferior al de los años precedentes, aunque por encima del crecimiento del PIB. Siendo así, los desequilibrios sectoriales alcanzan mayores niveles de profundidad: si en 1970, la participación relativa del sector primario en el PIB era cerca de la mitad de la correspondiente a las manufacturas, hacia 1979 la relación es ya de casi tres veces.

El deterioro de las finanzas públicas y del sector externo, éste en un contexto de mayor apertura comercial, según se ve en la gráfica, es todavía más señalado. El déficit público con relación al PIB, sube de tan sólo 0.8% en 1970 a 7.1% en 1979 y a casi 17% en 1982 (Aspe, 1993, cuadro II.3); en tanto el déficit de la cuenta corriente pasa de 3.3% en el primer año, a 3.6% en 1980 y a 4.9% en 1981.

GRAFICA 5
Comercio exterior respecto al PIB,
1950-1979



A pesar del soberbio crecimiento de las exportaciones petroleras, y en parte debido precisamente a la petrolización de la economía, la deuda pública externa aumenta en forma dramática; de 3 259 millones de dólares en 1970 a 32 322 millones en 1980. En 1982, cuando se inicia lo que se conoce como la crisis de la deuda, la deuda externa total asciende a 84, 100 millones de dólares. La crisis financiera impide continuar enmascarando la extenuación del esquema de crecimiento seguido por cerca de treinta años.

El programa reformador.

El 1° de diciembre de 1970, Luis Echeverría Alvarez rinde protesta como nuevo Presidente de México. Es la primera ocasión, aunque se volverá una practica común, en la que el Ejecutivo no ha sido elegido antes para un cargo de representación. Por su

parte, el gabinete designado ahonda la línea iniciada por Miguel Alemán de sustituir la experiencia en los mandos públicos por la preparación técnica (Cosío, 1974); modalidad que también prevalece en lo sucesivo.

Otra peculiaridad del equipo echeverriísta es que incorpora en los mandos de primer nivel a personajes críticos de la estrategia económica seguida en las últimas décadas. Este hecho, asociado con la determinación presidencial resumida en la frase "las finanzas se manejan desde Los Pinos", pone fin a la hegemonía detentada hasta entonces por los funcionarios del área monetario-financiera, en especial por el secretario de Hacienda, y abre la vía para una trascendente confrontación al interior del grupo gobernante.

En su discurso, el novel Presidente refuta la tesis de que exista un dilema inevitable entre la expansión económica y la redistribución del ingreso, por el contrario, reconoce en su excesiva concentración el principal peligro para la continuidad del crecimiento. Dejando de lado la propuesta de continuidad, elaborada a instancias de Ortiz Mena y de Emilio Martínez Manatou, secretario de la Presidencia en el sexenio precedente, Echeverría da a conocer los fundamentos de la estrategia de su administración: una nueva política económica, afirma, que no confíe exclusivamente en el equilibrio de las instituciones y en el incremento de la riqueza sino, además, distribuya sus frutos. Simultáneamente anuncia la apertura democrática, como el camino para ampliar los canales de participación política.

Más adelante, señala que ambos propósitos implican rescatar de la exclusividad de los empresarios la coordinación del proceso económico. México ha superado las teorías que dejaban por entero a las fuerzas privadas la promoción de la economía, agrega. Es, entonces, cuando una mayor presencia estatal comienza a desplegarse, arropada en un nacionalismo opuesto a la dependencia comercial, financiera y tecnológica y en el populismo de la ideología de la Revolución Mexicana. Tal forma

de proceder coincide con la adoptada por este tiempo en otros países de América Latina, pese a que en el mundo de las economías avanzadas el paradigma keynesiano y la política económica que juzga al Estado y a sus instituciones como inductores del crecimiento, paulatinamente van siendo objeto de condena y sustituyéndose por la teoría neoliberal y la reivindicación del predominio irrestricto del mercado, como nuevos ejes de la organización económica (Gracida, 1996).

En un extenso documento, el gobierno difunde su programa y metas básicas de política económica, entre las que sobresalen: Primero, corregir el rumbo del crecimiento económico, para que éste se traduzca en mejoras directas en los ingresos y en el nivel de vida de la población. Segundo, fortalecer las finanzas públicas, para hacerlas menos dependientes del endeudamiento interno y externo. Tercero, racionalizar el desarrollo industrial y el uso de los recursos financieros, orientándolos hacia un módulo de crecimiento menos desequilibrado sectorial y regionalmente. Cuarto, reordenar las transacciones económicas internacionales del país, para obtener una situación menos desequilibrada y dependiente (BANCOMEX, 1971).

Sin apreciar en los problemas de inicios de la década la expresión del agotamiento del modo de crecimiento y en la inestabilidad comercial y financiera del mercado internacional el anuncio de una intensa mutación en el mundo, el gobierno se empeñan en remover los obstáculos entorpecedores de la expansión de los tiempos previos, no en transformar la organización económica del país. De esta suerte, la conquista de las metas del programa sexenal se subordina a lo que se nombra como estrategia de consolidación, consistente en restablecer la estabilidad de precios y cambiaria, a partir de una política contraccionista tradicional, para después iniciar las transformaciones. Por eso, el apelativo de desarrollo

estabilizador vergonzante que en ocasiones se utiliza para referirse a los setenta.¹¹²

Pese a ello, tiene lugar el primer desencuentro público entre el gobierno y el sector privado, cuando éste se inconforma por no haberse tomado su opinión acerca de la iniciativa presidencial sobre asuntos fiscales, como se hacía en el pasado.¹¹³ Desde entonces, las iniciativas públicas se sujetan de nuevo a la consideración de la elite de los hombres de negocios, con la consecuencia de que en muchas ocasiones no prosperan o se reforman hasta frustrar la finalidad con la que fueron concebidas. Desde otro punto, el episodio, además, de presagiar las vicisitudes que habrá de padecer la relación Estado-empresarios; anuncia también la determinación del sector privado de intervenir más activamente en la toma de las grandes decisiones del país.

Una prueba de su fuerza la exhiben en 1972. En esa ocasión, después de prolongadas reuniones realizadas en el domicilio del secretario de Hacienda, Hugo B. Margáin, la cúpula empresarial, amenazando con llevar sus capitales al extranjero, frustra el proyecto de la iniciativa de ley mediante la cual se pretende eliminar, según lo sugerido diez años antes por Kaldor, el anonimato en los títulos de renta fija y en las acciones industriales. El arreglo, al sólo incluir que los títulos al portador sean gravados con una tasa impositiva más elevada, permite ocultar el monto total de los ingresos, lo que limita la incidencia redistributiva del impuesto global personal

¹¹² De este modo, cuando en 1971 tratando de abrir espacios para avanzar en las nuevas metas se promueve en los más diversos campos de la vida económica y social un caudal de programas, instituciones y reformas legales -32 iniciativas de ley en los primeros 30 días de la gestión (Cosío, 1986)-, la política recesiva de la cual se sirve para contrarrestar los principales desequilibrios económicos, en nada desmerece de la empleada por la administración anterior.

¹¹³ En realidad, la legislación no modifica y, en cambio, recupera la tesis del desarrollo estabilizador en materia tributaria. Aunque se admite que México, con su 7%, es uno de los países con menor carga impositiva -en especial al cotejarse con Alemania, 37.9%, Estados Unidos, 22.5%, o hasta Perú, 14.4%-, se sigue estimando una baja obligación fiscal como "medio de aliento a la autocalpitalización" (Margáin, 1974, t. I, 127).

establecido a principios de ese mismo año.¹¹⁴ De mayor trascendencia resulta, sin embargo, que al no aplicarse la reforma queda prácticamente condenado al fracaso el programa echeverriísta, el cual requiere de una elevada disponibilidad de recursos financieros para su operación.

También, en los albores de la gestión, se percibe el angosto camino por el cual habrá de avanzarse en busca de la democracia. Al atardecer del jueves 10 de junio de 1971, en las calles de la Ciudad de México una agrupación paramilitar, llamada "Los Halcones", agrede salvajemente a los participantes en una manifestación estudiantil, organizada en apoyo a los estudiantes de la Universidad Autónoma de Nuevo León. Y, aunque, el Presidente se compromete a investigar los hechos y a castigar a los responsables, sus acciones se limitan a destituir al jefe del Distrito Federal y al director de Policía y Tránsito.¹¹⁵ La reacción ante al autoritarismo gubernamental, condensado en las represiones universitarias de 68 y 71, sigue diversas vías. Una, es el desanimo respecto a la existencia de la organización estudiantil, otra, es la radicalización, y, una más, el ascenso de organismos independientes, como es el caso de los sindicatos de trabajadores universitarios.

Por lo pronto, al concluir 1971, la estrategia de consolidación, aplicada especialmente a través de la vía fiscal y monetaria,¹¹⁶ ofrece algunos de los efectos perseguidos. Desciende el crecimiento de los precios al mayoreo, en 2.7%; disminuye en casi una tercera parte el déficit financiero público; el saldo negativo de la cuenta corriente se reduce en cerca de 22% y el endeudamiento externo mengua su tasa de

¹¹⁴ Así, son los impuestos sobre ingresos mercantiles y sobre la renta de las personas físicas, en especial al trabajo, junto con los cambios en las bases y en la administración impositiva, los que explican el incremento de la carga fiscal a un nivel de 11% en 1976.

¹¹⁵ Ambos funcionarios reaparecen a los pocos años como gobernadores de sus estados natales; Martínez Domínguez en Nuevo León (1979) y Flores Curiel en Nayarit (1975).

expansión aproximadamente en 30%. Empero, la tasa de crecimiento del PIB cae de 6.9% a 3.4%: el costo es la recesión económica.

Esta evolución -atónia económica es llamada- expresa, asimismo, las dificultades imperantes en la economía mundial, las cuales son tan sólo el anuncio de la profunda transformación que en ella se gesta. En ese año, además de que disminuye la dinámica del crecimiento de los Estados Unidos, Inglaterra, Italia, Alemania y Japón, se inicia una crisis monetaria. Previsible, conforme las reglas establecidas en Bretton Woods van dejando de ajustarse a las nuevas condiciones financieras del mundo, ésta sobreviene cuando las autoridades de los Estados Unidos anuncian, en el mes de agosto de 1971, la devaluación y flotación del dólar y, dos meses más tarde, el abandono de su convertibilidad en oro, medida a la que terminan por sumarse la mayoría de las monedas de otros países.¹¹⁷ Disposiciones proteccionistas, como el impuesto del 10% aplicado por Estados Unidos a la mayoría de sus importaciones, y la propagación de la incertidumbre financiera, contribuyen por su parte, al descenso del comercio mundial.

En busca del camino

En estas circunstancias, los dirigentes de la economía del país se ven obligados a reconsiderar su estrategia de consolidación. En los años siguientes, los esfuerzos por alcanzar -cada vez con menos probabilidades de éxito-, el binomio: estabilidad y crecimiento con bienestar para las mayorías, conduce a la economía por un sendero del tipo "freno y

¹¹⁶ Entre ellas, el descenso del gasto y de la inversión públicos reales, en 4.2% y 22.5% y el incremento del encaje legal y de ciertas tasas de interés, decretado en el mes de febrero.

¹¹⁷ Esta crisis monetaria, como indica un autor, incorpora en el sistema financiero mundial una inestabilidad básica pues introducen en él dos mecanismos que tienen un importante alcance especulativo e inflacionario. El primero, se asienta en las variaciones esperadas o provocadas en la paridad de los tipos de cambio y el segundo, en la indexación de las tasas de interés que aumenta las deudas al elevarse (Lichtensztein, 1993).

arranque". De esta suerte, al predominio de la estrategia monetarista estabilizadora, propia del quehacer estatal en 1971, le sucede durante los dieciocho meses posteriores, una política de expansión, la cual en julio de 1973, abre paso de nuevo a la línea restrictiva. Esta a su vez, se abandona parcialmente en 1975, para volver a preponderar al año siguiente, sobre todo después que el gobierno firma una Carta de Intención con el FMI, a raíz de la devaluación monetaria de ese 1976 (Tello, 1979).

Este contradictorio comportamiento, además de ser azuzado por la rápida variabilidad de las condiciones mundiales e internas propias de la crisis, exhibe un antagonismo de gran trascendencia que va desplegándose en el ámbito estatal. Es la lucha entre dos proyectos excluyentes de nación. Uno, autodenominado nacionalista, reclama la recuperación de la doctrina de la revolución mexicana y del contrato social cardenista para asentar el desarrollo económico del país, así como la redistribución de sus frutos. Otro, llamado neoliberal por asentarse en el dominio de las instituciones del mercado, es afín con la reestructuración económica que se vislumbra en los países avanzados en aras de la integración regional y de la globalización promovidas por las empresas y los capitales financieros trasnacionales (Tello y Cordera, 1981).

En el espacio del diseño y ejercicio de la política económica, la calificada de "disputa por la nación" se exterioriza en una continua controversia en el seno del equipo gobernante, respecto a la definición del camino para encarar los desequilibrios estructurales y las condiciones adversas de la coyuntura nacional e internacional, señaladamente el descenso de la inversión privada y la inflación. Con una postura que da continuidad a la racionalidad del desarrollo estabilizador, las autoridades financieras privilegian la retracción económica, mientras aquellos más identificados con el programa reformista, su expansión. Caminar por la ruta del progreso, sostienen los primeros, reclama recuperar la estabilidad cambiaria y de

precios mediante el empleo de instrumentos fiscales y monetarios de naturaleza restrictiva, así como promover el ahorro y la inversión. En contraste, para los segundos, fomentar el crecimiento exige, ante todo, la ampliación del mercado doméstico. Es con este fin, agregan, que deben fortalecerse las finanzas públicas, elevar la participación de los salarios y fomentar la inversión privada; así como intensificar el gasto público en los sectores que estimulen el incremento de la producción, en primer lugar el agrícola (Ibíd y Gracida, 1996).

Durante 1972 y el primer semestre de 1973, debido a los negativos resultados del año anterior, en el diseño de la política económica predomina el criterio más acorde con el proyecto de largo plazo de la administración echeverriista - impulsado decididamente, entre otros, por Horacio Flores de la Peña, secretario de Patrimonio Nacional-, de que el equilibrio debe fincarse en el crecimiento económico y no en su estancamiento. En consecuencia, se liberaliza la política monetaria y el gasto público real aumenta en 22.9% en 1972 y en 24% en 1973. Dentro de él, el destinado a inversión se eleva en forma espectacular en el primer año, 41.4%, para luego hacerlo en 7.6% durante el segundo. Si en 1971 la aplicación de una política contraccionista tuvo como resultados la recesión de la economía y el descenso del ritmo de expansión de los precios, déficit público, saldo en cuenta corriente y endeudamiento; ahora, en 1972, el manejo de una estrategia expansiva si bien hace posible retomar la senda del crecimiento, y obtener algunos de los que serán los mejores índices del sexenio,¹¹⁸ propicia un

¹¹⁸El PIB evoluciona a una tasa de 7.3%, la industria en 9.6% y las manufacturas en 8.3%. Dentro de éstas últimas, destaca la notable recuperación del crecimiento de los bienes de consumo duradero e intermedios, los cuales después de la brusca caída del año previo, se expanden ahora a tasas de 11.5% y 10.4%, únicamente superadas por la de construcción, 17.9%. La exportación de mercancías y servicios, por su parte, aumenta en 21.2%, mientras la participación de los salarios en el producto se eleva de 27.8% a 29.8% y los ingresos tributarios del gobierno, a razón de 21%.

nuevo deterioro en los indicadores vinculados con la estabilidad, ante todo el de los precios.¹¹⁹

Como en México, en el entorno mundial, gracias a las políticas reactivadoras de los primeros meses, en 1972 crecen la actividad económica, 6.5%, y el comercio, 10%. Pero, alertando sobre la fragilidad de la recuperación, el desorden financiero internacional es día a día mayor. El déficit de la balanza de pagos de los Estados Unidos no deja de aumentar -de 2 722 millones de dólares en 1971 sube a 6 409 millones- y el Reino Unido inicia un proceso semejante, consignando ahora un saldo desfavorable en sus cuentas con el exterior. La debilidad del dólar se acrecienta -el primer año modifica su paridad respecto a los derechos especiales de giro, establecidos en 1969 para ampliar la liquidez internacional y, en 1973, vuelve a devaluarse-; las monedas de países como Japón y Alemania mantienen un margen de subvaluación importante, los flujos especulativos se elevan en forma creciente y, desde octubre de 1973, al incrementar sus precios la Organización de Países Exportadores de Petróleo, OPEP, emerge la llamada crisis de los energéticos y el repunte de las presiones inflacionarias.

En México, mientras tanto, también en un marco de mayor crecimiento de los precios que se deja sentir desde fines de la década previa, la incompatibilidad entre las dos orientaciones de política económica seguidas parece llegar a su límite. En el mes de marzo de 1973, el gobierno publica un programa antiinflacionario que comprende cuatro grandes líneas de acción: control del circulante; racionalización del gasto público y orientación del crédito a actividades de rápida recuperación; medidas reguladoras del proceso de comercialización y política de precios y salarios. Se trata apenas de un débil intento por incidir en la superficie del problema, sin embargo, provoca el

¹¹⁹ El índice del costo de la vida obrera sube en 3.2 puntos; el déficit público, en términos corrientes da un dramático salto, de 129.7%, mientras la cuenta corriente de la balanza de pagos lo hace en 19.2%.

firme rechazo de la CONCANACO al proponer el auxilio de organizaciones populares para informar a los consumidores y vigilar los precios, así como una mayor intervención pública en la distribución de productos de primera necesidad.

Ante estas circunstancias, previas negociaciones, la última semana de julio, José López Portillo en su carácter de titular de las finanzas públicas, anuncia un nuevo programa para atacar la inflación. Su contenido incorpora y concede la misma importancia a criterios propios de las dos líneas de política económica que con énfasis alternativo se han seguido hasta ahora. De esta forma, las acciones instrumentadas para combatir la inflación, a través del fomento a la producción de mercancías y servicios, topan enseguida con las de carácter monetario, crediticio y fiscal las cuales, con el mismo objetivo, restringen la demanda mediante el reajuste del gasto público, la elevación del encaje legal y el incremento de las tasas de interés, entre otras. Esta contradicción, que no es reflejo de la búsqueda de soluciones creativas, amén de anunciar la inoperancia del plan, exhibe, de igual forma, que al interior del equipo gobernante prosigue la pugna por imponer un modelo de desarrollo, donde los promotores de uno y otro parecen haber alcanzado una influencia similar. Esta lucha se expresará también en el diseño de los programas de 1974 y 1975.

Frente a la incontrolable escalada de precios y a las prácticas especulativas y de acaparamiento de los productos básicos, el gobierno adopta una serie de medidas que se revelan insuficientes para contener la erosión del salario real.¹²⁰ De este modo, el 6 de agosto de 1973, después del rechazo de la mayor parte de los organismos empresariales para entablar pláticas, el Congreso del Trabajo emplaza a huelga para el 20 de septiembre, exigiendo un aumento salarial de 35 por ciento.

El día primero de ese mes, en ocasión del IV Informe de Gobierno, el Ejecutivo se compromete a respetar el derecho de huelga y ratifica su compromiso de luchar al lado de los trabajadores quienes, asegura, no son responsables del alza del costo de la vida y, en cambio, sufren sus consecuencias. Anuncia, asimismo, su decisión de enviar al Congreso dos iniciativas de ley proponiendo la revisión anual del salario mínimo y de los salarios contractuales. Finalmente, a una semana de la fecha fijada para el estallido de la huelga, patronos y trabajadores llegan a un acuerdo, en tanto que, un mes después del informe, el Presidente promulga un decreto introduciendo nuevas normas reguladoras del precio de algunos productos. La medida arrecia la inconformidad del empresariado.

Por otra parte, como se anotó, la estrategia económica que pretende conjugar los criterios estabilizadores con los de fomento económico, muestra con claridad su inoperancia en 1974. Menor crecimiento y mayor desequilibrio es el saldo de esos doce meses. La tasa de expansión de la economía disminuye de 7.6% a 5.9%, fruto del descenso del dinamismo registrado en casi todos los sectores, excepto en los agropecuario, minería y petróleo y petroquímica básica; la mayor lentitud es especialmente notoria en manufacturas, construcción y en el sector terciario. La inversión bruta fija, por su parte, crece casi la mitad respecto a la del año anterior, 8.7%. Es cierto, el déficit financiero del sector público baja, pero en contraste, el índice de precios al consumidor sube 12%; el saldo negativo en la cuenta corriente más que se duplica; la importación de mercancías aumenta en 58%, la mayor tasa del decenio; el renglón de errores y omisiones sube de 400 a 560 millones de dólares y la deuda pública externa acelera su expansión de 32.6% en 1973 a 38.5% en 1974.

¹²⁰ En abril de 1974 se instituye el Comité Nacional Mixto para la Protección al Salario y, el mes siguiente, surge el Fondo Nacional de Fomento y Garantía al Consumo de los Trabajadores, FONACOT, al tiempo que se incrementa el presupuesto de CONASUPO.

Un nuevo fenómeno se hace presente en el país y en el mundo: recesión con inflación. Su emergencia y predominio, para los cuales la teoría económica no tiene respuestas, sofoca las posibilidades de funcionamiento de las políticas económicas tradicionales tanto de expansión como de retracción. Es así como, en conjunto, los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE -entre ellos Estados Unidos, Japón y Alemania- ven caer su Producto Nacional Bruto en 0.1% en 1974 y 2% en 1975, mientras su tasa de inflación llega a los temidos dos dígitos, 13.2% y 10.5% en cada uno de esos años.¹²¹

Estado-empresarios

La oposición de la CONCANACO al programa antiinflacionario de 1973 y su desacuerdo con el decreto regulador de precios de 1974 son sólo dos episodios más del deterioro progresivo que, expresado en asuntos diversos,¹²² signa la relación del gobierno federal con importantes sectores empresariales, particularmente con el Grupo Monterrey. A la serie de incesantes enfrentamientos contribuye el denominado por Cosío Villegas, estilo personal de gobernar. A los propietarios no sólo les molesta recibir un trato no acostumbrado -recuérdese como el primer conflicto nace cuando Luis Echeverría envía al Congreso una iniciativa sin tomar su parecer-, sino también la oratoria populista, áspera en ocasiones hacia los hombres de empresa, peculiar del incesante perorar del Presidente. Pero esta es sólo la superficie. En un entorno de crisis económica, donde el programa reformador incide

¹²¹ Así, ante todo por la vía del aumento del costo de las importaciones, un componente exterior viene a reforzar el rápido ascenso de los precios internos, fruto de la crisis agrícola, actividad que en 1974 presenta por vez primera una balanza negativa de mercancías, de las dificultades del sector manufacturero y del crecimiento del gasto público deficitario de los años recientes, entre otros.

¹²² Como son, la visita de Salvador Allende, presidente de Chile; los discursos presidenciales sobre política exterior; la publicación de los nuevos libros de texto gratuitos; la renuncia del gobernador de Puebla, Bautista O'Farril; el paro patronal en esa misma ciudad, etcétera.

en la lenta pero pertinaz erosión del pacto social imperante por varias décadas, y de un clima mundial crecientemente cuestionador de la intervención estatal, las pugnas entre el poder público y los empresarios, sectores de uno y otro en realidad, exhiben la confrontación antes mencionada de proyectos alternativos que pretenden trazar el rumbo de la nación.

Hasta ahora, la política económica, además de testimoniar el propósito de sus realizadores, había conseguido centralizar de modo más o menos eficiente los puntos de vista y las expectativas de los diversos grupos sociales del país, en particular los de los hombres de negocios. Estos, por su parte, han influido en la orientación pública sirviéndose de las espaciosas vías de relación, institucionales y personales, que guardan con los funcionarios del gobierno, destacadamente con los encargados de las finanzas quienes, hasta hace poco, habían detentado la competencia casi exclusiva de determinar la estrategia económica (Gracida, 1996).¹²³

Empero, en la situación presente, cuando los canales con algunos sectores de la administración se han agostado, en forma señalada con el Ejecutivo, y está en disputa el modelo de desarrollo, los empresarios ciertos de la fuerza política que les brinda su mayor poderío económico, refuerzan su talante impugnador y buscan participar más directamente en las grandes definiciones del país. En el corazón de la controversia reaparece un viejo tema, pero vestido ahora de nuevos ropajes: el papel del Estado.

Casi quince años después, López Portillo al referirse al cuadro que encontró cuando fue titular de la Secretaría de Hacienda repite, palabras más palabras menos, lo dicho en 1952 por su lejano antecesor, Antonio Carrillo Flores, cuando la

¹²³ No debe sorprender entonces que la opinión de la CONCANACO, en el sentido de que es la mayor intervención del Estado, y en particular la expansión de los gastos del gobierno, la principal causa de las crecientes presiones inflacionarias, coincida con la apreciación del director del Banco de México, Ernesto Fernández Hurtado.

inversión privada paralizó su inversión al inconformarse con el programa del gobierno de Ruiz Cortines. Ambas visiones coinciden en identificar un sector empresarial que acusa al Estado de obstruir el desarrollo de una iniciativa privada eficiente y libre, debido a que compete con ella en actividades estratégicas y en el mercado de capitales. Un sector empresarial que inculpa al Estado de generar inflación a causa de los saldos negativos de las finanzas públicas y de la cuenta corriente. Un sector empresarial que se opone en forma "feroz" a que el déficit se financie aumentando los ingresos fiscales y los precios y tarifas públicos, refiriéndose a desconfianza, caída de la inversión y salida de capitales. Un sector empresarial que, empero, reclama infraestructura, subsidios y bienes y servicios básicos (López, 1988).

Entre tanto, en otros escenarios, el ataque a sus propiedades y personas, perpetrados al parecer por grupos guerrilleros, tiene el efecto de exacerbar el conflicto. Este llega a su punto más álgido en septiembre de 1973, cuando en un intento de secuestro es asesinado Eugenio Garza Sada, cabeza del poderoso grupo Monterrey. Durante su sepelio, en presencia del Ejecutivo, Ricardo Margáin, presidente del Consejo Consultivo del consorcio hace responsable implícitamente al gobierno.¹²⁴ Aunque más tarde, la propia familia del propietario regiomontano aclara que el discurso no representa la opinión del Grupo, mientras en un acto que parece dar nuevo cauce al conflicto, las principales organizaciones empresariales aseguran, en enero de 1974, que "la confianza se ha restablecido". De efímera duración es, empero, esta actitud conciliadora.

¹²⁴ El viejito, a quien posteriormente llama así Echeverría al asegurar que no entendió lo que dijo, asevera que estos hechos sólo suceden cuando "se ha propiciado desde el poder, a base de declaraciones y discursos, el ataque reiterado al sector privado, del cual formaba parte el hoy occiso, sin otra finalidad aparente que fomentar la división y el odio entre las clases sociales; cuando no se desaprovecha ocasión para favorecer y ayudar cuanto tenga relación con las ideas marxistas" (Suárez, 1979, 210-211).

Conforme se dispara la inflación -en 1974 suben los índices de precios al mayoreo (22.5%) y de costo de la vida obrera (32.8%)- y asciende la insurgencia obrera, las impugnaciones de todo tipo, incluidas orquestadas campañas de rumores y chistes, se recrudecen. De nuevo, las consabidas advertencias sobre retracción de inversiones, incertidumbre y desconfianza permean las declaraciones y desplegados de los organismos patronales. A estas alturas, empero, sus intimidaciones que no hacen sino dar cuenta de una conducta cotidiana han perdido eficacia. La dirigencia de los hombres de negocios decide, entonces, intervenir más directamente en la vida política nacional.

Siendo así, el 7 de mayo de 1975, dentro del corporativismo propio de la política mexicana, se crea el Consejo Coordinador Empresarial, CCE. Integrado por CONCAMIN, CONCANACO, COPARMEX, las asociaciones de Banqueros de México y Mexicana de Seguros y el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, la ausencia de CANACINTRA, exhibe el endurecimiento de estos organismos, quienes escuchan con recelo las opiniones de los industriales de la transformación, menos enfrentadas a la línea gubernamental y más propensas al compromiso. La nueva organización tiene entre sus metas establecer una instancia política empresarial para difundir sus opiniones y, en la coyuntura, oponerse al proyecto de Echeverría e influir en la sucesión presidencial.

Su postura doctrinaria y la recopilación de sus puntos de vista en materia económica, se difunden en dos documentos, donde la agrupación propugna por una presencia estatal circunscrita a facilitar, armonizar, estimular y sólo suplir la acción de la iniciativa privada en último término y en actividades claramente definidas.¹²⁵ No se advierten discrepancias medulares con la política pública ejercida en los sectores productivos la cual

¹²⁵ Se trata de "Declaración de Principios de la CCE" y "Declaración sobre Problemas Nacionales". En ellos, se juzga al hombre como el principio y fin de todas las instituciones económicas y sociales; a la propiedad, como un derecho natural y a la empresa privada como la célula básica de la economía y el trabajo.

piden, por el contrario, se vigorice. Mantener la sustitución de importaciones, preservar el proteccionismo y ampliar el desarrollo regional y la integración con América Latina son las demandas sustanciales expresadas respecto a la industria. En el caso de la agricultura, además de pugnar por la prosecución de las políticas crediticias y tecnológicas, demandan la reorganización de las formas de tenencia y plena seguridad jurídica para la pequeña propiedad. Para expandir el ahorro interno proponen alentar y mantener un clima de confianza y estabilidad de precios, además de promover las actividades bancarias, recurrir al crédito externo y a la inversión extranjera, autorizando incluso la presencia mayoritaria de ésta en algunos casos. En un ambiente de gran discusión al interior del aparato público, la abierta coincidencia de las opiniones de los empresarios y los responsables del área monetario-financiera, no puede considerarse una casualidad.

La política industrial

Según se anotó al inicio del capítulo, en esta década la industria de transformación disminuye su ritmo de crecimiento a 6%; la tasa más baja de todo el periodo. Esto sucede, a medida que, al avance de los desequilibrios estructurales, se suman otras circunstancias negativas, entre las que destacan: el descenso de la inversión bruta fija privada y el estancamiento del proceso de sustitución de importaciones.

El primero, que ya se advertía desde finales del decenio pasado, refleja la inconformidad empresarial con la orientación de la política pública¹²⁶ pero se relaciona, principalmente, con

¹²⁶ Esta es particularmente notoria con la política de promoción salarial, cuyos resultados no son desdeñables. Siguiendo la tendencia de las dos décadas previas, la remuneración a asalariados en el PIB aumenta de 35.7% en 1970 a 40.3% en 1976, año éste último en que alcanza su nivel máximo en la historia reciente de México (Loría, 1994, cuadro 2). Asimismo, lo que es más importante, sin perder su naturaleza altamente concentrada, el ingreso por familias consigna una

el incremento de la capacidad ociosa y con la menor rentabilidad causados por la caída del ritmo de expansión del mercado doméstico y de la demanda externa. En todo caso, en 1971-1973, la formación bruta de capital fijo privada real, contrastando con el 11.3% de los ocho años anteriores, crece tan sólo en un promedio de 2.7%. Y aunque después aumenta a 7.9%, a lo largo de la década su importancia relativa desciende respecto al total: de 74% en 1971 a sólo 57% en 1980. Desde otro punto, uno de los efectos de la disminución de la inversión privada consiste en que la fuente principal del crecimiento de las manufacturas proviene del uso más intensivo de la capacidad instalada, antes que de nueva inversión (Huerta, 1986).

El segundo suceso adverso lo exhibe la casi nula variación del coeficiente manufacturero de sustitución de importaciones; de 0.1998 en 1970 pasa a 0.1890 en 1977. En el último año, según revela su índice (0.4452), los bienes de consumo durable y de capital son los agrupamientos con más posibilidades de sustitución (Boltvinik y Hernández, 1983, cuadro 6). Empero, los problemas económicos por los que atraviesa el país hacen que los obstáculos para satisfacer los comparativamente mayores niveles de inversión, tecnología y mercado asociados a su producción sean ahora más difíciles de sufragar. Agotado prácticamente el proceso sustitutivo, la mayor demanda los productos nacionales sólo puede venir del propio mercado interno, por ejemplo aumentando el déficit público, o de las exportaciones.¹²⁷

Advertidos algunos de estos problemas, entre los propósitos del programa económico del gobierno de Luis Echeverría se incluyen: impulsar un proceso tecnológico autónomo; reformar el sistema proteccionista, para que éste favorezca la mayor

ligera tendencia redistributiva más rápida que la de los años precedentes; en 1968-1977, el 90% de las familias incrementa su participación de 60% a 65%, en tanto disminuye de 40% a 35%, la correspondiente al 10% de los estratos familiares restantes.

eficiencia y productividad de la industria; promover la exportación de manufacturas, en lo inmediato la intensiva en mano de obra, y regular el papel de la inversión extranjera (BANCOMEXT, 1971). Se trata, así, de una orientación que mantiene la política de sustitución de importaciones, pero incorpora el fomento de las ventas en el exterior. De hecho, ambas estrategias formarán parte de los diferentes programas públicos del decenio, aunque con una tendencia a remplazar la sustitución de importaciones por la apertura comercial y la promoción de las exportaciones. Entre ellos: Evaluación del Sector Industrial, 1977; Plan Nacional de Desarrollo Industrial, 1979 y Plan Global de Desarrollo, 1980.

De esta suerte, al iniciarse la octava década, se emprenden una serie de acciones públicas para promover la producción doméstica de maquinaria y equipo, con el propósito de aminorar la dependencia tecnológica de la planta productiva nacional. Ya antes, se había puesto en relieve que la base tecnológica de operación de la industria del país la conformaban los bienes de capital importados y la tecnología obtenida por medio de inversión extranjera directa y los acuerdos de transferencia (BANCOMEXT, 1971). Esta política se despliega en un ambiente de reflexión internacional sobre la crisis. ¿Cuál es la relación entre el surgimiento de la crisis mundial y la caída relativa de la productividad de la industria de los Estados Unidos respecto a países como Alemania y Japón?, es una pregunta que lleva a los analistas a relevar el estudio sobre el adelanto tecnológico y su incidencia en el desarrollo económico.

Con el antecedente del encuentro sobre cooperación hemisférica celebrado en Punta del Este, Uruguay, en 1967 y la Reunión Nacional de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo

¹²⁷ El impacto que en la expansión del mercado tiene una u otra vía ha sido descrito por diversos autores (Villarreal, 1976; Boltvinik y Hernández, 1983; Casar y Ros, 1983 y Casar y otros, 1990).

Económico de México, del mismo año,¹²⁸ en 1970 se crea en el país el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, CONACYT, concebido como el organismo público encargado de fijar, instrumentar, ejecutar y evaluar la política nacional en este campo.¹²⁹ También al inicio del decenio, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, ONUDI, y Nacional Financiera publican un valioso estudio en el que por vez primera se hace un diagnóstico amplio sobre la situación que guarda el sector de bienes de capital en el país. Su finalidad es reconocer las áreas de inversión estratégica para que, en un plazo de 15 años, México consiga desarrollar la industria de bienes de capital, crear un número importante de nuevos empleos y reducir la salida de divisas (Martínez, 1972). Una de sus conclusiones refuta implícitamente la generalización de que la magnitud del mercado interno resulta reducida para producir en el país maquinaria y equipo, al señalar que la dimensión del mercado es adecuada para sostener una expansión eficiente y selectiva de los mismos. En cambio, ratifica el hecho del incipiente desarrollo de la construcción de bienes de capital, cuando determina que las máquinas-herramienta sólo constituyen el 5% del total importado.

El estudio y diversos eventos sobre el tema realizados entonces, coinciden en que para promover la producción doméstica de bienes de capital es necesario corregir la orientación de la política proteccionista vigente que favorece su importación. En los años sesenta, por ejemplo, en México el arancel sobre la

¹²⁸ En esa oportunidad, diversos científicos y pequeños y medianos empresarios advierten que casi la totalidad de los procesos y diseños tecnológicos de la planta industrial del país proceden del exterior y no existen intentos para adaptarlos a los recursos y necesidades internas (Wionczek, Bueno y Navarrete, 1974).

¹²⁹ Hasta el momento, los esfuerzos gubernamentales de fomento a la investigación científica y tecnológica se han circunscrito a la creación de algunos centros coordinadores de investigación, cuyo exiguo presupuesto y la inexistencia de una estrategia definida, se refleja en su casi nulo impacto. Tal es el caso del Consejo Nacional de Educación Superior y la Investigación Científica (1935), la Comisión Impulsora y Coordinadora de la Investigación Científica (1942) y el Instituto Nacional de la Investigación Científica (1950), entre otros.

importación de bienes de capital es de 15%, en tanto que niveles de 78% y 114% imperan en Argentina y Brasil (El Mercado, 1976).

En 1975 se elimina la Regla XIV y, poco después, la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias de 1955. Coherente su abolición con el propósito de restringir la compra externa de bienes de capital, ambas medidas forman parte también del programa de reformas a la política proteccionista que tiene, entre sus metas principales, reducir el nivel de protección y hacerlo más selectivo. Con esta orientación, en enero de 1975, había entrado en vigor una nueva Tarifa General de Importación donde las fracciones arancelarias disminuyen de 12 887 a 7 275; el impuesto específico es eliminado y se establecen tres tasas, diferenciadas de acuerdo con el grado de elaboración de los productos.¹³⁰ Empero, las crecientes dificultades del sector externo entorpecen la aplicación del ordenamiento.¹³¹

Con el propósito de dar base institucional al fomento de las exportaciones, desde el inicio de la gestión echeverriista se aprueban varias disposiciones legislativas. A partir de ellas, surgen el Instituto Mexicano de Comercio Exterior y la Comisión Nacional Coordinadora de Puertos, a la vez que es reorganizado el Banco Nacional de Comercio Exterior.¹³² Poco después, en el primer semestre de 1971, se reestructura el régimen de estímulos fiscales a la exportación y se otorgan mayores recursos al Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, FOMEX. Adicionalmente, en 1971,

¹³⁰ Las tasas más elevadas corresponden a los "artículos no necesarios o superfluos", seguidos por otros productos manufacturados, 25-35%, maquinaria y herramienta, 20-25%, bienes intermedios de uso industrial, 15% y materias primas, 5-15%

¹³¹ De esta suerte, en agosto del mismo año, se decreta el incremento del arancel del 75% de las fracciones y el permiso previo de importación al conjunto de las compras externas; aunque se concede un subsidio de 75% a la adquisición de la maquinaria y equipo empleados en la producción de bienes de capital o de mercancías de exportación.

¹³² El IMCE se funda con el propósito de que sea el encargado de coordinar las actividades del gobierno en materia de comercio exterior; impulsar a las empresas de exportación e inducir la demanda de productos mexicanos en el extranjero. Por su parte, la reorganización del Banco

1972 y 1977, son promulgados diversos reglamentos sobre la operación en el país de las maquiladoras. Sus principales objetivos son que éstas contribuyan a la creación de empleos, la integración de la planta productiva y la generación de divisas. Y, en efecto, las exportaciones de las maquiladoras aumentan de 82 millones de dólares en 1970 a 232 millones en 1975 y a 637 millones en 1980 (Teutli, 1982).

Alentadas por éste conjunto de estímulos, en 1970-1976, las exportaciones manufactureras crecen en 21% medio anual, tasa muy superior a la del decenio previo, mientras su contribución a las exportaciones totales sube de 18% en 1960 a 35% en 1970 y a 50% en 1974, un nivel sin precedentes. Como podría preverse tomando en cuenta la naturaleza de la evolución del sector, sobresale el concurso de los bienes intermedios, destacando la exportación de productos metálicos, químicos y vehículos y autopartes.

La inversión extranjera directa, por su parte, observa un comportamiento errático, aunque acrecienta su participación.¹³³ Como acontece desde mediados de la quinta década, su destino predominante son las manufacturas; hacia ellas fluye el 74.4% del total invertido en 1970 y el 77.6% en 1975. Es interesante advertir que, en términos de producción bruta, al interior de la industria de transformación disminuye la presencia relativa de las empresas trasnacionales, con lo que modifica su tendencia de la década pasada, distinguida por un aumento continuo. Probablemente, esto es el resultado de varios factores: Uno, aumento del número de las empresas públicas, con especial incidencia en alimentos, tabaco, papel, siderúrgica y minerales no metálicos. Dos, las propias subsidiarias adecuan su expansión, cuantitativa y cualitativa, al desenvolvimiento del

obedece a la determinación pública de ampliar sus operaciones de crédito, promoción y patrocinio de la producción y comercio de las exportaciones.

¹³³ Disminuye 2.7% en el lapso 1970-1972, aumenta entre ese año y 1974 en 16%, desciende de nueva cuenta hasta 1976, a razón de 6.5% medio anual, para crecer posteriormente con el nuevo sexenio.

mercado interno. Tres, la inversión estadounidense -extranjera mayoritaria en el país-, como lo viene haciendo desde tiempo atrás tiende a reorientarse geográficamente a economías con mercados más amplios y técnicas más desarrolladas, en el decenio hacia Alemania Federal y Japón (Carmona, 1980; Casar, 1989).

Con todo, la evolución de la inversión extranjera directa parece exhibir más el desarreglo financiero internacional y la mayor presencia pública que, una activa oposición a la Ley para Promover la Inversión Mexicana y regular la Inversión Extranjera, aprobada en marzo de 1973. Por lo demás, el ordenamiento no modifica en sustancia la política ejercida hasta entonces. La asociación entre inversión foránea y doméstica continúa estimándose como el canal más conveniente para atraer hacia el país recursos adicionales y tecnología moderna. También vuelve a insistirse en su carácter complementario, aunque las restricciones a su presencia -excepto en las ramas reservadas tradicionalmente al Estado y el límite impuesto en ciertas actividades-, continúan dependiendo del avance mismo de las inversiones nacionales. Adicionalmente, los criterios incorporados para garantizar la autonomía del desarrollo, no se reglamentan, sino quedan sujetos a la discrecionalidad de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, creada por la misma iniciativa de ley. Es, esta instancia, la que decide si las inversiones contribuyen al desenvolvimiento de técnicas adecuadas a las necesidades del país, aumentan la capacidad de exportación de la economía, utilizan insumos nacionales.

Evolución de la estructura productiva manufacturera

Mientras tanto, en un contexto de desaceleración del crecimiento, algunas de las tendencias características de la transformación industrial continúan avanzando. La principal de

ellas es la mengua de las diferencias entre grupos de bienes respecto a la generación del valor producido y la insuficiencia cuantitativa del fenómeno para modificar la importancia progresiva de los bienes de consumo durable y el rezago del sector de bienes de capital. Entre, 1970-1982, casi el 90% del consumo de máquinas herramienta se satisface con importaciones.

De manera simultánea, el menor ritmo de aumento del número de unidades productivas y del personal ocupado, visible desde 1965, a mediados de los setenta es ya claramente negativo en el primero y sigue descendiendo en el segundo. Ambas dinámicas expresan la retracción de la actividad manufacturera y lo hacen en forma coincidente, puesto que el establecimiento medio del conjunto sólo crece en un trabajador en los últimos cinco años. Escapan a esta tendencia los bienes de capital que, aunque disminuyen su establecimiento medio en 14 personas, permanecen como el agrupamiento con la unidad productiva de mayor tamaño, así como los bienes de consumo durable los cuales, en contraste, registran un importante incremento en su unidad media, pasando de 13 a 25 trabajadores, muy por encima de los 13 del promedio manufacturero. Esta evolución, notoria en los últimos quince años pero de envergadura en el lustro reciente, indica que la propagación de la pequeña y mediana empresa, rasgo característico del surgimiento de la producción de los bienes de consumo durable, va siendo reemplazada por el predominio de unidades de mayor tamaño al de la media industrial.

La franca desaceleración de las variables manufacturas durante el primer lustro de los años setenta, particularmente acentuada en el valor de la producción y en el capital invertido, propicia en general el descenso de las condiciones técnicas,¹³⁴ con excepción de los bienes de consumo durable e intermedios básicos. En los primeros, la mayor dimensión del

establecimiento medio va acompañada de índices relativos de intensidad de capital y de productividad del trabajo en claro ascenso. En tanto que los segundos, con un establecimiento de dimensiones similares al de cinco años atrás, se mantienen como el grupo con las condiciones de producción tecnológicamente más desarrolladas. La producción de bienes de capital, en cambio, desciende en la jerarquía de las manufacturas; su índice relativo cae de 1.0 a 0.84 en 1970-1975, situándose como la actividad que utiliza la tecnología menos desarrollada. Esto sucede, porque aunque empiezan a producirse domésticamente bienes de mayor complejidad tecnológica -como es el caso de la pailería pesada y las computadoras- en su elaboración no se incorporan los nuevos avances tecnológicos (González, 1996).

En términos generales, entonces, se revierte la tendencia de los últimos años en cuanto a la disminución paulatina de las grandes diferencias existentes en las condiciones de producción de los distintos agrupamientos: aumenta la disparidad entre la dimensión de los establecimientos medios y entre los índices relativos de intensidad de capital y de productividad del trabajo. Los mayores índices, 1.64 y 1.29, corresponden a los bienes intermedios, mientras los menores los consignan consumo durable, 0.67, y capital, 0.66. Esto significa que, junto con la desaceleración de su crecimiento, retrocede también la integración productiva de la planta manufacturera.

Los límites de la base financiera

Mientras esto ocurre en la estructura productiva, las finanzas públicas padecen un claro proceso de deterioro. Si bien con

¹³⁴ Los índices de capital en términos absolutos no son estrictamente comparables debido a que la información utilizada para 1965-1970 se refiere al capital invertido neto, mientras la de los años restantes lo hace a capital invertido bruto.

variaciones asociadas a la naturaleza contraccionista o expansiva o de la política económica, el déficit público sube de 3.4% del PIB en 1970 a 16.9% en 1982. Sofocada, casi desde el inicio del sexenio, la posibilidad de financiar una proporción importante de los mayores gastos gubernamentales por la vía tributaria, la administración hace uso, en forma temprana, de las restantes fuentes financieras: emisión de moneda, mayor precio de los bienes y servicios públicos y empleo de crédito.

Así, desde 1972, el monto de moneda metálica y billetes en poder del público muestra una desusada expansión. Entre ese año y 1975, su tasa media anual es de 22.7%, la cual contrasta con el 10% del lustro precedente. Es en 1976, sin embargo, cuando el medio circulante registra el mayor crecimiento del decenio, 50%. En los años posteriores, aunque disminuye, su promedio sigue siendo alto, 23%. Los precios y tarifas de los bienes y servicios públicos, invariables durante más de una década, también se modifican. Primero, sube el precio de los energéticos; las tarifas eléctricas alrededor de 30% en octubre de 1973 y los hidrocarburos en torno al 55%, en diciembre. Después, al principiar 1974, el de los fertilizantes y el del acero. Pero, como señala el subsecretario de ingresos de la Secretaría de Hacienda, el rezago es de muchos años y los incrementos no cubren siquiera las necesidades de las propias empresas (Tello, 1979).

Por otra parte, sin perjuicio de las declaraciones de las autoridades en el sentido de que recurrirían limitadamente al sistema bancario nacional, con el propósito de no restringir el crédito doméstico disponible para los particulares, lo cierto es que el porcentaje del financiamiento otorgado por éste al gobierno aumenta. Lo hace en forma continua, sobre todo desde mediados de 1972, llega a su punto más alto en 1976, 41.9%, y luego disminuye paulatinamente hasta 36%, en 1980. Las cifras, empero, son engañosas. Computados en términos reales, los flujos netos otorgados por el Banco de México, en 1974-1977, y por el

sistema bancario, en 1975-1978 (Quijano, 1981), registran tasas negativas. Esta evolución se explica principalmente por el desplome de la captación bancaria en moneda nacional, sobre todo, el de los pasivos no monetarios, los cuales disminuyen respecto al PIB de 21% en 1970, a 20% en 1973 y a 15% en 1975. La desconfianza en la estabilidad del peso, vuelta certidumbre con la devaluación, y otra serie de fenómenos internos y externos, propician la fuga de capitales y la dolarización, ésta claramente visible desde 1976.

Por consiguiente, debido a su falta de decisión o de fuerza política para elevar sus recursos por la vía tributaria, los problemas implicados con la mayor emisión de circulante, la respuesta restringida del crédito interno y los escasos resultados del ajuste de los bienes y servicios públicos, la administración echeverriísta se encuentra, a mitad de su gestión, ante la disyuntiva de resignarse a abandonar lo que subsiste de su programa reformista y circunscribir su presencia al espacio que le impone su reducido ahorro interno, o a hacer un mayor uso de la deuda pública.¹³⁵

El espectacular crecimiento de la deuda pública externa, la cual varía de 4 262.8 a 58 874.2 millones de dólares, entre 1970 y 1982 (Girón, 1991), revela la decisión adoptada.¹³⁶ Misma que da lugar a un hecho, por lo demás, paradójico. Mientras el gasto y la inversión públicos reemplazan a la inversión privada como eje dinámico de la economía -la contribución estatal en la inversión fija bruta, aumenta de 26% en 1971 a 50% en 1977-, el margen de maniobra del gobierno para la realización de reformas

¹³⁵ Enrique Cárdenas, al referirse a la caracterización del periodo 1970-1982, como populista, señala que uno de los aspectos distintivos de un régimen populista es que "(...) no está dispuesto a pagar el costo total de su política. Echeverría, por ejemplo, decidió redistribuir la riqueza y agrandar el Estado al gastar recursos que en realidad no tenía, y no estaba dispuesto a hacer las reformas fiscales que habrían aportado tales fondos" (Cárdenas, 1992).

¹³⁶ Con ella, la administración echeverriísta deja en el camino otras dos de sus metas primigenias: hacer las finanzas públicas menos dependientes de los recursos derivados del endeudamiento y arribar a una situación menos desequilibrada y dependiente con el exterior.

se va estrechando, al depender la captación de recursos financieros del endeudamiento con el exterior, cada vez en mayor magnitud.

La disponibilidad de flujos aceleradamente crecientes de capital extranjero es posible por la expansión y diversificación de las fuentes de liquidez internacional que caracterizan, durante este tiempo, la evolución del mercado financiero en el mundo. El fenómeno, vinculado con la quiebra del sistema surgido en Bretton Woods, alcanza con el reciclaje de los enormes excedentes de origen petrolero -petrodólares-, una magnitud excepcional. Uno de cuyos resultados es el gran aumento en la disponibilidad de créditos, a tasas en ocasiones menores al crecimiento de la inflación. Su manejo, con escaso control por parte de las autoridades monetarias, corre por cuenta de los mayores bancos privados internacionales.

De esta forma, entre 1973 y 1976, tiene lugar en México lo que algunos autores califican de etapa de crecimiento sostenida por la deuda (Hacienda, 1993). Durante ella, el déficit público, en contraste con el 1.5% y el 5.6% de 1971 y 1972, se financia en más de un 30% con endeudamiento exterior (Moreno y Flores, 1995). Asimismo, el acrecentado saldo negativo de la cuenta corriente y la fuga de capitales -cuyo monto conjunto es alrededor de 16 625 millones de dólares en estos cuatro años-, se compensa sólo en un 5.6% por nueva inversión extranjera directa, el resto, lo hace con deuda externa de largo y corto plazo.¹³⁷ Como antes, mediante esta fórmula se protege la reserva internacional y el peso sostiene su paridad cambiaria.

A medida que los nuevos capitales provienen cada vez menos de la esfera productiva, el deteriorado sector externo se torna más vulnerable. La creciente descapitalización que para la

¹³⁷ La menor importancia relativa de la inversión extranjera directa como renglón compensador del déficit es una tendencia que se había iniciado tiempo atrás. Si en 1950-59, la entrada de capital productivo foráneo cubre el 69% del saldo desfavorable, en 1960-1970 el porcentaje se reduce a 28%, mientras cae a únicamente 12%, en 1971-1980.

economía del país constituyen los pagos por el servicio de la deuda, alcanza ahora proporciones nunca vistas, anunciando lo que en poco tiempo habrá de convertirse en uno de los componentes principales de la crisis del endeudamiento externo mexicano. Entre 1973 y 1976, los intereses y amortizaciones de la deuda del sector público varían de 1 337.6 a 2 474.8 millones pesos, lo cual significa que de representar casi la cuarta parte del ingreso por exportación de bienes y servicios, en el último año el porcentaje es ya equivalente a un tercio del mismo. A ello debe añadirse que, en ese mismo 1976, se llega a una situación en la cual la mitad de los nuevos créditos tiene como propósito pagar la deuda anterior y específicamente, cada vez más, los intereses por ella devengados, el 40% ese año.

No obstante, todavía en marzo de 1975, el secretario de Hacienda en la XLI Convención Bancaria se compromete con la estabilidad del peso y a seguir utilizando el ahorro externo, sin exceder "nuestra reconocida capacidad de pago". Así que, por lo pronto, como sucede en el quinto año de cada sexenio, el interés de los dirigentes políticos y empresariales se dirige a tratar de influir en la designación del candidato presidencial del PRI, sobre todo después que con el discurso pronunciado por Jesús Reyes Heróles, un mes antes, las posibilidades de reelección de Luis Echeverría prácticamente se han cancelado.¹³⁸

La devaluación

En el mes de septiembre, una vez formalizada la candidatura de José López Portillo a la Presidencia de la República, los

¹³⁸ Durante la conmemoración del aniversario de la Constitución de 1917, en respuesta a los crecientes rumores, no infundados, de que el Presidente intenta reelegirse, el secretario de Gobernación, opuesto a tales propósitos, afirma en su presencia: "(...) aquellos aturdidos que pretenden la reelección, lesionan a nuestra revolución, niegan nuestras instituciones y ofenden al revolucionario Luis Echeverría" (Excélsior, 6 de febrero de 1975).

dirigentes del recién constituido CCE declaran que podrán entenderse con el ex secretario de Hacienda, quien estiman no causará "ni fuga de capitales, ni estatización de la banca privada ni freno a las inversiones particulares" (Arriola, 1988, 130). Pese a ello, la salida de capitales prosigue y con mayor celeridad: 851 millones de dólares en 1975. Y es que de cierto, la desconfianza en la solidez del tipo de cambio se fundamenta en el gran deterioro de la balanza de bienes y servicios -fruto de la incapacidad de la estructura productiva para generar las divisas necesarias para financiar sus importaciones-, así como en el mayor endeudamiento público exterior. La percepción sobre la designación presidencial, exhibida en la fuga de capitales, apresura o retarda la evolución del desequilibrio estructural, pero no modifica su esencia.

En tanto, los funcionarios responsables a cada pronóstico de devaluación responden que el peso esta firme. Por razones difíciles de entender, en el país la estabilidad monetaria no se juzga sólo como un indicador del funcionamiento económico, sino también de la fortaleza del régimen e incluso del sistema. Son seguramente estas consideraciones las que, en razón de su costo político y dada la cercanía de la jornada electoral, inducen al gobierno a posponer la devaluación pese a que, ya en 1975, el déficit en la cuenta corriente, de 4 442.6 millones de dólares, y la deuda pública externa, de 11 612 millones, representan el 5% y 13% del PIB, relaciones nunca antes alcanzadas. En ese mismo año, también, a causa del crecimiento de los precios, particularmente rápido desde 1973 y superior al experimentado por los Estados Unidos, el tipo de cambio consigna una sobrevaluación aproximada de 73 por ciento.

Al anochecer del martes 31 de agosto de 1976, a casi dos meses de efectuadas las elecciones, cuyos resultados oficiales imputan el triunfo a José López Portillo, el nuevo titular de la Secretaría de Hacienda, después de haberse reunido con el Gabinete y con la Asociación de Banqueros de México, hace

pública la devaluación del peso y su flotación para que el mercado determine la nueva paridad.

La medida, explica Mario Ramón Beteta -a quien acompaña entre otros funcionarios el subsecretario de la misma dependencia, Miguel de la Madrid-, tiene el propósito de corregir el déficit de la balanza de pagos y detener la salida de ahorros al exterior. La magnitud del saldo desfavorable, admite, se debe al deterioro de la competitividad de las exportaciones, lo cual ha exigido financiar mediante deuda las compras externas necesarias para el desarrollo de la economía y ha alentado la fuga de capitales. De esta suerte, luego de veintidós años de vigencia de un tipo de cambio fijo en 12.50 pesos por dólar, la debilidad y fragilidad del sector externo mexicano concluye por imponerse a la paridad cambiaria artificialmente obtenida (Gracida, 1996).

Mientras en el mes de septiembre, México y el FMI negocian la Carta de Intención para determinar las condiciones de la ayuda financiera, el Banco de México fija, el día 11, la nueva paridad en 19.7 pesos a la compra y 19.9 pesos a la venta. La moneda se ha devaluado en 58%. A finales del mismo mes, tiene lugar, asimismo, un proceso de ajuste de precios y salarios.¹³⁹ Todo indica que, tal como lo expresan varios de los de los dirigentes empresariales y el director del Banco de México, Ernesto Fernández Hurtado, la economía se encauza hacia la normalidad. Pero, no es así. La escalada alcista de precios no se detiene, ni tampoco lo hacen el desplome de la captación bancaria en moneda nacional, la dolarización y la fuga de capitales; sólo en el mes de septiembre, más de 12,500 millones de pesos son retirados del sistema bancario. En vista de ello, el 26 de octubre, el Banco de México informa que "no intervendrá

¹³⁹ Los salarios aumentan entre 16 y 23% y las materias primas en 10%; se extiende el control de precios sobre éstas y sobre nuevos artículos de consumo necesario; CONASUPO sube los precios de garantía de la mayor parte de los productos agrícolas y las tarifas de los bienes y servicios públicos crecen alrededor de un 22%

necesariamente en el mercado para sostener el nivel de flotación actual" (El Nacional, 27 de octubre de 1976). Sobreviene entonces una caída de la cotización del peso, es decir, una nueva devaluación.

Este tipo de declaraciones por parte de los encargados de la conducción económica, ambiguas y en oportunidades engañosas o por entero falsas, alimentan la credibilidad social en los rumores. La devaluación -después de asegurarse reiteradamente que el peso estaba firme- les ha conferido un alto grado de certidumbre. Y es que, una sociedad desinformada, o peor engañada, que ve con ira y resentimiento como la crisis económica desgaja sus expectativas, se transforma en un cuerpo dúctil para ser presa del rumor y propagarlo. Su porfiada presencia, cuando el sexenio está a punto de concluir, sugiere que su destinataria, al menos en términos de exclusividad, no es la gestión saliente.¹⁴⁰ El involucramiento de los empresarios en la cruzada desestabilizadora, lo admitirá el dirigente industrial Jorge Sánchez Mejorada en 1977, cuando afirma: "Si fuimos conductores de rumores en los que se habló de golpe de Estado y congelación de cuentas bancarias, ahora debemos ser conductores del panorama positivo que se tiene a mediano plazo".

El 20 de noviembre, el golpe de Estado no ocurre, pero una trascendente reunión se efectúa ese mismo día en casa de Mario Ramón Beteta. Ahí, las autoridades monetarias explican a los dirigentes de la banca que, aunque se dispone de una reserva amplia de dólares, estos no pueden distribuirse con la rapidez que son demandados. Debe decidirse, en ese caso, si se suspende temporalmente su venta o si se cierran los bancos dos o tres semanas. Rubén Aguilar, presidente de la Asociación de Banqueros, opina que la situación demuestra que la política del

¹⁴⁰ Varias de las declaraciones de López Portillo durante su campaña han tenido el efecto de alimentar la hoguera. Si no encontramos soluciones honestas para producir más y distribuir más -dice a los ganaderos de Chihuahua cuando critican la Ley de la Reforma Agraria- volveríamos a crear las mismas condiciones que nos llevaron a la revolución (Arriola, 1988).

gobierno ha sido errónea y, con el fin de negociar con la nueva gestión, se pronuncia por el segundo procedimiento. Sin embargo, consultados el mandatario en funciones y el ya entonces Presidente Electo, se decreta la suspensión temporal de la venta de dólares.¹⁴¹ Si bien, disminuye el tipo de cambio al anunciarse la medida, el cierre de las instituciones bancarias habría paralizado la economía país, con resultados difícilmente previsibles tomando en cuenta el desasosiego que perturba la vida de la nación. El último día del sexenio, el dólar se cotiza en 21.5 pesos a la venta y en 22.5 pesos a la compra, es decir, suma ya una devaluación de 80 por ciento.

El interludio petrolero

La mañana del lunes 10. de diciembre de 1976, José López Portillo toma posesión como nuevo Presidente de México. Cuidadoso al hablar de su predecesor,¹⁴² en su discurso reconoce la agonía de la estrategia económica seguida por el país y la pérdida de confianza de algunos sectores sociales. Hacer una tregua para la reconciliación y constituir una alianza productiva para superar los problemas económicos en los marcos de una economía mixta, son dos de las propuestas básicas contenidas en su alocución (Los Presidentes, 1988).¹⁴³

¹⁴¹ Sin contendientes registrados, José López Portillo de acuerdo a los resultados oficiales del 4 de julio obtuvo cerca de 17 millones de votos.

¹⁴² Al rememorar ese día, López Portillo anota: "Extrañamente sentía, casi como única presencia individualizada la del ya ex Presidente Echeverría que, hierático, asistía al acto. (...) Fui respetuoso con el ex Presidente y leal con el amigo" (López, 1988, 462)"

¹⁴³ En el propio mes de diciembre se firman los primeros convenios entre empresarios y dependencias públicas, en el marco de la Alianza para la Producción. Con arreglo a ella, se procura dar cumplimiento a las obligaciones contraídas con el FMI, a la vez que atraer la participación de la iniciativa privada y recuperar su confianza. El recurso no es nuevo y en cada sexenio resurge, si bien con nombres distintos: consejo, pacto y, ahora, alianza.

En la misma ceremonia, al dar a conocer su propósito de valerse de instrumentos reactivadores para combatir la crisis y la inflación y no únicamente de los de índole monetaria y financiera que, puntualiza, desalientan la demanda, traza una línea de continuidad con la política económica de la gestión saliente. Y, aunque pasa casi desapercibido, ya alude a la disponibilidad de recursos petroleros y a las posibilidades que éstos pueden ofrecer para el desarrollo del país.

Pero, como los hidrocarburos están "guardados bajo tierra y bajo mar" y se ha reducido para la economía la oferta de créditos externos, en su primera Navidad como Presidente, López Portillo ratifica la Carta de Intensión convenida por el gobierno mexicano con el FMI, en el mes de septiembre. Así, cualesquiera que hayan sido los propósitos de la nueva administración, la estrategia económica queda subordinada a los dictados de las tesis monetaristas promovidas por el Fondo.¹⁴⁴ En las cláusulas de desempeño del acuerdo, al lado de la mayor liberalización comercial, se define una política contractiva que restringe el uso de las fuentes de financiamiento y del gasto público e incluye la contención salarial. Las metas básicas del programa son estabilizar la economía y combatir la inflación, el déficit público y el saldo negativo en las cuentas externas. Según puede observarse, se busca corregir los mismos desequilibrios que el proyecto reformista de Luis Echeverría se había propuesto contrarrestar y que por la crisis nacional y mundial, así como por la inadecuación de la política económica aplicada, ahora se han acentuado (Gracida, 1996).

Como la gestión precedente, el gabinete lópezportillista integra representantes de las dos estrategias enfrentadas en su lucha por definir el desarrollo de la nación. Lo mismo que antes, los funcionarios comprometidos con el proyecto

neoliberal, quienes han encontrado en el convenio suscrito con las autoridades monetarias internacionales un valioso refuerzo, dominan el área financiera, en tanto que los promotores de la estrategia industrializadora ocupan la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, SEPAFIN y la recién constituida Secretaría de Programación y Presupuesto, SPP.¹⁴⁵ A escasos once meses de iniciado el sexenio, la agudización del conflicto al interior de la esfera pública motiva la renuncia del secretario de Programación y la simultánea separación de su cargo del secretario de Hacienda, quienes son remplazados por Ricardo García Sáinz y David Ibarra, respectivamente. Con el nombramiento de éste último, apunta un autor, López Portillo estaba optando tácitamente por el camino de la ortodoxia (Hernández, 1988). Ratifica la apreciación el que García Sáinz, a su vez, será sustituido en 1979 por Miguel de la Madrid.¹⁴⁶

Aunque a costa de disminuir todavía más la evolución de la economía y aplicar un tope de 10% al incremento de los salarios, los resultados económicos de 1977 se pliegan a los compromisos contraídos con el FMI. La inflación baja en tres puntos; la paridad monetaria tiende a estabilizarse en torno a 22.58 pesos por dólar; el desequilibrio en las finanzas públicas tan sólo sobrepasa en alrededor de cinco mil millones de pesos la cifra convenida; el descenso de las tasas de interés alienta mayores niveles de ahorro y de disponibilidad de crédito interno. Por su

¹⁴⁴ De acuerdo con el diagnóstico del Fondo, la devaluación es resultado del crecimiento excesivo de la demanda, producido por los elevados gastos públicos, financiados con emisión monetaria, y los aumentos salariales (Guillén, 1990).

¹⁴⁵ El nuevo titular de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público es Rodolfo Moctezuma Cid, antiguo oficial mayor de la propia dependencia; Gustavo Romero Kolbeck es designado director del Banco de México, mientras lo suple en NAFINSA, David Ibarra, quien fungía como subdirector de la propia financiera. A la Secretaría de Patrimonio llega José Andrés de Oteyza y a la Secretaría de Programación, Carlos Tello.

¹⁴⁶ Dando cuenta de la amplitud de medios que se usan en la pugna al interior del equipo gobernante, en 1981 Rogelio Montemayor sustituye al secretario técnico del gabinete económico, Carlos Salinas, luego que éste, en opinión de López Portillo, no por criterios técnicos sino para cubrir el insuficiente manejo del ajuste ordenado, discrepa con la Secretaría de Hacienda en cuanto al déficit público del año de 1981 (López, 1988).

parte, la deuda externa sube apenas en 312 millones de dólares por encima del tope establecido, cifra que sumada al ingreso de inversión extranjera directa, permite equilibrar el déficit de la balanza de mercancías y servicios, menor en 57% al del año pasado, e incrementar las reservas del Banco de México.

Las reservas petroleras, nuevas opciones

En el mes de marzo de 1976, durante una de las reuniones de evaluación realizadas al final del gobierno de Echeverría, Antonio Dovalí, por entonces director de PEMEX, informaba que las reservas de petróleo eran de 6 338 millones de barriles, por lo que México estaba a punto de transformarse en importador de petróleo crudo. Pero poco después, Jorge Díaz Serrano, contratista de PEMEX y coordinador del sector industrial en la campaña de López Portillo, avalado por expertos nacionales y extranjeros, asegura que una reserva aproximada de 11 200 millones de barriles es más realista. De esta suerte, en diciembre de 1976, el mismo Díaz Serrano, ya en su carácter de nuevo director de la paraestatal, da a conocer un programa de desarrollo y revaluación de las reservas que incluye duplicar la producción y la refinación del petróleo, así como triplicar la producción petroquímica.

Curiosamente, la importancia de su anuncio pasa desapercibida ante la noticia de que no subirá el precio de la gasolina. No sucede lo mismo en la conmemoración de la expropiación petrolera del año siguiente cuando López Portillo, según sus propias palabras, sale al mundo a gritar ;;Tenemos Petróleo!!, mientras declara que México debe ahora acostumbrarse a administrar la abundancia (Excélsior, 3 de agosto de 1977). Más allá de la euforia presidencial, lo cierto es que agotado el esquema industrial, la inesperada riqueza de hidrocarburos ofrece una oportunidad casi providencial para que, en

circunstancias financieras propicias, México reestructure su organización económica.

En ese 1977, gracias a que Díaz Serrano -como él mismo dice- lleva bajo el brazo los planos geológicos y las evidencias que apoyan la potencialidad petrolera del país, el ambiente fríamente cortés con que el FMI y diversos bancos privados y compañías aseguradoras internacionales reciben a la representación mexicana comisionada para conseguir nuevos financiamientos externos, súbitamente se torna en una actitud de franco interés (Díaz, 1992). No es para menos, al finalizar 1977 las reservas probadas son ya de 16 mil millones de barriles de petróleo, las reservas probables de 31 mil millones y las potenciales de 120 mil. La producción diaria de crudo y las ventas externas, con relación al número de barriles producidos y vendidos en 1976, han aumentado en 21.5% y 114%, y el hidrocarburo y sus derivados representan en este momento el 24% de las exportaciones totales de mercancías.

Los nuevos recursos permiten al gobierno reintegrar al FMI 114 de los 516 millones de dólares recibidos y pagar por adelantado la deuda contraída con la Tesorería de los Estados Unidos, de forma que México se desprende de la obligación de proseguir con el plan de ajuste. Esta coyuntura, aunada a las posibilidades financieras que ofrecen el mercado internacional de capitales y las exportaciones de hidrocarburos, vigoriza el antagonismo entre las fuerzas que pugnan por imprimir su hegemonía en el proyecto nacional. El diseño y ejercicio de la política económica y, en general el ámbito público, son otra vez uno de los principales espacios de la confrontación.

Desde 1978, enmarcada por estas circunstancias, la administración instrumenta una política expansiva. No se trata, sin embargo, de la aconsejada por aquellos miembros del gabinete económico quienes, desde años atrás, privilegian la inducción del crecimiento antes que su freno. Es un proyecto distinto, promovido por el director de PEMEX y que disfruta del

beneplácito presidencial; si bien ambos coinciden en conferir a la inesperada riqueza petrolera el acceso a una valiosa oportunidad para apuntalar la prosperidad de la nación.

Plasmada en el Plan de Desarrollo Industrial,¹⁴⁷ la primera, en oposición a la percepción dominante hasta muy recientemente, reconoce en la crisis la extenuación del esquema de crecimiento. Propone, entonces, pasar a una nueva estrategia que transforme a México en una economía exportadora de manufacturas, aunque sin abandonar totalmente la sustitución de importaciones. De acuerdo con esta visión, las ganancias provenientes de la venta de petróleo serían utilizadas, ante todo, para financiar las compras externas indispensables para el progreso industrial, con privilegio del sector de maquinaria y equipo. La segunda, donde la exportación gigantesca de productos petroleros vendría a ser el eje del crecimiento económico, estima que los ingresos por este concepto son el remedio a la ancestral penuria financiera padecida por México y permitirán mantener, sin grandes cambios, la organización económica.

Con este propósito de continuidad, aunque aplicada inicialmente como parte de los compromisos acordados con el Fondo,¹⁴⁸ México adopta la liberalización como el eje de su política comercial. En otros términos, en una especie de "gatopardismo", se favorece la liberalización comercial en tanto se reputa al proteccionismo como una de las razones que impidieron que el desarrollo estabilizador "diera ya más de sí" (López, 1998). El hecho es que la estrategia pública incorpora aspectos parciales de proyectos alternativos lo cual impide, como antes, dar coherencia a la política económica. De tal

¹⁴⁷ Publicado por SEPAFIN en marzo de 1979, a la corriente que impulsa el Plan se le identifica con el pensamiento nekeynesiano desarrollado en Cambridge, Inglaterra (Hirshman, 1987).

¹⁴⁸ En el mes de abril de 1977, con la intención de suprimirlo paulatinamente, poco más del 40% de las fracciones arancelarias quedan exentas del permiso previo de importación; mientras el 24 de mayo aparece un decreto en el Diario Oficial, constituyendo la Comisión de Aranceles y Controles del Comercio Exterior, cuya tarea es revisar los controles que regulan la importación y la exportación de mercancías.

manera, el plan de SEPAFIN, altamente proteccionista, queda desarticulado cuando se favorece la liberalización comercial; ésta a su vez, es sólo un instrumento aislado de la propuesta estabilizadora del Plan Nacional de Desarrollo, dado a conocer a inicios de 1980 por Miguel de la Madrid, nuevo titular de SPP.

Los empresarios, por su parte, expresan su postura y su percepción de la crisis económica de la mejor forma que saben hacerlo: después del ligero repunte de 1976, la inversión fija privada desciende en 1977, a razón de 7.2%, y en 1978 únicamente crece en 5%.¹⁴⁹ Pero, la promesa de una riqueza petrolera compartida hace variar su proceder;¹⁵⁰ en 1979, la inversión privada aumenta en 22.7% y 13% en el transcurso del siguiente año.¹⁵¹ Asimismo, luego de la renovación de sus direcciones, líderes dispuestos a la concertación con el Estado asumen la representación empresarial. Bajo el nuevo ambiente, el 15 de junio de 1979, las más importantes organizaciones de los dueños del capital publican un desplegado calificando de "sumamente positivo" el horizonte para México en el mediano y largo plazo, a la vez que se comprometen a acelerar al máximo el ritmo de sus inversiones (Excélsior, 16 de junio, 1979).

La profundización de la crisis: los límites de los desequilibrios productivos y financieros

No deja de tener sus visos de ironía el que la publicación, donde la iniciativa privada manifiesta el restablecimiento de su confianza en el futuro del país, se difunda el mismo día en que investigadores de organismos empresariales alertan sobre la

¹⁴⁹ Cuando no se indique otra cosa, las cifras provienen del apéndice estadístico o fueron elaboradas a partir de NAFINSA, 1984. Estas últimas no son estrictamente comparables con las empleadas antes debido a que se presentan a precios de 1970.

¹⁵⁰ En la Convención Anual de Banqueros de 1978, al referirse a la potencialidad petrolera, David Ibarra pide "unirnos todos" para administrarla.

precariedad con que se desenvuelve la economía mexicana. Según anotan, el estancamiento de la producción agrícola, la escasez de materias primas, el rezago en los servicios de transporte, la caída en la exportación de manufacturas,¹⁵² así como el carácter deficitario de las finanzas públicas y la utilización de financiamiento de naturaleza inflacionaria vaticinan el empeoramiento de la inflación, la depreciación de la moneda y el aumento de la dependencia con el extranjero (Gracida, 1996).

Y están en lo cierto. Pese a que en 1978-1981, el PIB consigna tasas anuales superiores a las del promedio histórico consignado desde los cincuenta, los desequilibrios productivos se intensifican.¹⁵³ Primero, de manera inusual, el ritmo del desenvolvimiento de las manufacturas, 8.3%, es inferior al del conjunto de la economía. Segundo, la tasa promedio anual del PIB petrolero, 19.65%, es notablemente más alta que la del resto de los sectores. Tercero, la agricultura, después del repunte experimentado en los años previos, nuevamente empieza a contraer su crecimiento. En consecuencia, puede advertirse que mientras la contribución de la actividad agropecuaria al PIB cae de 10.1% a 8.1%, entre 1978 y 1981, la correspondiente a la industria de transformación desciende de 24.8% a 22.3%.

En el mismo lapso, las ramas manufactureras registran también un desarrollo marcadamente heterogéneo. Sustancias químicas y madera mantienen sin grandes variaciones su ritmo de expansión; alimentos, textiles, minerales no metálicos y productos metálicos lo aumentan y otras, como papel, metálicas básicas y otras manufacturas, lo disminuyen. Al interior de cada

¹⁵¹ De esta manera, la formación bruta total de capital fijo con una tasa de 17.5%, entre 1978 y 1980, alcanza su nivel máximo en 1979 cuando aumenta en 23 por ciento.

¹⁵² Su descenso relativo en las exportaciones totales, de 50.3% en 1974 a 34.5% en 1978 y a 26.5% en 1979, tiene que ver, entre otros factores, con la mayor demanda interna motivada por la reactivación económica; la escasez de algunas materias primas; la caída del comercio mundial y la aplicación de medidas proteccionistas por parte de los países avanzados.

¹⁵³ Como "enfermedad holandesa" se le conoce a este fenómeno en que una situación de prosperidad da lugar a un quebranto interno (Cárdenas, 1996).

rama, son las actividades con mayor encadenamiento con la evolución petrolera, y aquellas cuyos procesos productivos están altamente internacionalizados, las que en realidad se benefician con el nuevo rumbo de la economía; tal se advierte en fabricación y ensamble de automóviles, autobuses y camiones y en algunos productos de la industria química (Gracida, 1997).

La mayor profundidad del desequilibrio entre los sectores, y al interior de estos, revela la desproporción existente en las prioridades productivas. En 1979, el 44.1% de la inversión pública federal se canaliza hacia electricidad (14.6%) y petróleo y petroquímica (29.5%). En contraste, conjuntamente las actividades raíz de importantes estrangulamientos económicos - agricultura, siderurgia y comunicaciones y transportes- tan sólo reciben el 26.5% de la inversión. Suerte semejante consigna el renglón de beneficio social, donde la inversión disminuye de 28% a 17%; si bien el descenso pretende compensarse a través COPLAMAR, con la apertura de tiendas sindicales y fortaleciendo la actividad comercial de CONASUPO.

Es de interés insistir en que los estrangulamientos productivos, reforzados por la desatención en inversiones y crediticia de que son objeto, son precisamente una de las causas más importantes de la inflación de estos años. En 1978-1981, hay una correspondencia entre el ritmo de elevación de precios y aquellas actividades con serios problemas o cuya dinámica de crecimiento tiende a disminuir.¹⁵⁴ En general, después de la disminución de 1978, el aumento de los precios se acelera, de forma que el índice de inflación medido a través del PIB, pasa de 16.7% a 20.3% en 1979 y a 28.6% en 1980; evolución que es sólo el anuncio del rápido crecimiento que habrá de sobrevenir. Conforme la oferta de estas actividades se torna rígida, frente

¹⁵⁴ El incremento más alto de los índices de precios al consumidor por sector de origen, con base en 1978, corresponde a actividades agropecuarias, 164.8%, seguido por fabricación de textiles, 115.8%, productos de madera, 99.6%, alimentos, 84.7%, fabricación y reparación de productos metálicos, 80.8%, transporte, 76.2% y químicos, 75.3%.

a una demanda en expansión, sus precios tienden a incrementarse. De manera simultánea, crecen las compras en el exterior, las cuales, a su vez, además de interiorizar un componente inflacionario externo, ejercen nuevas presiones sobre el déficit de la balanza de pagos y las propias finanzas públicas.

Como venía aconteciendo en los años recientes, el gasto y la inversión públicos ratifican su papel de palanca principal del crecimiento económico. El primero, como proporción del PIB, aumenta de 32.6% en 1978 a 40.6% en 1981 y, la segunda, crece en términos reales en 21.8% cada año. Entre tanto, el ingreso público más que se triplica, fundamentalmente en razón de los acrecentados ingresos petroleros,¹⁵⁵ ya que la emisión monetaria, aunque a una elevada tasa de 23% anual, tiende a detenerse, los precios y tarifas de los bienes de origen público permanecen sin cambios hasta 1982 y la captación del sistema bancario nacional no logra salir de su estancamiento, mientras se amplía la dolarización de los depósitos y la fuga de capitales.

A esto último, contribuye la rigidez del sistema financiero que le impide desempeñarse con eficiencia en un contexto inflacionario y de incertidumbre. Característica que subsiste, sin perjuicio de las modificaciones introducidas con el propósito de otorgarle mayor flexibilidad. Tales son los objetivos de las reformas de 1974 a la legislación bancaria, la aprobación de la Ley del Mercado de Valores, en ese mismo año, y el establecimiento de nuevos mecanismos de captación en 1977 que, entre otros resultados, hacen posible el desarrollo de la banca múltiple, de la intermediación financiera no bancaria y de las cuentas de depósito con fechas preestablecidas de vencimiento (Aspe, 1993).

Por lo pronto, el monto de los ingresos sigue siendo insuficiente para compensar los gastos y el déficit de las

¹⁵⁵ Entre 1977 y 1980, la importancia de los ingresos petroleros en los ingresos públicos totales pasa de 18% a 29%, es cuando se habla de la petrolización de las finanzas públicas.

finanzas públicas se eleva de 6.2% a 14.1% del PIB entre 1978 y 1981. Tal cual viene sucediendo desde el segundo lustro de los cincuenta, y aunque frena su ritmo de expansión,¹⁵⁶ es la mayor deuda pública externa la modalidad empleada por el gobierno para cubrir la brecha entre ahorro e inversión¹⁵⁷ y entre importaciones y exportaciones. En efecto, son principalmente las mayores obligaciones adquiridas con el extranjero las que compensan el desequilibrio de la cuenta corriente de la balanza de pagos y el saldo público deficitario. El porcentaje de este último cubierto por deuda foránea sube de 46% a 63%.

El déficit de la balanza de mercancías y servicios, por su parte, después de consignar una ligera caída en 1977, fruto de la recesión de la economía y de la devaluación, crece en los tres años siguientes de 2 693 a 12 544 millones de dólares. Esto es, el saldo desfavorable del intercambio de mercancías aumenta en un promedio anual de 56%, no obstante que el crecimiento de las exportaciones, determinado por los mayores precios internacionales y las ventas de hidrocarburos, contrarresta la desustitución de importaciones del sector manufacturero; cuyo índice varía de 0.1891 a 0.2804 en 1977-1980 (Villarreal, 1988).

En general, las compras en el extranjero aumentan a una tasa promedio anual de 74%, promovidas por la expansión de las importaciones asociada al esquema industrial; la celeridad y profundidad con que se desenvuelve la liberalización comercial; la sobrevaluación del tipo de cambio y, desde luego, el crecimiento de la demanda interna promovido por la reactivación económica. Al interior del grupo gobernante se había pensado

¹⁵⁶ De 1977 a 1980, el flujo neto de la deuda pública externa es en promedio de 3 200 millones de dólares, cifra inferior a los 4 000 promedio de 1974-1976. Los nuevos créditos, además, se obtienen en mejores condiciones; el plazo promedio de los procedentes del mercado del eurodólar aumenta de 5 a 8 años y, favorecidos por bajas tasas de interés, disminuyen los márgenes sobre la tasa Libor de 1.625% a otros colocados entre 0.625 y 0.875 (Hacienda, 1993; Cárdenas, 1996; Moreno y Flores, 1995).

que, en lo inmediato, las importaciones no crecerían en forma tan vertiginosa como las ventas externas de petróleo; tanto porque existía capacidad ociosa derivada de la crisis de 1976, como porque así había sucedido en los países petroleros de Oriente (Guillén, 1990).

Aunado a lo dicho, e incidiendo en el deterioro de la cuenta corriente, la balanza de servicios y remuneraciones a los factores productivos, tradicionalmente superavitaria, exhibe desde 1976 un progresivo saldo adverso ocasionado por el pago de intereses de la deuda pública y por las remisiones de la inversión extranjera directa. Al concluir el decenio, los dos renglones, correspondientes a una deuda pública externa de 33 322 millones de dólares,¹⁵⁸ superan el déficit de la cuenta corriente y equivalen al 50.8% del ingreso por exportación de mercancías.

Entre tanto, el incremento persistente de los precios, la caída relativa de la inversión destinada a beneficio social y el ejercicio de una política salarial restrictiva, hacen que el espectacular crecimiento de la economía en la última parte de la década de los setenta, se traduzca en un quebranto continuo de las condiciones económicas de los trabajadores. Entre 1977 y 1980, el promedio anual de la variación del índice deflacionado del poder adquisitivo del salario mínimo urbano es negativo. También lo es, excepto en 1977, la consignada por el índice del poder adquisitivo de los salarios manufactureros. Simultáneamente, aunque la población económicamente activa, PEA, crece a una tasa promedio anual de 4.1%, superior al aumento

¹⁵⁷ Luego de haber caído a 1.9% del PIB en 1977, la proporción más baja desde 1964, en los años siguientes el ahorro externo aumenta en forma constante hasta alcanzar la cifra de 6.7% en 1981, la más elevada desde 1950 (Aspe, 1993, cuadro II.3.).

¹⁵⁸ Este año, las empresas y los bancos privados contratan empréstitos extranjeros por valor de 5 641.4 millones de dólares, con lo cual el saldo de la deuda externa privada alcanza la cifra de 16 900 millones. En los últimos tres años, el sector empresarial ha acudido con mayor decisión al endeudamiento externo con el fin de elevar la rentabilidad financiera de sus empresas mediante créditos en dólares, moneda que la sobrevaluación del peso ha vuelto barata.

poblacional, 3.3%, lo cierto es que desacelera su expansión después de 1973, en especial durante 1977-1980.

El resultado es que se revierten las tendencias recientes de la distribución funcional del ingreso y de la distribución del ingreso por familias. De acuerdo con la información disponible, ambas empiezan a descender, después de haber alcanzado sus niveles redistributivos más importantes en 1976 y en 1977, respectivamente. Entre 1976 y 1980, disminuye la remuneración a los asalariados 40.3% a 37.4% del PIB; en tanto que las percepciones a nivel familiar observan, en 1984, un incremento de 5% en los ingresos del 10% de las familias más ricas. No extraña así que, a fines de la década, la agrupación e impulso del sector laboral adquiriera un nuevo ímpetu, sobre todo al interior del Congreso del Trabajo, donde desempeñan un importante papel el Sindicato Mexicano de Electricistas, SME, y el Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana, STRM.¹⁵⁹

De esta forma, a pesar del crecimiento del PIB a elevadas tasas reales históricas, la concentración de la riqueza ha aumentado y la expansión de la economía no es menos frágil que antes de la crisis de 1976. Más aún, como se indicó, en 1980 la elevación de los ingresos públicos procede exclusivamente del sector petrolero y el 63% de su déficit financiero es nivelado con endeudamiento externo. En ese mismo año, el 67.3% de las exportaciones totales son de origen petrolero; la entrada de capital de largo plazo equivale a casi el 96% del saldo negativo en la cuenta corriente y el coeficiente del servicio de la deuda es de 62.6% en 1979. En otros términos, el financiamiento de la expansión económica depende, como nunca antes, de la evolución de los mercados internacionales financieros y de hidrocarburos. Una variación negativa en ellos puede limitar drásticamente la disponibilidad de recursos para el desarrollo del país.

¹⁵⁹ Para la descripción y análisis de los movimientos de los trabajadores industriales en los años setenta y el primer lustro de los ochenta, ver Alvarez, 1988.

La crisis de la deuda; el principio del fin.

Algunas luces rojas empiezan a parpadear a fines de 1978, principios de 1979, con el viraje contraccionista iniciado en la política monetaria de la Reserva Federal estadounidense. Viraje que se consolida y alcanza mayores niveles a partir de enero de 1981, con Ronald Reagan a la cabeza del gobierno de los Estados Unidos, quien como venía haciéndolo Margaret Thatcher en Inglaterra, impulsa una estrategia de orientación neoliberal.¹⁶⁰ La restricción de la oferta monetaria ocasiona la dramática elevación de las tasas de interés -en poco tiempo se triplican-, el encarecimiento del dólar y el paso de una situación de exceso de liquidez en el mercado financiero mundial a otra distinguida por su insuficiencia. Tal evolución tiene un doble efecto para México y, en general, para los países deudores: mayor carga financiera de la deuda contraída previamente y endurecimiento en las condiciones de contratación de nuevos créditos.

En los primeros meses de 1981, sin embargo, el futuro parece promisorio para el país. Se prevé un incremento de las exportaciones petroleras mexicanas en aproximadamente 75% y de 10% en el precio internacional del hidrocarburo (Hacienda, 1988). De suerte que, la interrogante principal formulada en esos días es cómo contener la inflación; éste es el tema central de las disputas al interior del grupo gobernante, en especial entre José Andrés de Oteyza y Miguel de la Madrid. Pero, llega el 1° de junio. En esta fecha, Jorge Díaz Serrano pide, y obtiene, la autorización del Ejecutivo para bajar el precio del petróleo, hecho que de manera simbólica marca el inicio de la peor crisis financiera sucedida en el país, al menos desde la

¹⁶⁰ Entre sus rasgos principales, ésta incluye: retorno a los principios del mercado, austeridad, rigor, disciplina monetaria, equilibrio de las finanzas públicas, desregulación, privatización, desmantelamiento del Estado benefactor (Guillén, 1997).

Revolución Mexicana, y que tendrá con la declaración de suspensión de pagos y la nacionalización de la banca privada, algunos de sus momentos más álgidos.

La reducción del precio internacional del petróleo realmente era previsible. Los países productores, al principio sobre todo Arabia Saudita, Inglaterra y Noruega, habían venido creando una situación de sobreoferta de los hidrocarburos y los países compradores para contraer su demanda habían estado acumulando reservas, racionalizando su consumo y fomentando el empleo de fuentes alternativas de energía. La conjunción de ambos desenvolvimientos origina que, el 3 de junio de 1981, la Organización de Países Exportadores de Petróleo, OPEP, acuerde reducir el precio del hidrocarburo. México disminuye en 4 dólares por barril el precio del crudo pesado.

La forma y los tiempos en que se ajusta a la baja el precio del petróleo mexicano, causa la destitución de Jorge Díaz Serrano de la Dirección General de PEMEX. Su salida del gabinete lopezportillista, donde su nombre es uno de los más mencionados para el relevo presidencial de 1982, y el retorno de Rodolfo Moctezuma Cid, en su sustitución, refuerza la presencia de los funcionarios proclives a la doctrina liberal, así como las posibilidades de que, de sus filas, surja el candidato del PRI a la Presidencia de la República.

Desde otra perspectiva, si el ofrecimiento de 1978 de compartir la riqueza petrolera consiguió reconquistar la confianza del sector privado en el futuro del país, el descenso de los precios del petróleo hace que, en forma inmediata, ésta vuelva a perderse. Rumores devaluatorios, mayor dolarización - surgen los llamados mexdólares- y fuga de capitales son fenómenos cotidianos en los círculos de empresarios, desde el mismo mes de junio.¹⁶¹ Su asiento, son las atractivas tasas de

¹⁶¹ Los movimientos de capital a corto plazo y el renglón de errores y omisiones, indicativos de la fuga de capitales, suman 5 284 millones de dólares en 1981 y 18 536 millones en 1982

interés ofrecidas en el exterior, la apreciación del dólar y la sobrevaluación progresiva del peso, alrededor de 28% en 1981. Seguramente influye, también, la ausencia de una respuesta oportuna de la administración al inopinado desplome de los recursos financieros. En el mes de agosto, el monto de la caída de la exportación petrolera se calcula alrededor de 10 mil millones de dólares. A ella deben sumarse los decrementos derivados de la baja del precio internacional de las otras materias primas exportadas por México, cuya disminución es parte del drástico descenso de los precios internacionales de los productos primarios que se inicia en 1977.

Comparativamente, el paquete de ajuste convenido por el gabinete al finalizar el mes de julio, resulta moderado. Este incluye la reducción del gasto público en 4%; el incremento de los aranceles a las importaciones, así como la sujeción de éstas al uso de licencias y permisos previos; aumento de los recursos destinados al fondo para las exportaciones y mayor deslizamiento del peso. Al parecer, la tibieza de la respuesta pública se deriva de dos circunstancias particulares. Una, al principio, aunque pronto se advierte lo erróneo de la evaluación, el gobierno juzga que la caída de los precios internacionales del petróleo es un fenómeno temporal, mismo carácter transitorio que atribuye a la política estadounidense.

Otra, la determinación de no acrecentar la inquietud política tradicionalmente desencadenada por la cercanía de la designación del candidato del PRI a la presidencia de la República. Es decir, se trata de una de esas coyunturas donde las decisiones públicas en materia económica y, con ello, la evolución misma de la economía dependen en alto grado de factores ajenos a los estrictamente económicos. Tan sólo dos meses después, el 25 de septiembre, Miguel de la Madrid recibe

(cuadro 6.1, NAFINSA, 1984). Otro autor estima las cifras en 10 627 y 10 466.7 millones de dólares, respectivamente (Aspe, 1993, cuadro III.4).

la nominación del partido oficial.¹⁶² Su nombramiento significa el triunfo de la línea monetarista-liberal al interior del aparato público y presagia su dominio en el sexenio siguiente. Desde esta perspectiva, las medidas que se toman en lo que resta de la administración, opuestas a esta ortodoxia, nacen limitadas en cuanto a su posible duración temporal.

Por lo pronto, para compensar el menor precio del energético y la fuga de capitales, el gobierno, además de intensificar las exportaciones petroleras, se obstina en proseguir recorriendo el camino más corto, aparentemente menos difícil y muy conocido por la economía mexicana: el del endeudamiento externo. En 1981, la deuda pública exterior aumenta en 19 148 millones de dólares, 56%. De ellos, 9 885 son de largo plazo y los 9 263 restantes de corto plazo, con lo cual, la deuda con vencimiento menor a un año sube en 621%. Aunado a este crecimiento, sin precedentes en los últimos años, descolla el hecho de que una parte importante de la deuda procede de bancos privados, cuyas tasas de interés son variables (Hacienda, 1988). Su empleo, para resolver problemas netamente financieros -un alto porcentaje de los nuevos créditos se destina al pago del servicio de la deuda anterior, para compensar el aumento de las tasas de interés internacionales y para restituir las reservas del Banco de México-, únicamente pospone la resolución de las dificultades implicadas en su desarrollo, al presente por un tiempo inferior a un año. Se está ante un fenómeno inédito, en el que el endeudamiento ya no es consecuencia de los movimientos estructurales y de la naturaleza de la planta productiva, ni siquiera de su base comercial, sino que adquiere una dinámica propia, se nutre a sí misma y se

¹⁶² Años después, refiriéndose al triunfo del ex titular de la SPP, y al abatimiento del histórico abstencionismo, López Portillo juzga que la semipasividad y la posposición de imprescindibles disposiciones en la política económica valieron la pena. Lo más importante en aquellos días de crisis era salvar la estructura política del país lo cual, añade, se logró (López, 1988).

separa cada vez más de los imperativos del aparato productivo (Guillén, 1990; Lichtensztejn, 1993).

Pero ni la importante entrada de dinero fresco puede detener la sangría de divisas de que es objeto el país; ni la propia devaluación. El 18 de febrero de 1982, el Banco de México abandona el mercado cambiario. Al finalizar ese mes, la paridad monetaria se ha desplazado de 26.4 a 44.7 pesos por dólar y, en el mes de marzo es ya de 45.52 pesos.¹⁶³ Es decir, en un corto lapso, la moneda se deprecia en 75.4%. En forma simultánea, el gobierno aplica una serie de programas contractivos de ajuste.

La estrategia del programa dado a conocer el 20 de abril es semejante a la que promueve el FMI y es hechura, en lo esencial, del nuevo secretario de Hacienda, Jesús Silva Herzog, y del nuevo director del Banco de México, Miguel Mancera, quienes representan la avanzada de la administración que entrará en funciones el 1º de diciembre de ese año. Al concluir 1982, la política ejercida ofrece algunos resultados satisfactorios en términos de los grandes déficits financieros, no así por lo que respecta al sometimiento de la inflación y al crecimiento de la economía. La primera aumenta en 98.8%, y de segunda, decrece a razón de 0.6%. Vale la pena destacar que, no obstante que el déficit financiero del PIB consigna un aumento de 14.1% a 16.9%, si se excluye el gasto por concepto de intereses de la deuda pública, el déficit presupuestal primario desciende de 8% en 1981 a 2.5% en 1982.

Desde otra perspectiva, el anuncio del programa del 20 de abril tampoco consigue, como se esperaba, contener la fuga de capitales y la dolarización.¹⁶⁴ Cada vez más apremiado por la

¹⁶³ En la primera quincena del mes marzo, David Ibarra y Romero Kolbeck son separados de la Secretaría de Hacienda y del Banco de México. La principal razón argüida por el Presidente es que ambos funcionarios se oponen a que el deslizamiento del peso se fije en función del incremento de los salarios. Los nuevos nombramientos, acordados con el Presidente Electo, Miguel de la Madrid, recaen en Jesús Silva Herzog y Miguel Mancera, respectivamente.

¹⁶⁴ Entre enero y agosto, en el total de ahorros líquidos, los de moneda extranjera aumentan de 13% a 40% y en el conjunto de ahorros a plazos, lo hacen de 28% a 36%

salida de dinero, pero principalmente por la necesidad de refinanciar la deuda de corto plazo contratada el segundo semestre de 1981, en el mes de marzo, el Gobierno Federal había obtenido el préstamo más cuantioso de los últimos años, por un monto de 2,500 millones de dólares; sin imaginar que ésta sería su última línea de crédito disponible. Pero así es. En junio la banca internacional no sólo clausura la oferta crediticia para el país, sino también cancela algunos préstamos ya concedidos. México enfrenta una crisis de liquidez sin precedentes.

La moratoria se vuelve inminente a mediados de agosto, después que las conversaciones con el Fondo y las autoridades monetarias de los Estados Unidos no ofrecen opciones inmediatas, o las que brindan, por lo oneroso rayan en lo inaceptable. El Departamento del Tesoro de ese país, por ejemplo, propone a los representantes mexicanos, Jesús Silva Herzog y José Andrés de Oteas, el acceso a un financiamiento de mil millones de dólares por la venta anticipada de petróleo, pero condicionado a que el precio del crudo se fije en diez dólares por abajo del vigente en el mercado.

Siendo así, el 17 de agosto de 1982, previas negociaciones con las autoridades financieras internacionales y diversas instancias externas, el secretario de Hacienda, reunido en la ciudad de Nueva York con delegados de la banca acreedora, solicita que se otorgue a México una suspensión por noventa días del pago del principal de la deuda exterior. Este acto, es el reconocimiento internacional de la crisis de la deuda mexicana, pero también es el catalizador para el estallido de una crisis de dimensiones mayúsculas en el sistema financiero mundial.

Internamente, la suspensión de pagos tiene el efecto de reforzar la especulación y la compra masiva de dólares. Sin duda, estos actos, expresión de la desconfianza o de la falta de credibilidad en la política pública (García y Serra, 1983), desempeñan un vigoroso papel en el deterioro de la legitimidad monetaria, pero no son el origen de su crisis. Su raíz es la

acumulación de gigantescas deudas, asociadas con el esquema de crecimiento, y que ahora está siendo imposible reembolsar (Guillén, 1990).

Frente a la inoperancia de los métodos de gestión monetaria tradicionalmente aplicados, el gobierno instrumenta una medida inédita para la economía mexicana; el control del uso de las divisas. De esta suerte, el 6 de agosto, se instaura la doble paridad: una preferencial, con un tipo de cambio de 49.13 pesos por dólar y un deslizamiento de 4 centavos al día y otra general, cuyo nivel, establecido inicialmente en 75 pesos por dólar, será fijado por la oferta y la demanda de la divisa. Los propósitos de la restricción del sistema cambiario son contener el crecimiento de las importaciones, del endeudamiento exterior y de la inflación, así como desanimar la fuga de capitales. A pesar de este decreto, y del que permite hacer uso de los 12 mil millones de las divisas asociadas con los mexdólares, al concluir el mes de agosto, las reservas del Banco de México prácticamente se han volatilizado.¹⁶⁵ Se está en una coyuntura donde la moneda puede dejar de cumplir su función de medio de pago y provocar que el intercambio se paralice (Guillén, 1990).

En estas circunstancias, el 1° de septiembre de 1982, durante su sexto y último informe presidencial, José López Portillo anuncia la nacionalización de la banca y la adopción del sistema de control de cambios. Es otras palabras, el gobierno opta por la medida extrema de transformar el contexto institucional que rige la actividad del sistema financiero del país: "(...) seguir haciendo la Revolución desde las instituciones" (López, 1988, 1235), señalaría después el ya expresidente de México al referirse a esta decisión. La medida no deja de tener sus visos de castigo a los banqueros mexicanos

¹⁶⁵ Mediante un decreto del 13 de agosto se determina pagar los mexdólares en moneda nacional, a un tipo de cambio de 69.5 pesos por dólar. Asimismo, información aparecida en la prensa nacional señala que las reservas del Banco de México apenas alcanzan un monto suficiente al de 15 días de importaciones.

y de amenaza política para quienes han llevado sus capitales fuera del país. Por eso, el Ejecutivo revela que se cuenta con información sobre las cuentas bancarias abiertas recientemente en el extranjero y de los inmuebles propiedad de mexicanos en los Estados Unidos.¹⁶⁶ Del mismo modo, la resolución aparece como una victoria, efímera como se vería más adelante, de la corriente gubernamental opuesta a la estrategia liberalizadora que Miguel de la Madrid ha empezado a anunciar en su campaña.

De cualquier forma, el hecho es que el problema de la deuda persiste. Muy probablemente la proximidad del vencimiento de la moratoria, acordado para el 12 de noviembre, y con ella la exigencia de reanudar el pago del principal, así como la decisión del gobierno mexicano de evitar una suspensión unilateral de pagos permiten, a tan sólo dos días de emitidos los decretos, restablecer las pláticas con el FMI, inconforme ciertamente con las medidas aplicadas, tan opuestas a su propia concepción. Uno de los primeros resultados del acercamiento con el organismo internacional es la firma de una nueva Carta de Intención, el 12 de noviembre de 1982. Por su parte, la aceptación del Acuerdo de Facilidad Ampliada por el Consejo Ejecutivo del Fondo, abre la puerta para proseguir las negociaciones con la comunidad bancaria internacional.

Algunos autores, al referirse a la naturaleza de las directrices contenidas en los acuerdos, señalan que México, como en general América Latina, es forzado por las instituciones financieras internacionales a adoptar políticas neoliberales (Gereffi, 1996; Petras y Morley, 1992). Siendo correcta la afirmación, extendida, además, a la presión ejercitada por los Estados Unidos, resulta por lo menos incompleta. Tal como ocurrió en su momento con el esquema estabilizador, los nuevos

¹⁶⁶ Previamente a la nacionalización y al control de cambios, López Portillo encarga a un equipo, coordinado por José Andrés de Oteyza, investigar los montos, mismos que da a conocer en su informe, y los nombres de las personas involucradas. La cifra es impresionante: 23 mil millones de dólares, cantidad muy superior a los 17 mil millones de la deuda total.

responsables mexicanos de la política pública comulgan también con la filosofía promovida por los organismos internacionales. En efecto, cuando México se adentra de lleno en el proceso de reorganización económica buscando, de nueva cuenta, superar su ancestral atraso, sus dirigentes lo hacen convencidos de que la recuperación de los principios liberales del siglo XIX, constituyen la pauta de la modernización del siglo XXI.

Reflexiones finales

México inicia los años ochenta enfrentando problemas inéditos y en medio de la fractura de las seguridades asociadas a los paradigmas y esquemas económicos dominantes en las décadas posteriores a la segunda posguerra. La única certidumbre que se tiene es que el país padece una de las peores crisis de su historia. Una crisis debida al estilo personal de gobernar -el cual ha desatendido los principios estabilizadores, elevado la participación del Estado y minado la confianza de los hombres de negocios- es la apresurada y temprana explicación difundida por algunos círculos oficiales y empresariales. Y aunque en un breve tiempo, la profundidad misma de los desajustes de la economía y el alcance mundial del fenómeno refutan la doctrinaria interpretación tan temerariamente formulada, su influencia todavía se deja sentir en la periodización de la historia inmediata de México de algunos estudios publicados en la presente década. En ellos se designa como etapa de populismo y desestabilización a los años 1970-1982 (OCDE, 1991; Bazdresch y Levy, 1992; Cárdenas, 1996; Krauze, 1997).

Algunas de estas visiones van más lejos y, acorde con el paradigma en boga de que sólo el mercado es capaz de organizar en forma racional la economía, atribuyen la crisis al papel preponderante conferido en la estrategia de industrialización a la presencia estatal, cuya gestión económica, afirman, chocó sistemáticamente con la lógica de los mercados (Badrezch y Levy, 1992). Otros estudios, de carácter pionero, imputan no a la estrategia en sí misma, sino a su modo de instrumentación y a la naturaleza de las relaciones que se establecieron entre los agentes económicos, las causas de su fracaso (Sheahan, 1990; Little, Scitovsky y Scott, 1975).

La reflexión respecto a la capacidad interpretativa de estos análisis -tarea tácitamente emprendida en la investigación- ofrece elementos valiosos para evaluar la pertinencia de la orientación seguida en las últimas décadas en la reorganización económica del país; así como para conocer las razones por las cuales la industrialización no condujo a las metas que, hace más de cuarenta años, la sociedad mexicana pensaba haría posible alcanzar. A partir de este razonamiento, y en oposición a la naturaleza teórico-doctrinaria distintiva de una parte importante del debate actual, es que he seguido el camino de aproximarme a la comprensión del proceso industrial mexicano desde la perspectiva de su propia historia concreta.

Ya, en la Introducción de la Tesis me hacia una pregunta, cuya lejanía temporal de los elementos que configuran su respuesta no debe llamar a error en cuanto a su trascendencia en el análisis: ¿Cuáles fueron las razones y las circunstancias que llevaron a instrumentar, y a reproducir en el tiempo, el esquema de crecimiento seguido por México? Según examiné en los capítulos iniciales, los fenómenos involucrados en la primera parte de la interrogante fueron múltiples. Sin duda, uno de ellos consistió en que los desajustes inducidos por la crisis de los años treinta y las dos guerras mundiales exhibieron de modo abierto la vulnerabilidad económica y la dependencia del país, y en general de las regiones atrasadas, respecto a las economías industriales. Un segundo factor fueron las condiciones excepcionalmente restrictivas del funcionamiento mundial de ese tiempo que permitieron a México, sobre todo durante la segunda guerra, descubrir algunas de sus propias potencialidades económicas; no sólo aumentaron la producción y las exportaciones nacionales sino también la acumulación de divisas. Sin embargo, cuando el mundo retornó a una economía de paz, tanto las ventas al exterior como el ahorro en moneda internacional se esfumaron con prontitud, al punto de que en 1948 la balanza de pagos padece una severa crisis y el peso se devalúa.

Estas dos dinámicas, a su vez, favorecieron la emergencia de un tercer hecho digno de destacarse: la decisión de trabajadores, empresarios y gobierno, difundida en 1945, de convertir la industrialización del país en el objetivo del esfuerzo nacional. Según se desprende de sus propias palabras, sus promotores ven en la industrialización, con los ojos puestos principalmente en el vecino país del norte, las marcas del sendero recorrido por las economías ricas y prósperas para gozar de un crecimiento más dinámico y de autonomía económica. Parecería que se han imbuido del espíritu de la afirmación realizada por Marx cien años antes: "El país que desde el punto de vista industrial está más avanzado proporciona al que lo está menos una imagen de lo que constituiría su futuro" (Marx, 1968).

En su parecer influyeron también las tesis que, postuladas desde los años treinta por Raúl Prebisch, empezaban a fundar en América Latina una línea de pensamiento propio. Además de promover la industrialización deliberada de la región, auxiliándose de una política proteccionista como lo habían hecho los países avanzados, sus propuestas refutan la teoría de las ventajas comparativas y su conclusión de que la liberalización comercial beneficia el avance de todas las naciones.

Fue en este clima social cuando, en los eventos internacionales donde se debatió en torno a la reorganización económica de la posguerra, los representantes mexicanos, junto con el resto de las delegaciones de los países con un nivel similar de desarrollo, propugnaron y obtuvieron que la industrialización de sus economías fuera reconocida como uno de los principios del reordenamiento mundial. No fue una concesión por parte de las naciones avanzadas sino el producto de la armonía de intereses que se estableció, bajo la meta compartida de crecimiento económico, entre los promotores de la industrialización y quienes pugnaban por el pleno empleo.

Regresando la mirada a esos años, no parece haber existido para México otra alternativa viable para superar su ancestral condición de atraso que la de una industrialización deliberada.

Para ello, además, el país cuenta con una estructura manufacturera de cierta importancia constituida desde el último tercio del siglo XIX.¹⁶⁷ Al respecto es de interés advertir, aunque sólo como una hipótesis para estudios futuros, que la permanencia de algunos rasgos asociados a la forma de producción económica y organización de la sociedad en el último siglo, varios de ellos descritos en la parte introductoria, así como otra serie de elementos puestos en relieve por diferentes análisis, sugieren que el proceso mexicano de industrialización transita por dos fases. La primera se inicia a fines del siglo XIX, aproximadamente en su octava década, y concluye en los años treinta-cuarenta del actual milenio. La segunda, objeto de la presente investigación, principia por este último tiempo y culmina alrededor de finales de la octava década.

En todo caso, en el umbral de la segunda fase la búsqueda deliberada de la industrialización del país no fue un desatino, aunque tal cosa llegó a sostenerse en ese momento (Tannenbaum, 1952). La que sí se erigió desde un principio en una fuente de innumerables anomalías fue su concepción mecánica y ahistórica y el comportamiento social a ella coligado. Sus impulsores equiparan la industrialización con el predominio de la estructura manufacturera y tienen el convencimiento de que éste, por sí mismo, habrá de conducir a niveles elevados de crecimiento, empleo, distribución de la riqueza y autonomía económica.¹⁶⁸ No toman en cuenta el "atraso relativo" del país ni

¹⁶⁷ En este tiempo, surge y se consolida una planta manufacturera formada, por lo general, por unidades productoras de bienes de consumo inmediato e intermedios, los cuales requieren de importaciones para satisfacer sus necesidades básicas de maquinaria y equipo (Cardoso, 1980; De la Peña, 1975; Cárdenas, 1987 y 1994; Haber, 1992; Gracida, 1994; Blanco y Romero, 1997). Como bien señala un autor, es entonces cuando se echaron los cimientos de la industria mexicana moderna. Más discutible, empero, es su conclusión de que el desenvolvimiento ocurrido después de los años cuarenta sea tan sólo el desarrollo de aquél (Haber, 1992).

¹⁶⁸ Durante breves periodos de tiempo, países como la India y Formosa cuidaron que el crecimiento de otros sectores, ante todo el agrícola, acompañara la expansión manufacturera, mientras Argentina, durante el primer decenio de la posguerra, incorporaba al cuadro de sus preocupaciones las metas de empleo, distribución del ingreso, justicia social. Sin embargo, terminan por volver el objetivo principal de su política económica el establecimiento y desarrollo

la continua transformación temporal y espacial del capitalismo que, sin perjuicio de sus rasgos universales, significa la existencia de obstáculos y ventajas diferentes para cada una de las naciones. En otros términos, ignoran el hecho de que todas las experiencias exitosas habían sido el producto de una síntesis original de una multiplicidad de factores, domésticos e internacionales, de la más diversa naturaleza, por lo tanto únicas y no reproducibles en el tiempo y en el espacio. Y menos de forma automática, porque, tal como señala un autor, las mejores "copias" han sido aquellas que sintetizan las enseñanzas y oportunidades extrañas con su particular cultura y sus propias circunstancias económicas; se erigen del reconocimiento de una pluralidad que es cuestionada (Pipitone, 1994).

No existió en el país entonces una auténtica vocación industrializadora; el clima social favorable se pone al servicio del crecimiento de la industria, no al de la industrialización de la sociedad mexicana. La falta de una genuina voluntad de cambio se manifestó, también, en la ausencia de un plan de largo aliento y en el predominio de criterios pragmáticos en el quehacer de empresarios y gobierno. Entendiendo como tales, aquellos que privilegian el corto plazo y procuran promover el crecimiento sin modificar en su esencia la organización del país. A la sombra de esta evolución se van creando toda una serie de intereses que dan lugar a una espesa red de corrupción e ineficiencias que hermanan al poder político con el económico. En un ámbito muy particular, ese es el contexto que enmarca parte de los niveles y duración en el tiempo de las medidas proteccionistas.

Ciertamente, diversos autores han señalado la existencia de modalidades de conducta de los agentes económicos, cuya esencia no puede ser dilucidada exclusivamente por razones de índole económica o política. Hablan entonces de motivos de "naturaleza

de la industria manufacturera como mecanismo para acelerar la tasa de crecimiento de la economía (Little, Scitovsky y Scott, 1975).

psicosocial", "valores culturales" o, simplemente, de "irracionalidad económica." (Rodríguez, 1986; Sheahan, 1990; Little, Scitovsky, Scott, 1975).¹⁶⁹ Todavía hoy, sin embargo, el análisis de las razones que expliquen, o al menos identifiquen, el origen y sustento de este peculiar actuar, se erige como una deuda de la investigación de la Historia Económica. El fértil camino abierto por Samuel Ramos en 1934 y transitado por Octavio Paz, años más tarde, tiene un gran trecho por recorrer (Ramos, 1977; Paz, 1987).

En todo caso, a la forma de funcionamiento descrita contribuyó, asimismo, el que la racionalización teórica base de la estrategia industrial deliberada y su instrumentación, esto es, el pensamiento de la CEPAL, se construye simultáneamente con el avance mismo del proceso. Así, durante la década de los cincuenta, y buena parte de los sesenta, algunas de sus aportaciones se originan en el análisis y propuestas de política económica hechas por la Comisión para enfrentar problemas concretos inmediatos que afectan a ciertas economías latinoamericanas o al conjunto de la región. Otras se mantienen durante un tiempo al nivel de proposiciones abstractas que sólo incorporan recomendaciones generales, según se vio para los casos de la política proteccionista y del financiamiento externo, por ejemplo (Rodríguez, 1986; Bruton, 1998).

¹⁶⁹ Un ejemplo de ello, es la controversia que se establece entre la ética protestante, reconocida en la actuación de las naciones desarrolladas de occidente, y lo que, en contraste, podría denominarse una "ética católica". Los valores latinoamericanos, señala un autor: "Encarnan una mayor preocupación por los tradicionales conceptos católicos del "justo precio" y el "salario justo", en oposición a la idea de que los precios y salarios deberán dejarse a las fuerzas del mercado. Esto no significa que los precios y salarios reales no influyan sobre la conducta, pero significa que están en juego, más intensamente, cuestiones universales de conflicto entre principios morales y la aceptación de las fuerzas del mercado" (Sheahan, p. 37). Aunque peyorativamente, esta idea estuvo atrás de la explicación que la Comisión Capehar (de Estados Unidos) atribuyó al llamado realizado por el país al capital extranjero: "México tiene un amplio abastecimiento de gentes con suficiente iniciativa para desarrollar su economía. Tanto voluntad como la habilidad existen. Lo que falta en la actualidad es un abastecimiento adecuado de capital. Poseyendo una profunda fe religiosa en que la providencia arreglará el desarrollo apropiado de México y cuidará a su pueblo, los mexicanos hoy invitan a la participación del capital extranjero para realizar este desarrollo económico" (Comisión Capehart, 1957, p. 87).

El hecho es que el pragmatismo, que por una u otra causa orientó el quehacer económico del país, contribuyó a imbuir de una gran rigidez al sistema socioeconómico y a transformar en problemas estructurales fenómenos que, al inicio del proceso, podrían imputarse al carácter tardío del mismo o que no existían. Así lo ratifica su propio desenvolvimiento y el de sus instituciones, pero también la conducta de los agentes económicos, la filosofía que enmarca su actuación y las omisiones en ellas percibidas. Los ejemplos no son pocos, pero el referirme a la desproporción productiva de la industria de transformación me permite recapitular sobre una de las relaciones que constituyen el centro de la Tesis.

Según examiné en el capítulo primero, durante los años cuarenta por una serie de circunstancias, entre las cuales sobresalen su predominio en la estructura productiva y su rentabilidad inmediata, hombres de negocios y funcionarios públicos coinciden en que la producción de bienes de consumo debe ser la base de la industrialización. Aunque reconocen en la limitada presencia del sector de maquinaria y equipo una de las razones principales del atraso del país, no despliegan acciones específicas para su desarrollo. De nuevo, en el primer lustro de los cincuenta, tiempo en el cual se ha agotado la capacidad de transformación de los bienes de consumo inmediato, las energías sociales se dirigen prioritariamente a la elaboración de bienes de consumo durable e intermedios vinculados con su producción, mismos que el mercado y la concentración del ingreso señalan como los de mayor y más rápida recuperación de las inversiones. En realidad, excepto en algunos círculos académicos donde se había advertido el problema en forma temprana, es sólo a principios de los setenta cuando la coherencia productiva en la industria de transformación empieza a ser objeto del interés y de la atención gubernamental. Sin embargo, las políticas instrumentadas para su desarrollo pierden en pocos años su carácter prioritario, luego que el sector petrolero comienza a desempeñar el papel de rama motora de la transformación.

Hoy día, menciono en la Introducción, la vigencia de la formulación teórica que considera la proporcionalidad en el ámbito de las naciones como condición necesaria para la reproducción armónica del capital social, se ha constituido en uno de los múltiples aspectos de reflexión de la ciencia económica. Su análisis está siendo abordado desde diferentes ópticas. Una de ellas, influida por las experiencias de los países del sudeste asiático que se insertan en la economía mundial a partir del desarrollo de algunas ramas del sector de bienes de consumo, cuestiona "(...) si es necesario preservar las viejas autonomías relativas de la acumulación de capital y la vía de un industrialismo que debe considerar en su interior el desarrollo del sector I del aparato productivo, espacio en el cual llevamos un gran atraso tecnológico" (López, 1991).

Haciendo énfasis en la globalización económica, una idea semejante aparece en las últimas publicaciones de Fernando Fajnzylber. En un ensayo de 1991, el autor afirma que la década perdida -de aprendizaje doloroso le llama-, marcó en la región el "inicio de la toma de conciencia respecto a la necesidad de transitar hacia una nueva fase del proceso de industrialización que supere el encapsulamiento favorezca la articulación productiva y eleve la competitividad internacional (...)." Bajo este punto de vista, para el investigador latinoamericano, la principal diferencia en la forma de inserción que existe entre el continente y varios países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo, OCDE, los cuales cuentan con abundantes recursos naturales, "(...) reside en que en estos últimos la industrialización se apoya fuertemente en la transformación de dichos recursos" (Fajnzylber, 1991, 167-168). Siendo así, sugiere seguir una vía donde se potencien "las ventajas comparativas" de la región. Tesis que enfrenta no sólo la evolución histórica del sistema capitalista sino, igualmente, las proposiciones analíticas que han incorporado el concepto de "ventajas comparativas dinámicas."

Teniendo también como marco la globalización, pero reputada ésta como la imagen actualizada de la tendencia histórica del capitalismo a traspasar las estrechas fronteras de los Estados Nacionales, están aquellos estudios de los cuales se infiere que la formulación analítica sobre la proporcionalidad productiva no ha perdido vigencia, su novedad consiste en el cambio de su espacio de reproducción (Minian, 1979; Alvarez, 1987; Aguilar, 1996; De la Peña, 199).¹⁷⁰ Como en ellos se examina, el aceleramiento del proceso de internacionalización en la segunda posguerra, debido sobre todo al vigoroso impulso de la gran empresa trasnacional, se distingue en los años setenta y ochenta por abrir el camino a esquemas de operación globalmente integrados que transforman profundamente la organización de la producción y del trabajo. Esta evolución exhibe, asimismo, el agotamiento de las transformaciones difundidas por la Segunda Revolución Industrial y el paso a una tercera.¹⁷¹ Caracterizada por la existencia de notables rivalidades económicas,¹⁷² la nueva forma de organización de la economía implica, a su vez, cambios en la jerarquía internacional de los sistemas productivos nacionales, relocalización y fraccionamiento geográfico de algunas de las ramas productivas y, en general, el ascenso de

¹⁷⁰ Estas interpretaciones reconocen que por su nivel, dimensión y complejidad, la actual internacionalización entraña profundos cambios cualitativos en el sistema capitalista. Y, desde esta óptica, su objetivo principal consiste en "(...) comprender qué leyes históricas propias de ese sistema siguen siendo importantes, cuáles se han modificado y operan de nuevas maneras, cuáles han dejado de funcionar y hasta dónde las nuevas realidades se expresan en nuevas contradicciones que reclaman nuevas explicaciones teóricas" (Aguilar, 1996, 41).

¹⁷¹ Así lo señalan: 1) el conjunto de innovaciones tecnológicas que gradualmente han comenzado a revolucionar a las maquina motorizada y a su fuente energética, al igual que la robotización de algunos procesos productivos; cuyo período de gestación se inicia ya desde la cuarta década del presente siglo con la creación de las máquinas automáticas, pero más específicamente en 1975 con la máquina herramienta de control numérico que permite el diseño de la "máquina multi-herramienta". 2) El ascenso, paulatino también, de una nueva modalidad de organización del capital monopólico, caracterizado por la globalización de los procesos económicos y de las finanzas, y cuyo avance reclama la globalización del mercado internacional y la configuración multipolar de bloques económicos.

¹⁷² Estas se dan fundamentalmente entre norteamericanos, alemanes y japoneses y se expresan en un conjunto de acciones de la empresa sobre sus costos, organización, naturaleza de sus productos y mercados, destinadas a ganar una porción mayor del mercado mundial para hacerse más rentables.

una nueva división internacional del trabajo (Alvarez, 1988 y Minian, 1979).¹⁷³

En la emergente especialización internacional, sobresale el progresivo predominio de los países avanzados en la exportación de las llamadas, por la OCDE, ramas intensivas de conocimiento: aeroespacial, electrónica, computación y equipos de oficina, farmacéutica e instrumentos científicos (Corona, 1994). Al parecer se está cumpliendo la predicción formulada en 1975 por Samir Amin, en el sentido de que con la Tercera Revolución Industrial el mundo atrasado se especializaría en la producción industrial "clásica", incluidos bienes de capital, reservándose el centro las actividades ultramodernas: conquista del espacio, átomos, automatización, electrónica (Amin, 1975, 133).

La experiencia histórica de lo ocurrido con las ramas dinamizadoras del ascenso capitalista, y aquellas asociadas con la Segunda Revolución Industrial, parece dar validez a la posibilidad arriba descrita: los procesos productivos de los textiles y la metalurgia comenzaron a trasladarse a los países de menor desarrollo, una vez agotado su potencial transformador, mientras un destino semejante se observa, aproximadamente desde fines de la séptima década del presente siglo, en cuanto a las actividades automotriz y de bienes electrodomésticos.

En todo caso, tal como afirman varios autores, las formas de producción y su organización mundial que apuntan hacia una nueva complementariedad, no han eliminado la vigencia de la relación estructural entre la rama productora de bienes de consumo y la de bienes de producción. Más bien, se observa que la redefinición del capitalismo presiona a que esa y otras relaciones estructurales para su eficaz reproducción operen en espacios mundiales (Rhys, 1987; De la Peña, 1993).

¹⁷³ Al respecto, un número importante de estudiosos —entre ellos Hine, 1991; Naisbitt, 1995; Alvin y Toffler, 1994.— se refieren ya a la transición de una sociedad industrial, a una de la información, donde el centro de las manufacturas se desplazará de las funciones físicas a otras más intelectuales, de que aquellas dependen (Toffler, 1994; Aguilar, 1996).

Aunque exceden los límites temporales de la Tesis, me he detenido en estas reflexiones porque además de que configuran lo que en la Introducción denomino los resultados del pasado inmediato corroboran, incluso tomando en cuenta su índole preliminar, la naturaleza histórica de las principales relaciones que caracterizan el proceso. En otros términos, ratifican el hecho de que, los rasgos distintivos de un estadio de desarrollo o subdesarrollo no son inalterables, sino se modifican con el avance mismo del sistema capitalista a nuevas etapas (Hobsbawm, 1989). Desde esta óptica, la ausencia de proporcionalidad en la planta productiva nacional es, durante el periodo estudiado, uno de los elementos explicativos fundamentales del carácter trunco de la industrialización.

Como en la primera, la respuesta a la segunda parte de la pregunta formulada en la Introducción acerca de cuáles fueron las razones y circunstancias que llevaron a reproducir en el tiempo el esquema de crecimiento seguido por México, involucra una multiplicidad de fenómenos y relaciones, algunos de los cuales han sido examinados en la Tesis.

Una explicación muy difundida, asiente de su reputación de milagro, es la que afirma que el modelo funcionó. Lo hizo hasta mediados de los sesenta señalan ciertos indicadores, inicios de los setenta dicen algunos estudiosos, fines del primer lustro de la esta década apuntan otros autores. Y, ciertamente, teniendo como punto de referencia el estrecho margen conceptual y la filosofía que fundamentaron el proceso mexicano de industrialización, una imagen exitosa configuran: el crecimiento económico, la estabilidad y la transformación de las manufacturas en el eje de la organización económica doméstica y del modo de inserción con la economía mundial. Esta visión, sin embargo, puede constituirse en una trampa interpretativa. Porque más profundamente aún que esas tendencias macroeconómicas se agitan otras de naturaleza desequilibrada. Ambas son inseparables. Todavía más, éstas son el basamento de aquellas. En otros términos, el éxito fue en parte el fruto del mayor

desequilibrio y el origen de muchos de los desajustes posteriores, sobre todo los relacionados con el debilitamiento progresivo de la base financiera de la economía.¹⁷⁴ Por eso, a la afirmación de que la disciplina fiscal fue la causa de que la inflación y el tipo de cambio permanecieran estables, debe seguir la pregunta de cómo se obtuvo esta disciplina.

En el esquema de desarrollo estabilizador subyace la tesis, imperante en los primeros años del período, según la cual, la expansión económica por sí misma es condición suficiente para promover un crecimiento sostenido, pero establece también que su preservación en el largo plazo requiere contener, además, las presiones inflacionarias y la variabilidad del tipo de cambio. Bajo esta concepción, y reputando ambos fenómenos de carácter fundamentalmente monetario, la estrategia no se propone corregir las distorsiones estructurales de la organización productiva y social del país en donde tienen su origen, sino únicamente sujetar su expresión en el ámbito monetario y financiero. Simplificando, puede afirmarse que la parte medular del esquema consiste en dejar de utilizar para el financiamiento de los principales desequilibrios recursos de naturaleza inflacionaria -ahorro forzoso y emisión de moneda-, para emplear en su lugar ahorro voluntario, interno y externo. Empero, un alto porcentaje de éste adquiere la forma de endeudamiento.

A diferencia de lo ocurrido con la desproporcionalidad productiva, varios de los problemas fueron advertidos desde principios de la sexta década por los dirigentes del país, quienes manifiestan su decisión de corregirlos en sus orígenes. Desde este punto de vista, la relevancia del desenvolvimiento mexicano en los años que abarcan aproximadamente de fines de los cuarenta a inicios de los sesenta es doble. Por una parte, en ellos, la evolución económica se caracteriza por un rápido

¹⁷⁴ Particularmente me refiero a: una expansión sectorial e intrasectorial poco armónica, la mayor concentración del ingreso, el deterioro continuo de la cuenta pública y de las cuentas externas y, en estrecha vinculación con la política estabilizadora, la subvención de los déficits financieros de estos desequilibrios mediante el uso creciente de capital externo.

crecimiento, cuyos desequilibrios productivos apenas empiezan a manifestarse en el ámbito comercial y aún más lentamente en el ámbito financiero. Por la otra, sin embargo, a raíz de la crisis de 1954 una nueva interpretación de lo que los desajustes significan, la transformación de medidas temporales en permanentes y una gestión estatal que ya no muestra voluntad política para modificar el esquema, se conjugan para su reproducción en el tiempo.

Según se vio, desde finales del primer lustro de los cincuenta, el saldo comercial desfavorable lejos de apreciarse como indicador de la inmadurez productiva y competitiva de la producción interna, comienza a ser juzgado como un signo de crecimiento económico y la corriente externa de capitales como una señal de confianza en el desarrollo del país. Asimismo, la reducida gravación tributaria. luego de haberse considerado una medida transitoria de aliento a la inversión, deviene en un rasgo distintivo del desenvolvimiento económico. Esto ocurre debido al sistemático rechazo, en ocasiones amenazante, del sector privado para con las iniciativas públicas tendientes a disminuir, por la vía impositiva, la distribución inequitativa de la riqueza. Pero, también, por el predominio de la idea de que una redistribución del ingreso favorable a los sectores con más alta propensión a ahorrar haría posible aumentar la producción con mayor rapidez. Aunque se disipa a la luz de la política ejercida, vicisitudes similares padece, antes de ser dejado de lado, el propósito del gobierno de ocuparse en forma prioritaria del aliento del desarrollo agrícola mientras la empresa privada lo haría de las manufacturas; lo sucedido en 1952 es, sin duda, el ejemplo más dramático por sus consecuencias. Al fin y a la postre, el esquema parecía desempeñarse tan exitosamente que se optó por preservarlo.

Esta forma de funcionamiento, ante todo su permanencia temporal más allá de lo que sus propios desequilibrios lo hubieran admitido, sólo fue posible porque el esquema armoniza con el curso de la economía internacional. A diferencia de la

etapa previa, y de la subsiguiente, en estos años el país no hubo de resentir choques externos negativos de gran magnitud y sí logró beneficiarse de la vigorosa y estable ola expansiva capitalista mundial cuyo dinamismo, especialmente en los sesenta, no tiene precedentes. México cuenta con acrecentados mercados del exterior para colocar sus exportaciones y adquirir bienes de capital, así como para ampliar su base financiera por la vía de la inversión extranjera directa y, sobre todo, a través de préstamos internacionales. La importancia que adquieren los flujos de capital la consigna el hecho de que, aun cuando el sector externo registra niveles comerciales inferiores a los precedentes, aumentan los índices de la apertura financiera, destacadamente el renglón de ingresos. Área que evoluciona entonces, como la de mayor vulnerabilidad a las transformaciones del exterior.

Desde este punto de vista, puede afirmarse que el llamado desarrollo estabilizador fue el beneficio transitorio que la onda expansiva capitalista mundial hizo posible en el país. Pero el esquema no podía sostenerse indefinidamente. Por el contrario, su existencia en el tiempo estaba determinada por su fragilidad estructural y por las mutaciones del sistema capitalista que pudieran alterar adversamente los términos de la división internacional del trabajo. Cuando así comienza a suceder, desde mediados de los sesenta y con fuerza en la octava década, las contradicciones estructurales del proceso mexicano de industrialización se levantan como obstáculos inmensos para la continuidad de la expansión económica.

¿La crisis es entonces expresión del agotamiento de la modalidad de acumulación adoptada para acceder al capitalismo industrial? Los resultados de la investigación apuntan hacia una respuesta afirmativa, misma que se corrobora al visualizar globalmente e integradas como aspectos peculiares de un solo proceso varias de las interpretaciones sobre la crisis ofrecidas por diversos autores. De acuerdo a las relaciones principales de la Tesis, entre ellas sobresalen las que hacen hincapié en el

agotamiento de la estrategia de sustitución de importaciones, aquellas donde se subraya el estrangulamiento externo y esas otras que enfatizan la ineficiencia de la gestión estatal.

Del examen de la tesis del agotamiento puede inferirse que la estrategia de sustitución de importaciones, y específicamente la forma en que ésta fue instrumentada en el país, trajo consigo la consolidación de la desproporcionalidad productiva, mientras su agotamiento sobreviene cuando enfrenta "(...) dificultades crecientes -técnicas, financieras y de mercado- para pasar de las sustituciones "fáciles" (bienes de consumo no duradero y algunos bienes intermedios) a las difíciles (bienes intermedios complejos y algunos bienes de consumo duradero y bienes de capital)" (Boltvinik y Hernández, 1983, 456). Es decir, la pérdida de la capacidad de la estrategia sustitutiva como fuente dinámica de crecimiento ocurre mucho antes de que pueda constituirse una planta integrada, capaz de conducir el proceso y de competir en el ámbito internacional.

Los desajustes comerciales y financieros originados en el ámbito productivo son puestos en relieve por la interpretación que destaca la índole limitativa del desequilibrio externo, juzgado éste como intrínseco al modo de operación del proceso de sustitución de importaciones y definido a partir del comportamiento deficitario de la cuenta corriente: "En los últimos años los déficits continuos y crecientes en bm y en los bs B, aunados a la carga neta de la inversión extranjera sobre la balanza de pagos y el costo creciente de los servicios de la deuda (amortizaciones, intereses) indican sin necesidad de proyecciones econométricas de balanza de pagos que el desequilibrio externo es y será una de las restricciones más severas al crecimiento de la economía mexicana en la década de los años 70" (Villarreal, 116).¹⁷⁵

¹⁷⁵ Otros análisis también ponen el acento en los desajustes del sector externo, pero al separarlos analíticamente de la evolución del aparato productivo, reputan de "exógenos" al desarrollo industrial: el estancamiento de las exportaciones agrícolas; el deterioro de los servicios y el gran crecimiento de los pagos de factores al exterior (Barker y Brailovsky, 1983).

Importantes piezas de otro de los fenómenos acumulativos que contribuyen a limitar las posibilidades de reproducción en el largo plazo de la compleja realidad que constituye el proceso de industrialización mexicana, las adiciona la investigación que destaca la ausencia de una actuación estatal oportuna para hacer frente a varios de los desequilibrios o distorsiones presentes en el esquema estabilizador. Por razones políticas, y porque de acuerdo a la visión del desarrollo económico que se tenía no se juzgaba imperioso hacerlo en lo inmediato, dejaron de tomarse medidas para revolver la pérdida de competitividad del aparato productivo, la contracción y colapso posterior del sector agrícola y la creciente dependencia financiera del exterior. Todo ello maduró en un crecimiento económico con debilidad estructural (Cárdenas, 1996).

Desde fines de los sesenta, pero en especial en el primer lustro de los setenta, se pretendieron corregir algunos de los problemas estructurales, sin apreciar que grandes mutaciones en el mundo estaban verificándose y que había finalizado la trayectoria transformadora del esquema industrial seguido. Cuando ya no hay más confusión sobre el momento en que se vive, y se confrontan proyectos excluyentes para la búsqueda de un nuevo rumbo nacional, el descubrimiento de los recursos petroleros impulsaron al Ejecutivo para ejercitar una política que estimaba a los nuevos ingresos como el remedio a la ancestral penuria financiera padecida por el país; sólo se valoró necesario reorganizar aquellas áreas que se juzgaba habían impedido al desarrollo estabilizador "dar más de sí", tal como el sistema proteccionista.

Desde este enfoque, era inevitable el fracaso del programa reformista del gobierno de Luis Echeverría y de la política económica de la presidencia de José López Portillo. Es cierto, las causas inmediatas de su inoperancia estuvieron determinadas, principalmente, por la incapacidad de la gestión estatal para sanear la base financiera del proceso. Pero el verdadero y más profundo motivo fue el de prolongar artificialmente el esquema

de crecimiento mediante la política estabilizadora, en un contexto donde el mecanismo básico de éste había dejado de funcionar, tanto por el nivel alcanzado por los desequilibrios como porque el marco internacional, antes favorable, se había vuelto adverso. Dominó entonces una política que se limitó a enfrentar la crisis coyuntural sin replantearse la vigencia del esquema de desarrollo de largo plazo. De nueva cuenta, prevaleció el corto término y el conservadurismo vuelto parte esencial del desempeño de los agentes económicos.

En particular, a lo largo de todos estos años, asentada en ocasiones en una certidumbre errónea, la actuación estatal se mostró cada vez más renuente a los cambios, pero sobre todo a cubrir el costo político, social y económico que todo proceso de transformación conlleva. Así lo hizo en los cincuenta, desperdiciando las condiciones propicias para corregir los desequilibrios del sistema y la posibilidad de que el capital extranjero desempeñará efectivamente un papel complementario para un crecimiento económico saludable. Más tarde, cuando comenzó a diluirse el halo exitoso del desarrollo estabilizador, también rehusó pagar el precio de la transformación; entonces la deuda pública fue acrecentada a niveles peligrosos por su difícil manejo. Pero contra toda previsión ya de simple sentido común, se siguió por la misma ruta y la economía se volvió aún más frágil; los ingresos petroleros fueron despilfarrados y estalló la crisis de deuda. De este modo, al menos desde el inicio del periodo, el país fue avanzado paulatina, pero en forma firme, hacia lo que podría llamarse un "Escenario Terminal" (Solís, 1982). El rumbo fue trazado internamente; la distancia del recorrido terminó por depender de las condiciones del desenvolvimiento internacional.

A principios de los años ochenta, el precio de la transformación ya no puede rehuirse por más tiempo y la factura pasa a manos de los mexicanos. La caída de los precios internacionales del petróleo, la moratoria del pago de la deuda y la firma de la Carta de intención con el FMI, a fines de 1982,

son los sucesos que marcan simbólicamente el reconocimiento público de que una época de la historia del país está terminando y de que otra se inicia.

México empieza a vivir ya claramente un periodo de transición hacia un modelo económico basado en el mercado que enfrenta el mismo reto que casi medio siglo atrás: la superación del atraso. En los albores del siglo XXI, el movimiento todavía no concluye, pero se ha desplegado en una dirección que repudia el pasado y por lo tanto la posibilidad de encontrar un nuevo camino que tenga en él, en el reconocimiento de sus logros y fracasos, su punto de partida.

**APENDICE
METODOLOGICO**

Fuente estadística¹⁷⁶

La fuente estadística básica de la investigación, por lo que se refiere a los datos primarios de valor de la producción y la distribución de los factores productivos -número de establecimientos, capital invertido y personal ocupado-, proviene de las cifras censales uniformizadas por Ignacio Hernández con base en la nomenclatura del Censo Industrial de 1975 (Hernández, 1979). Además de su magnitud y estructura, con el fin de identificar las tendencias y la dinámica de las variables, así como de algunas relaciones de interés particular para el estudio, transformé la información de precios corrientes a constantes, empleando para ello el deflactor implícito del PIB, con base en 1960.¹⁷⁷

Agrupación de bienes, según su destino

Por así requerirlo la investigación, a partir de la clasificación por ramas y clases -definida en el Catálogo Mexicano de Actividades Económicas para el censo de 1975-, agrupé las clases industriales, por tipo de bienes, en cinco categorías de acuerdo a su destino: consumo no duradero, consumo durable, intermedios no básicos, intermedios básicos y de capital. Los criterios bajo los cuales se normó la agregación y listado de cada grupo, adolecen de los riesgos e imprecisiones que suelen acompañar a tareas de tal naturaleza. Tratando, sin embargo, de reducirlos me apoyé en algunos trabajos de autores y equipos de especialistas que han empleado este tipo de clasificación.¹⁷⁸ Ampliamente difundido su uso, valga la pena

¹⁷⁶ Una primera versión de este anexo lo desarrollé en la tesis de Maestría, "El programa industrial de la Revolución" (Gracida, 1992).

¹⁷⁷ Los índices correspondientes son de 12.8, 11.1, 16.6, 31, 47.7, 76, 100 y 188.7 para 1930, 1935, 1940, 1945, 1950, 1955, 1960 y 1975, respectivamente (NAFINSA, 1978).

¹⁷⁸ Entre otros autores, un primer ejemplo de desagregación, a nivel de dos dígitos (por ramas), lo brindan Salvador Cordero y otros (1983, cuadro 4), Julio Boltvinik y Enrique Hernández (1983) y René Villarreal (1976). Cordero en su análisis para 1965 desagrega, además, los bienes intermedios en básicos y no básicos. A nivel de cuatro dígitos (por clase), destacan la clasificación

precisar las convenciones aplicadas en la definición de los agregados y un comentario breve sobre las diferencias existentes con otros estudios. Para los fines de mi análisis, considero:

Bienes de Consumo.- Todos aquellos productos finales que se utilizan directamente para la satisfacción de las necesidades humanas, en un periodo determinado de tiempo.¹⁷⁹ Dentro de esta amplia gama, con base en sus características intrínsecas: perecederos o no perecederos, de consumo único o distribuido a lo largo del tiempo, de uso personal o compartido, lapso de vida útil, etcétera, he distinguido a su vez entre bienes de consumo no durable y bienes de consumo duradero. Cuando, aun tomando en cuenta estos aspectos, ha sido difícil la clasificación de algunas clases, como mencioné, he optado por ver cómo han sido agrupadas en otros estudios para decidir su ubicación. Por ejemplo, tales son los casos de cuchillería y productos similares y de bombillas eléctricas, productos elaborados en la rama metalmeccánica, que NAFINSA-ONUDI cataloga como durables.

Bienes Intermedios.- Son todas aquellas mercancías cuyo destino final es el de incorporarse al proceso productivo como insumo para la fabricación de otros productos.¹⁸⁰ Este grupo, muy extenso y heterogéneo, lo he dividido en dos categorías -no básicos y básicos- dependiendo de su origen y de su destino. En general considero como básicos, a los bienes provenientes de la rama metalmeccánica y aquellos que son insumos para la producción de otros bienes intermedios, de consumo durable o de capital. En contraste, los intermedios no básicos no se producen en la rama mencionada y se destinan a la producción de bienes de consumo no duradero. La excepción son los productos de envase y de empaque, los cuales he incluido en bienes intermedios no básicos, independientemente de su rama de origen y del tipo de bienes a que se incorporen. Así los

propuesta por Ayala, Blanco, Cordera, Knochenhauer y Labra (González y Casanova, 1980, cuadro 7) y la de NAFINSA-ONUDI (NAFINSA, 1977). Este último estudio, muy sugerente, se concentra en la producción del sector metalmeccánico.

¹⁷⁹ Aquí, como señala Marx para las mercancías en general, no importa "el carácter de estas necesidades, el que broten por ejemplo del estómago o de la fantasía" (Marx, El Capital, t.I. 3).

estimé debido a que, por sus propiedades, su destino final no se relaciona de manera excluyente con algunos de los grupos definidos.

El trabajar a nivel de clases industriales (cuatro dígitos) y la desagregación de los bienes intermedios en las dos categorías mencionadas, con características diferenciables y un comportamiento también distinto es, como se verá, particularmente significativo para el análisis del proceso de industrialización en la etapa analizada. Por otra parte, la definición de un agregado de intermedios no básicos, implicó que la mayoría de las clases correspondientes a la rama textil, por las consideraciones antes expuestas, quedaran bajo ese renglón, cuando regularmente aparecen en el rubro de bienes de consumo no durable¹⁸¹. Dada la importancia cuantitativa de esta actividad, se establecen profundas diferencias con otros análisis, por lo que hace a la importancia relativa y a la dinámica de los distintos grupos de bienes.

Bienes de capital.- Para determinar este agregado, nuevamente recurrí al estudio conjunto NAFINSA-ONUUDI, donde se señala que "(...) el concepto de bienes de capital (...) corresponde a los productos que fábrica la industria metalmeccánica y que se incorporan a lo que la contabilidad nacional denomina formación bruta de capital fijo, es decir, la maquinaria y equipo que forma parte de la inversión" (NAFINSA-ONUUDI, 1977, 2). Subsisten, sin embargo, como acotan esa misma publicación y otros trabajos, serias dificultades para elaborar un listado metodológicamente adecuado a la definición. ¿Cómo clasificar algunos productos intermedios cuyo desarrollo es necesario para la expansión de dichos bienes, o aquellos otros que, dependiendo del usuario, son bienes de inversión o de consumo, por ejemplo, automóviles, partes y accesorios, refrigeradores, máquinas de coser, etcétera? ? La forma de presentación de las estadísticas

¹⁸⁰ Coincido entonces con la definición de NAFINSA-ONUUDI, según la cual, el agregado de bienes intermedios "incluye aquellos bienes que antes de tomar contacto con la demanda final, ya sea para inversión o para consumo, son incorporados a otros productos."

¹⁸¹ A estas clases de la rama textil, Marx las llamó "artículos intermedios, como son por ejemplo el algodón, el hilado, la hebra, etc. Aun siendo ya de suyo un producto, puede ocurrir que la materia prima originaria tenga que recorrer toda una gradación de diferentes procesos, en los que va funcionando sucesivamente como materia prima, bajo una forma distinta cada vez, hasta llegar al proceso de trabajo final, del que sale convertida en medio de vida apto para su consumo" (Marx, 1968, t. I, 133-134).

censales también contribuye a hacer más arduo el problema en la medida que, aun a nivel de clases, aparecen incluidos productos que, de acuerdo a su destino final, forman parte de diferentes grupos de bienes. Estas son entonces algunas de las razones por las cuales, generalmente, al agrupar el sector de bienes de capital, los diversos estudiosos del tema optan por incluir dentro de él al conjunto de la producción metalmecánica.

Lejos de mi pretensión resolver tales dificultades, sin embargo, tomando en cuenta que para el trabajo era fundamental intentar al menos dicha distinción,¹⁸² sólo listo dentro del sector de bienes de capital, aquellos bienes que claramente se identifican como maquinaria y equipo. En el caso donde la información censal agrupa productos con diferente destino, los coloco dentro del renglón, que desde el punto de vista de valor, resulta el más significativo.

Otras relaciones

Dentro del análisis estadístico incluyo, además, algunos indicadores tecnológicos¹⁸³ que arrojan luz acerca de las distintas condiciones de producción prevalecientes al seno de cada uno de los grupos de bienes y su comportamiento diferenciado a lo largo del tiempo. Las tendencias así observadas muestran cómo la diversificación y modernización de las manufacturas, ocurridas en el periodo, consolidan un aparato productivo desproporcional, caracterizado por la importancia abrumadora de los bienes de consumo no durable e intermedios no básicos, el crecimiento preferente de los de consumo

¹⁸² En el periodo estudiado, los sectores de bienes de consumo durable y de intermedios básicos tienen un importante desarrollo, lo cual ha llevado a los autores que basan su análisis en la evolución de las actividades de la metalmecánica, a suponer que en estos años la producción de bienes de capital logra una expansión más significativa de lo que realmente ocurre.

¹⁸³ La sugerencia para la utilización de este tipo de "rendimientos tecnológicos" nace a partir de una excelente investigación realizada por Carlos Maya, sobre el proceso de concentración industrial en México. De su concepción original, aunque con un objetivo diferente y con ciertos ajustes a mi propia información, me he servido para elaborar los principales índices de establecimiento medio, densidad de capital y productividad del trabajo (Maya, 1987; Valenzuela, 1984).

durable y los intermedios básicos y la reducida participación del sector productor de maquinaria, una de las causas explicativas fundamentales de la naturaleza trunca del proceso de acumulación industrial en el país. Para los fines de la investigación, considero:

Establecimiento medio.- La relación que se establece entre el número de unidades productivas existentes en el sector, grupo de bienes o clase y el número de empleados ocupados en cada una de esas agregaciones, respectivamente. A manera de convención designo como grandes, aquellas unidades cuyo índice es superior al del establecimiento medio de las manufacturas; medianos, los que arrojan una dimensión similar a éste, y pequeños, los colocados por abajo del mismo.¹⁸⁴

Intensidad de capital.- Proporción del capital invertido por persona ocupada.¹⁸⁵ El índice de intensidad relativa de capital se define por la relación que guarda el índice del grupo de bienes, o clase, respecto a su similar del total del sector manufacturero. Entre más alto sea, reconozco la existencia de un mayor desarrollo tecnológico, a partir del supuesto de que en términos generales, éste encierra una relación capital-trabajo más elevada.

Productividad del trabajo.- Mide el coeficiente que resulta de dividir la producción bruta entre el número total de trabajadores ocupados. De nuevo, el índice de productividad relativa es la proporción que se establece entre el indicador a nivel de grupo de bienes o clases, respecto al índice obtenido para las manufacturas en su conjunto.

¹⁸⁴ Este indicador es especialmente relevante para el análisis, en la medida que me permitirá tener una idea aproximada de hasta que punto son efectivamente pequeños y medianos establecimientos los que signan la expansión de la estructura manufacturera en el periodo estudiado.

¹⁸⁵ El tomar el capital invertido (total de activos) como numerador de la relación es sólo una tosca aproximación, en realidad debería usar las cifras de los activos fijos brutos. Pero al no estar disponible su homogeneización he optado por incluir este indicador para tener, al menos, una idea general del diferencial tecnológico existente entre los grupos. Esta es también una de las causas por la cual me he abstenido de realizar comparaciones con indicadores internacionales.

Agrupación de bienes por su destino.**Bienes de consumo no durable**

- 2011 Conservación de frutas y legumbres por deshidratación.
- 2012 Preparación, congelación y elaboración de conservas y encurtidos.
- 2013 Fabricación de ates, jaleas, frutas cubiertas o cristalizadas y otros dulces regionales.
- 2014 Fabricación de salsas, sopas y alimentos colados y envasados.
- 2024 Descascarado, limpieza y pulido de arroz.
- 2028 Desgrane, descascarado, limpieza, pulido, selección y tostado de otros productos agrícolas.
- 2031 Fabricación de azúcar y productos residuales.
- 2032 Fabricación de piloncillo o panela.
- 2049 Preparación, conservación y empaquetado de carnes.
- 2051 Pasterización, rehidratación, homogeneización y envasado de leche.
- 2052 Fabricación de crema, mantequilla y queso.
- 2053 Fabricación de leche condensada, evaporada y en polvo.
- 2059 Fabricación de cajetas y yogures y otros productos a base de leche.
- 2060 Preparación, conservación y envasado de pescados y mariscos.
- 2071 Fabricación de pan y pasteles.
- 2072 Fabricación de galletas y pastas alimenticias.
- 2081 Fabricación de cocoa y chocolate de mesa.
- 2082 Fabricación de dulces, bombones y confituras.
- 2083 Fabricación de chicles.
- 2084 Tratamiento y envase de miel de abeja.
- 2089 Fabricación de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos.
- 2091 Fabricación de aceites, margarinas y otras grasas vegetales alimenticias.
- 2093 Fabricación de tortillas.
- 2094 Fabricación de palomitas de maíz, papas fritas, charritos y productos similares.
- 2095 Refinación y envase de sal y fabricación de mostaza, vinagre y otros condimentos.
- 2096 Fabricación de hielo.
- 2097 Fabricación de helados y paletas.
- 2099 Fabricación de otros productos alimenticios.
- 2111 Elaboración de tequila, mezcal y otras bebidas a base de agaves.
- 2112 Elaboración de ron y otros aguardientes de caña.
- 2114 Elaboración de vinos de mesa y aguardientes de uva.
- 2115 Elaboración de pulque.
- 2119 Fabricación de sidra y otras bebidas fermentadas; excepto las malteadas.
- 2122 Elaboración de cerveza.
- 2130 Elaboración de refrescos y bebidas no alcohólicas.
- 2202 Fabricación de cigarros.
- 2321 Fabricación de medias y calcetines.
- 2329 Fabricación de otros tejidos y artículos de punto.
- 2392 Fabricación de tapetes, alfombras y tapices de fibras blandas.

- 2411 Confección de vestidos, faldas, blusas y otra ropa exterior de mujer, excepto uniformes.
- 2412 Confección de trajes, sacos, pantalones y otra ropa exterior para hombres; excepto camisas y uniformes.
- 2413 Confecciones de uniformes militares, deportivos, escolares y para otros usos.
- 2414 Confección de camisas.
- 2416 Fabricación de guantes, pañuelos, corbatas y productos similares.
- 2417 Fabricación de sombreros, gorras y similares; excepto palma.
- 2418 Fabricación de sombreros de palma y materiales similares.
- 2419 Fabricación y ensamble de otras prendas exteriores de vestir.
- 2421 Fabricación de brasieres, fajas, portaliqas y similares.
- 2431 Fabricación de sabanas, servilletas y productos similares.
- 2432 Fabricación de cubreasientos, vestiduras, forros, fundas y otros productos similares.
- 2434 Elaboración de bordados, deshilados, plisados, trou-trou y forrados de botones.
- 2439 Fabricación de banderines, cortinas y otros artículos confeccionados con textiles y materiales sucedáneos.
- 2511 Fabricación de calzado de tela con suela de hule o plástico.
- 2512 Fabricación de huaraches, alpargatas y similares.
- 2519 Fabricación de calzado y pantuflas; excepto los moldeados de hule o plástico.
- 2529 Fabricación de productos de cuero y piel y materiales sucedáneos; excepto calzado y prendas de vestir.
- 2622 Fabricación de artículos de palma, vara, carrizo, mimbre y similares.
- 2713 Fabricación de colchones, almohadas y cojines; incluye reparación.
- 3050 Fabricación de productos farmacéuticos y medicamentos.
- 3061 Fabricación de jabones, detergentes y otros productos para lavado y aseo.
- 3062 Fabricación de perfumes, cosméticos y otros productos de tocador.
- 3094 Fabricación de cerillos y fósforos.
- 3095 Fabricación de velas y veladoras.
- 3219 Fabricación de linóleos, calzado y otros productos de hule.
- 3229 Fabricación por moldeo o extrusión de otros artículos de plástico.
- 3311 Fabricación de vajillas y otros productos de alfarería y cerámica para el hogar.
- 3324 Fabricación de cristalería, cristal refractario y otros productos de vidrio.
- 3950 Fabricación de aparatos y artículos deportivos; incluyendo equipo de billar, boliche y pesca.
- 3991 Fabricación de juguetes; excepto los de hule y plástico moldeado.
- 3992 Fabricación de lápices, gomas, plumas y otros artículos y útiles para oficina, dibujo y pintura artística.
- 3993 Fabricación de sellos metálicos y de goma.
- 3996 Fabricación de escobas, cepillos y artículos similares.

- 2711 Fabricación de muebles; excepto los de metal y los de plástico moldeado.
- 2712 Fabricación de mamparas y persianas.
- 3211 Fabricación de llantas y cámaras.
- 3212 Regeneración de hule y vulcanización de llantas y cámaras.
- 3511 Fabricación de cuchillería y productos similares.
- 3520 Fabricación de muebles metálicos y sus accesorios; incluyendo reparación.
- 3594 Fabricación de baterías de cocina.
- 3722 Fabricación de cintas magnetofónicas, discos, etcétera.
- 3791 Fabricación de acumuladores y pilas eléctricas.
- 3792 Fabricación de tubos y bombillas para iluminación.
- 3799 Fabricación de lámparas ornamentales, candiles y otros aparatos eléctricos y sus partes; incluyendo anuncios luminosos.
- 3811 Fabricación y ensamble de automóviles, autobuses y camiones.
- 3891 Fabricación y ensamble de motocicletas, bicicletas y otros artículos de pedal.
- 3899 Fabricación de vehículos de tracción animal y propulsión a mano.
- 3911 Fabricación de anteojos, lentes y sus partes y aparatos e instrumentos ópticos
- 3912 Fabricación de aparatos, accesorios y artículos fotográficos y de fotocopiado; incluyendo películas, placas y papel sensible.
- 3920 Fabricación y ensamble de relojes y sus partes.
- 3931 Fabricación de joyas y orfebrería de plata.
- 3932 Fabricación, grabado, tallado y pulido de joyas de orfebrería a base de otros metales y piedras preciosas.
- 3933 Fabricación de joyas de fantasía y artículos similares.
- 3940 Fabricación de instrumentos similares y sus partes.
- 3994 Fabricación y accesorios de mecánica dental.
- 3999 Fabricación de productos manufactureros no clasificados en otra parte.

Bienes intermedios no básicos

- 2021 Fabricación de harina de trigo.
- 2023 Molienda de nixtamal.
- 2025 Beneficio de café.
- 2026 Tostado y molienda de café.
- 2029 Fabricación de otras harinas y productos de molino a base de cereales y leguminosas.
- 2033 Destilación de alcohol etílico.
- 2092 Fabricación de almidones, féculas, levaduras y productos similares.
- 2098 Fabricación de alimentos para animales.
- 2121 Elaboración de malta.
- 2311 Despepite y empaque de algodón.
- 2312 Fabricación y preparación de hilados de fibras blandas.
- 2313 Fabricación de hilo para coser, bordar y tejer.
- 2315 Fabricación de casimires, paños, cobijas y productos similares.

- 2317 Hilado y tejido de otras telas de fibras blandas.
- 2319 Fabricación de encajes, cintas y otros tejidos de poca anchura; incluso pasamería.
- 2319 Blanqueo, teñido y acabado de telas de fibras blandas.
- 2331 Preparación de henequén.
- 2332 Fabricación de hilados torcidos y fibras de henequén.
- 2333 Preparación y fabricación de hilados y tejidos de ixtle, palma y lechuguilla.
- 2339 Preparación y fabricación de hilados y tejidos de yute, cáñamo y otras fibras duras.
- 2391 Fabricación de telas impermeabilizadas e impregnadas de diversos materiales.
- 2393 Fabricación de fieltros y entretelas.
- 2394 Fabricación de guata, borra y productos similares y recuperación de desperdicios.
- 2521 Curtido y acabado de cuero y piel.
- 2611 Obtención de productos de aserradero; incluso impregnación de madera.
- 2612 Fabricación de Triplay, tableros aglutinados y fibracel.
- 2621 Fabricación de cajas, barriles y otros envases de madera.
- 2632 Fabricación de productos de corcho.
- 2719 Fabricación y partes de piezas para muebles, incluso reparación.
- 2811 Fabricación de pasta de celulosa y papel.
- 2812 Fabricación de cartón y cartoncillo; incluyendo laminas de cartón impermeabilizado.
- 2821 Fabricación de envases de papel.
- 2822 Fabricación de envases de cartón.
- 2921 Impresión y encuadernación.
- 2929 Fabricación de fotograbados, clisés, tipos de imprenta y otros trabajos relacionados con la impresión y edición.
- 3591 Fabricación y envases de productos de hojalata.
- 3592 Fabricación de corcholatas y otros productos troquelados y esmaltados.
- 3995 Fabricación de hormas, tacones y materiales similares para calzado; excepto los de hule.

Bienes intermedios básicos

- 3011 Fabricación de materias, colorantes y pigmentos.
- 3012 Fabricación de gases industriales.
- 3013 Fabricación de ácidos, bases, sales y otras sustancias químicas industriales básicas.
- 3021 Fabricación de fertilizantes.
- 3031 Fabricación de hule y resinas sintéticas.
- 3032 Fabricación de fibras sintéticas y artificiales.
- 3040 Fabricación de pinturas, barnices, lacas y similares.
- 3071 Fabricación de aceites esenciales y grasas vegetales para usos industriales.
- 3072 Fabricación y refinación de sebo, grasas y aceites animales para usos industriales.
- 3091 Fabricación de pigmentos, adhesivos, impermeabilizantes y productos similares.

- 3092 Fabricación de desinfectantes, limpiadores, lustradores, aromatizantes, pulimentos y productos similares.
- 3093 Fabricación de aguarrás, brea o colofonia.
- 3096 Fabricación de tintas.
- 3097 Fabricación de explosivos y fuegos artificiales.
- 3099 Fabricación de otros productos químicos.
- 3221 Fabricación de láminas, perfiles, tubos y otros materiales similares de plástico.
- 3319 Fabricación de muebles para baño, accesorios sanitarios, azulejos y otros artículos de barro, loza y porcelana.
- 3321 Fabricación de vidrio plano, liso y labrado.
- 3331 Fabricación de ladrillos, tabiques y otros productos refractarios.
- 3341 Fabricación de cemento hidráulico.
- 3342 Fabricación de yeso, bloques, laminas, tableros, plafones y productos similares de yeso.
- 3343 Fabricación de cal.
- 3353 Corte, pulido y laminado de mármol y otras piedras; incluyendo fabricación de productos a base de estos materiales.
- 3354 Fabricación de mosaicos, tubos, bloques, postes y similares a base de estos materiales.
- 3411 Fabricación de hierro de primera fusión, ferroaleaciones y otros productos de laminación primaria.
- 3412 Laminación secundaria de hierro y acero; excepto tubos.
- 3413 Fabricación de tubos y postes de hierro y acero.
- 3421 Fundición, laminación, extrusión y estiraje de cobre y sus aleaciones.
- 3429 Fundición, refinación, laminación, extrusión y estiraje de metales no ferrosos; excepto cobre y aluminio.
- 3513 Fabricación de tornillos, pijas, tuercas, remaches y productos similares.
- 3514 Fabricación de clavos, tachuelas, grapas y similares.
- 3516 Fabricación de cortinas, puertas metálicas y otros trabajos de herrería.
- 3593 Fabricación de alambres, telas metálicas y otros productos de alambre.
- 3595 Galvanización, cromado, niquelado y operaciones similares en piezas metálicas.
- 3599 Fabricación de otros productos metálicos; excepto maquinaria y equipo y material de transporte.
- 3699 Fabricación de partes, dispositivos y accesorios para equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones.
- 3793 Fabricación de alambres conductores, contactos, clavijas y otros accesorios y material eléctrico.
- 3812 Fabricación y ensamble de carrocerías y remolques para vehículos automóviles.
- 3819 Fabricación de otras partes y accesorios para automóviles.

Bienes de capital

- 3531 Fabricación de estructuras metálicas para la construcción y tanques metálicos en general.

- 3532 Fabricación de calderas, quemadores, calentadores y productos similares.
- 3610 Fabricación, ensamble y reparación de maquinaria, implementos y tractores para labores agropecuarias.
- 3639 Fabricación y ensamble de maquinaria, equipo y sus partes para otras industrias específicas.
- 3692 Fabricación, ensamble y reparación de grúas, montacargas y otras máquinas para transportar y levantar.
- 3820 Fabricación, ensamble y reparación de carros de ferrocarril y otro equipo ferroviario.
- 3831 Fabricación y reparación de embarcaciones.
- 3832 Fabricación, reparación y ensamble de aeronaves y sus partes.
- 3901 Fabricación y reparación de básculas y otros aparatos de instrumentos y medida, control, técnicos y científicos; excepto aparatos e instrumentos ópticos.
- 3902 Fabricación y reparación de equipos e instrumental médico de cirugía y aparatos ortopédicos; excepto aparatos e instrumentos.

Cuadro 1
Inversión Fija Bruta

Concepto	1939/1944	1945/1950
Tasa de crecimiento		
PIB	19,28	15,44
Inversión Fija Bruta (IFB)	21,13	25,99
pública	23,04	25,8
privada	18,47	26,19
Participación porcentual		
Inversión fija bruta/PIB	6,89	11,77
Inversión fija bruta pública/IBF	58,16	43,97
Inversión fija bruta privada/IBF	41,84	56,03

Fuente: Elaboraciones propias a partir de Banco de México, 1979, parte III

Cuadro 2
Gasto Público 1939-1955

Concepto	1939/1945	1946/1950	1950/1955
Tasa de crecimiento			
PIB	17,57	10,85	16,36
Gasto público	10,85	18,27	20,73
Gasto público/PIB	0,70	6,68	3,73
Participación porcentual			
Gasto público/PIB	7,84	8,64	10,24

Fuente: Elaboraciones propias a partir de Banco de México, 1979, parte II.

Cuadro 3
Estructura del Gasto Público

Concepto	1939/1945	1946/1950	1951/1955
Tasa de crecimiento			
Administrativo	45,27	36,28	32,82
Social	17,26	14,40	12,66
Económico	37,47	49,32	54,52
Participación porcentual			
Administrativo	-19,86	-5,70	7,31
Social	-16,57	-10,00	-2,34
Económico	8,38	8,37	-5,25

Fuente: Wilkie, 1967, cuadros IV-3, IV-4 y IV-5

Cuadro 4
Destino de la Inversión Pública Federal
(Por cientos de años seleccionados)

Año	Industria	Comunicaciones y transportes	Agropecuaria	Bienestar social	Otros
1938	1.50	70.20	18.20	10.10	
1945	15.60	54.20	17.00	10.70	2.50
1949	24.10	38.70	23.40	12.10	1.70
1961	44.40	27.00	9.20	16.90	2.50

Fuente: Elaboraciones propias a partir de NAFINSA, 1981, cuadro 6.31

Cuadro 5
Instituciones de crédito privadas

Concepto	1940	1950	1940/1950 incremento
Bancos			
De depósito	61	106	74
De ahorro	6	85	1317
Fiduciarias	8	91	1038
Sociedades de inversión			
Fiduciarias	29	96	231
Crédito hipotecario	2	20	900
De capitalización	8	16	100
Sucursales y agencias	61	846	1287
Instituciones auxiliares de crédito*	28	100	257

* Incluye uniones de crédito, almacenes generales de depósito, cámaras de compensación y bolsa de valores.

Fuente: A partir de Brothers y Solís, 1966, cuadro II-B.

Cuadro 6
Financiamiento del sistema bancario al sector gobierno
(Por cientos)

Concepto	1940/1950	1940/1949	1950/1954
Sistema monetario	78.89	75.70	84.07
Banco de México	71.54	70.28	74.55
Bancos de depósito	7.35	5.42	9.52
Otras instituciones de crédito	21.11	24.30	15.93
Bancos nacionales	18.53	21.63	13.65
Financieras	0.17	0.27	0.04
Otras	2.41	2.40	2.24

Fuente: Elaboraciones propias a partir de Brothers y Solís, 1966, cuadro IV-D.

Cuadro 7
Indicadores de la Balanza de Pagos
(Millones de dólares)

Concepto	1944	1947	1949	1954
Requerimientos de divisas				
Balanza comercial	78,8	437,0	107,9	103,2
Remesas por IED	27,3	55,2	30,8	62,5
Servicio de la deuda	1,3	2,8	9,8	60,5
amortizaciones*				50,0
intereses	1,3	2,8	9,8	10,5
Fuentes de divisas				
Balanza de servicios	140,1	207,4	221,0	213,3
Financiamiento externo				
Inversión extranjera directa	42,7	42,5	10,7	80,4
Otros				

*datos no disponibles de 1944 a 1949

Fuente: Elaboraciones propias a partir de Nafinsa, 1981, cuadro 7.1

Cuadro 8
Variables de la industria manufacturera, 1940 y 1955
(Por cientos)

Tipo de bienes	1940	1955	1940	1955	1940	1955	1940	1955
	Producción bruta		Establecimientos		Capital invertido		Personal Ocupado	
Consumo no durable	42,5	35,6	28,3	42,3	42,4	34,3	36,5	38,5
Consumo durable	6,1	11,5	1,1	9,5	5,7	13,3	3,5	11,6
Intermedios básicos	42,6	33,2	65,6	32,0	40,0	27,3	50,3	33,2
Intermedios no básicos	8,5	18,1	4,0	8,5	11,2	22,6	9,0	14,0
Capital	0,3	1,6	1,0	7,7	0,7	2,5	0,7	2,7
Total manufacturas	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de Gracida, Elsa, El programa, 1991, anexo estadístico.

Cuadro 9
Índices relativos de la industria manufacturera, 1940 y 1955

Tipo de bienes	1940	1955	1940	1955	1940	1955
	Establecimiento medio		Productividad del trabajo		Intensidad de capital	
Consumo no durable	24,2	18,9	1,16	0,92	1,17	0,89
Consumo durable	58,2	25,1	1,69	1,00	1,61	1,14
Intermedios básicos	4,00	21,5	0,85	1,00	0,79	0,82
Intermedios no básicos	42,5	34,1	0,95	1,29	1,24	1,61
Capital	13,9	7,1	0,45	0,65	0,53	0,96
Total manufacturas	18,7	20,7	1,00	1,00	1,00	1,00

Fuente: Elaboración propia a partir de Gracida, Elsa, El programa, 1991, anexo estadístico.

Cuadro 10
Producto Interno Bruto por actividades, 1950-1979
(Millones de pesos de 1960)

Año	Total	Primario Minería		Industria								Tercario	Servicios bancarios	
				Total	Petróleo	Manufacturas				Electricidad	Construcción			
						Total	Consumo no durable	Consumo durable	Interme- dios					Capital
1950	83304	15968	1739	20358	2467	14244	10090	682	2640	832	619	3028	45779	-540
1951	89746	16819	1676	22462	2719	15740	10997	990	3007	746	688	3315	49411	-622
1952	93305	16334	1861	23785	2872	16429	11501	1017	2967	944	748	3736	52031	-706
1953	93571	16318	1842	23421	2916	16258	11441	937	3114	766	798	3449	52412	-422
1954	102923	19093	1734	25574	3133	17849	12463	994	3467	925	880	3712	57393	-871
1955	111671	20841	2011	28100	3404	19582	13354	1161	3895	1172	981	4133	61773	-1054
1956	119306	20366	2032	31282	3605	21808	14634	1484	4226	1464	1095	4774	66827	-1201
1957	128343	22020	2165	33649	3853	23217	15285	1602	4621	1709	1182	5397	71755	-1246
1958	133169	23531	2154	33245	4296	22463	14199	1641	4769	1854	1272	5214	75509	-1270
1959	139212	22792	2221	38226	4876	26652	17299	1938	5452	1963	1368	5330	77695	-1722
1960	150511	23970	2306	41627	5128	28892	18286	2077	6185	2344	1502	6105	84127	-1519
1961	157931	24416	2230	44014	5848	30483	18910	2469	6452	2652	1609	6074	88856	-1585
1962	165310	25339	2429	46354	6240	31890	19720	2483	7087	2600	1753	6471	92847	-1659
1963	178516	26663	2428	51159	6752	34826	21000	3114	7640	3072	2170	7411	100115	-1849
1964	198390	28669	2482	58498	7419	39887	24081	3096	8791	3919	2529	8663	110949	-2208
1965	212320	30222	2429	64079	8015	44761	25491	4817	10055	4398	2769	8534	117874	-2284
1966	227037	30740	2498	70411	8502	48990	26988	5763	11246	4993	3157	9762	126090	-2702
1967	241272	31583	2593	76681	9775	52341	28852	5817	12392	5280	3633	11032	133357	-2942
1968	260901	32558	2651	84516	10803	57641	30921	6825	13863	6032	4228	11844	144185	-3009
1969	277400	32912	2777	91585	-31815	62287	33010	7476	15438	6363	48152	12961	153469	-3343
1970	296600	34535	2859	99295	12675	67680	35581	8234	16839	7026	5357	13583	163478	-3567
1971	306800	35236	2871	101870	13111	69745	36432	8383	17617	7313	5784	13230	170635	-3812
1972	329100	35405	2865	111661	14282	75524	38890	9350	19451	7833	6297	15558	183326	-4157
1973	354100	36179	3166	121930	14672	82255	41304	10890	21574	8487	6987	18016	197230	-4405
1974	375000	37175	3626	130508	16843	86941	42521	12536	22757	9127	7645	19079	208118	-4427
1975	390300	37511	3406	136530	18177	90060	44055	12872	23524	9609	8088	20205	217537	-4684
1976	398600	37945	3474	141857	20104	93244	45398	13077	24885	9884	8687	19822	220233	-4909
1977	411600	39895	3517	148721	23282	96588	48119	12842	24981	10646	9425	19426	224379	-4912
1978	441600	41709	3580	164183	26698	105250	50482	15141	27017	12610	10226	22009	237888	-5760
1979	476900	41425	3750	181347	29800	115298	53697	17905	30013	13683	11136	25113	256751	-6373

Fuente: NAFINSA, La economía mexicana en cifras, 1981, cuadro 2.2.

Cuadro 11
Producto Interno Bruto por actividades, 1950-1979
(Por cientos)

Año	Total	Primario	Minería	Industria								Terciario	Servicios bancarios	
				Total	Petróleo	Manufacturas				Electricidad	Construcción			
						Total	Consumo no durable	Consumo durable	Interme- dios					Capital
1950	100	19.17	2.09	24.44	2.96	17.10	70.84	4.79	18.53	5.84	0.74	3.63	54.95	-0.65
1951	100	18.74	1.87	25.03	3.03	17.54	69.87	6.29	19.10	4.74	0.77	3.69	55.06	-0.69
1952	100	17.51	1.99	25.49	3.08	17.61	70.00	6.19	18.06	5.75	0.80	4.00	55.76	-0.76
1953	100	17.44	1.97	25.03	3.12	17.38	70.37	5.76	19.15	4.71	0.85	3.69	56.01	-0.45
1954	100	18.55	1.68	24.85	3.04	17.34	69.82	5.57	19.42	5.18	0.86	3.61	55.76	-0.85
1955	100	18.66	1.80	25.16	3.05	17.54	68.20	5.93	19.89	5.99	0.88	3.70	55.32	-0.94
1956	100	17.07	1.70	26.22	3.02	18.28	67.10	6.80	19.38	6.71	0.92	4.00	56.01	-1.01
1957	100	17.16	1.69	26.22	3.00	18.09	65.84	6.90	19.90	7.36	0.92	4.21	55.91	-0.97
1958	100	17.67	1.62	24.96	3.23	16.87	63.21	7.31	21.23	8.25	0.96	3.92	56.70	-0.95
1959	100	16.37	1.60	27.46	3.50	19.14	64.91	7.27	20.46	7.37	0.98	3.83	55.81	-1.24
1960	100	15.93	1.53	27.66	3.41	19.20	63.29	7.19	21.41	8.11	1.00	4.06	55.89	-1.01
1961	100	15.46	1.41	27.87	3.70	19.30	62.03	8.10	21.17	8.70	1.02	3.85	56.26	-1.00
1962	100	15.33	1.47	28.04	3.77	19.29	61.84	7.79	22.22	8.15	1.06	3.91	56.17	-1.00
1963	100	14.94	1.36	28.66	3.78	19.51	60.30	8.94	21.94	8.82	1.22	4.15	56.08	-1.04
1964	100	14.46	1.25	29.49	3.74	20.11	60.37	7.76	22.04	9.83	1.27	4.37	55.92	-1.11
1965	100	14.23	1.14	30.18	3.77	21.08	56.95	10.76	22.46	9.83	1.30	4.02	55.52	-1.08
1966	100	13.54	1.10	31.01	3.74	21.58	55.09	11.76	22.96	10.19	1.39	4.30	55.54	-1.19
1967	100	13.09	1.07	31.78	4.05	21.69	55.12	11.11	23.68	10.09	1.46	4.57	55.27	-1.22
1968	100	12.48	1.02	32.39	4.14	22.09	53.64	11.84	24.05	10.46	1.62	4.54	55.26	-1.15
1969	100	11.86	1.00	33.02	4.10	22.45	53.00	12.00	24.79	10.22	1.73	4.67	55.32	-1.21
1970	100	11.64	0.96	33.48	4.27	22.82	52.57	12.17	24.88	10.38	1.81	4.58	55.12	-1.20
1971	100	11.49	0.94	33.20	4.27	22.73	52.24	12.02	25.26	10.49	1.89	4.31	55.62	-1.24
1972	100	10.76	0.87	33.93	4.34	22.95	51.49	12.38	25.75	10.37	1.91	4.73	55.71	-1.26
1973	100	10.22	0.89	34.43	4.14	23.23	50.21	13.24	26.23	10.32	1.97	5.09	55.70	-1.24
1974	100	9.91	0.97	34.80	4.49	23.18	48.91	14.42	26.18	10.50	2.04	5.09	55.50	-1.18
1975	100	9.61	0.87	34.98	4.66	23.07	48.92	14.29	26.12	10.67	2.07	5.18	55.74	-1.20
1976	100	9.52	0.87	35.59	5.04	23.39	48.69	14.02	26.69	10.60	2.18	4.97	55.25	-1.23
1977	100	9.69	0.85	36.13	5.66	23.47	49.82	13.30	25.86	11.02	2.29	4.72	54.51	-1.19
1978	100	9.44	0.81	37.18	6.05	23.83	47.96	14.39	25.67	11.98	2.32	4.98	53.87	-1.30
1979	100	8.69	0.79	38.03	6.25	24.18	11.26	3.75	6.29	2.87	2.34	5.27	53.84	-1.34

Fuente: cuadro 10

Cuadro 12
Producto Interno Bruto por habitante, 1960-1979

Año	Población		Tasa de crecimiento del PIB		Producto por habitante	
	Total*	Tasas de crecimiento	a precios		a precios	
			constantes	corrientes	constantes	corrientes
1960	25791				1,54	3,23
1961	26585	3,08	7,73	28,96	1,93	3,38
1962	27403	3,08	3,98	12,17	2,10	3,41
1963	28246	3,08	0,27	-0,54	2,02	3,31
1964	29115	3,08	10,00	21,88	2,39	3,54
1965	30011	3,08	8,50	21,80	2,83	3,72
1966	30935	3,08	6,84	14,29	3,14	3,86
1967	31887	3,08	7,57	14,85	3,49	4,02
1968	32868	3,08	5,32	11,14	3,77	4,11
1969	33880	3,08	2,99	7,15	3,92	4,11
1960	34990	3,28	8,12	13,45	4,30	4,30
1961	36188	3,42	4,93	8,47	4,51	4,36
1962	37427	3,42	4,67	7,82	4,70	4,42
1963	38709	3,43	7,99	11,33	5,06	4,61
1964	40034	3,42	11,69	18,06	5,78	4,98
1965	41405	3,42	6,48	8,93	6,09	5,13
1966	42822	3,42	6,93	11,13	6,54	5,30
1967	44289	3,43	6,27	9,36	6,92	5,45
1968	45805	3,42	8,14	10,72	7,40	5,70
1969	47374	3,43	6,32	10,54	7,91	5,86
1970	48996	3,42	6,92	11,68	8,55	6,05
1971	50596	3,27	3,44	8,05	8,94	6,06
1972	52249	3,27	7,27	13,24	9,80	6,30
1973	53965	3,27	7,60	20,94	11,48	6,56
1974	55717	3,27	5,90	31,33	14,60	6,73
1975	57537	3,27	4,08	21,46	17,18	6,78
1976	59416	3,27	2,13	24,25	20,67	6,71
1977	61367	3,27	3,26	36,38	27,29	6,71
1978	63361	3,27	7,29	26,76	33,50	6,97
1979	65430	3,27	8,67	30,35	42,29	7,33

*Miles de habitantes

FUENTE: Elaboraciones propias a partir de cuadro 12 y NAFINSA, 1981, cuadro 21.

Cuadro 13

Crecimiento e inflación, 1950-1960*
(Tasas de crecimiento)

Año	PIB	Precios al mayoreo	Costo de la vida obrera
1950		9,35	6,06
1951	7,73	24,00	12,62
1952	3,97	3,67	14,50
1953	0,29	-1,93	-1,75
1954	9,99	9,41	4,82
1955	8,50	13,60	16,00
1956	6,84	4,40	4,83
1957	7,57	4,55	5,84
1958	3,76	4,44	11,50
1959	4,54	1,16	2,44
1960	8,12	4,96	4,90
1961	4,93	0,95	1,69
1962	4,67	1,80	1,15
1963	7,99	0,57	0,63
1964	11,13	4,22	2,19
1965	7,02	1,89	3,68
1966	6,93	1,26	4,26
1967	6,27	2,88	2,89
1968	8,14	1,91	1,49
1969	6,32	2,56	3,04
1970	6,90	5,96	5,96
1971	3,44	3,70	3,20
1972	7,27	2,89	6,40
1973	7,60	15,65	16,58
1974	5,90	22,53	32,81
1975	4,08	10,52	14,24
1976	2,13	22,26	14,37
1977	3,26	41,16	31,92
1978	7,29	15,78	18,19
1979	7,99	18,30	22,93

*precios de 1960

Fuente: cuadro 1 y NAFINSA, 1981, cuadro 6.3.

Cuadro 14
Inversión Fija Bruta. 1950-1979

Años	Total	Pública	Privada	Total	Pública	Privada	Total	Pública	Privada
	autorizada			autorizada			autorizada		
	(Millones de pesos de 1960)			(Por cientos)			(Tasas de crecimiento)		
1950	12470	6188	6282	100	49,62	50,38			
1951	15812	5855	9957	100	37,03	62,97	26,80	-5,38	58,49
1952	16394	6000	10394	100	36,60	63,40	3,68	2,48	4,39
1953	15804	5446	10358	100	34,46	65,54	-3,60	-9,24	-0,34
1954	16403	6227	10176	100	37,97	62,03	3,79	14,36	-1,76
1955	18502	5856	12646	100	31,65	68,35	12,80	-5,96	24,27
1956	21476	5393	16083	100	25,11	74,89	16,07	-7,92	27,19
1957	23267	6194	17073	100	26,62	73,38	8,34	14,86	6,15
1958	21902	6554	15348	100	29,93	70,07	-5,87	5,82	-10,11
1959	22196	6758	15438	100	30,45	69,55	1,34	3,11	0,59
1960	25507	8376	17131	100	32,84	67,16	14,92	23,94	10,97
1961	25718	10396	15322	100	40,42	59,58	0,83	24,12	-10,56
1962	27718	10938	16780	100	39,46	60,54	7,78	5,21	9,52
1963	30227	12826	17401	100	42,43	57,57	9,05	17,26	3,70
1964	36381	15976	20405	100	43,91	56,09	20,36	24,56	17,26
1965	39054	14372	24682	100	36,80	63,20	7,35	-10,04	20,96
1966	42515	17488	25027	100	41,13	58,87	8,86	21,68	1,40
1967	48341	19202	29139	100	39,72	60,28	13,70	9,80	16,43
1968	52981	22407	30574	100	42,29	57,71	9,60	16,69	4,92
1969	56889	21519	35370	100	37,83	62,17	7,38	-3,96	15,69
1970	61605	22892	38713	100	37,16	62,84	8,29	6,38	9,45
1971	59311	20743	38568	100	34,97	65,03	-3,72	-9,39	-0,37
1972	67245	28917	38328	100	43,00	57,00	13,38	39,41	-0,62
1973	78001	35548	42453	100	45,57	54,43	16,00	22,93	10,76
1974	84794	33804	50990	100	39,87	60,13	8,71	-4,91	20,11
1975	90682	40516	50166	100	44,68	55,32	6,94	19,86	-1,62
1976	88091	36800	51290	100	41,78	58,22	-2,86	-9,17	2,24
1977	80722	40688	40034	100	50,41	49,59	-8,37	10,57	-21,95
1978	93451	45537	47914	100	48,73	51,27	15,77	11,92	19,68
1979	120321	54076	66244	100	44,94	55,06	28,75	18,75	38,26

Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de México, 1980, parte III.

Cuadro 15
Composición de la Inversión Fija Bruta, 1950-1978
(Por ciento)*

Año	Construcción	Maquinaria y equipo			Otros
		Total	Producción interna	Importación	
1950	55,85	39,15	13,45	25,70	5,00
1951	48,22	48,32	17,87	30,45	3,46
1952	52,42	44,25	18,93	25,32	3,32
1953	50,11	46,35	17,64	28,71	3,54
1954	52,05	44,53	16,65	27,88	3,42
1955	51,38	44,88	17,13	27,74	3,74
1956	51,14	46,51	20,02	26,49	2,36
1957	53,35	43,10	17,59	25,51	3,55
1958	54,76	42,64	16,87	25,77	2,60
1959	55,24	41,87	20,69	21,17	2,90
1960	55,06	42,15	18,52	23,62	2,80
1961	54,26	42,74	20,17	22,56	3,00
1962	54,72	42,53	21,16	21,37	2,75
1963	56,03	41,10	21,11	19,99	2,87
1964	54,22	43,01	19,63	23,39	2,77
1965	49,83	47,59	20,57	27,02	2,58
1966	52,20	45,41	21,39	24,03	2,38
1967	51,58	45,99	21,39	24,60	2,44
1968	50,45	47,45	22,31	25,14	2,10
1969	52,01	46,02	23,88	22,14	1,96
1970	50,71	47,18	25,47	21,71	2,11
1971	51,31	46,36	26,80	19,56	2,33
1972	53,21	44,71	26,20	18,52	2,07
1973	53,13	45,17	26,22	18,94	1,70
1974	51,76	46,80	26,96	19,84	1,45
1975	51,24	47,23	27,85	19,38	1,54
1976	51,63	47,09	28,24	18,85	1,28
1977	55,22	43,44	29,31	14,13	1,35
1978	54,04	44,76	30,55	14,21	1,20

*Millones de pesos de 1960

Fuente: Banco de México, 1980

Cuadro 16
Evolución de la carga impositiva, 1950-1979

Año	Carga impositiva*	Impuesto renta/PIB	Impuestos		
			totales	directos	indirectos
1950	7,35	1,93	100	44,45	55,55
1951	7,83	2,33	100	48,01	51,99
1952	7,82	2,51	100	49,00	51,00
1953	7,09	1,99	100	44,47	55,53
1954	6,91	1,81	100	47,73	52,27
1955	7,97	2,34	100	52,26	47,74
1956	7,78	2,64	100	52,22	47,78
1957	6,66	2,49	100	52,71	47,29
1958	6,87	2,26	100	46,10	53,90
1959	6,85	2,31	100	46,74	53,26
1960	6,77	2,42	100	46,91	53,09
1961	6,62	2,49	100	48,14	51,86
1962	6,88	2,68	100	48,98	51,02
1963	7,08	2,79	100	47,84	52,16
1964	7,29	3,14	100	49,89	50,11
1965	6,75	2,38	100	42,45	57,55
1966	7,43	3,08	100	47,47	52,53
1967	7,97	3,34	100	45,95	54,05
1968	8,37	3,56	100	46,93	53,07
1969	8,55	3,74	100	47,36	52,64
1970	6,90	3,48	100	53,75	46,25
1971	8,15	3,44	100	44,63	55,37
1972	8,57	3,72	100	45,42	54,58
1973	8,91	3,78	100	44,44	55,56
1974	9,78	4,05	100	43,27	56,73
1975	11,25	4,47	100	42,08	57,92
1976	10,96	4,82	100	45,76	54,24
1977	11,81	5,05	100	49,87	50,13
1978	12,45	5,66	100	52,53	47,47
1979	11,15	4,48	100	51,64	48,36

*Impuestos totales entre PIB, a precios corrientes

Fuente: Elaboraciones propias a partir de NAFINSA, 1981, cuadro 6.22.

Cuadro 17
Operaciones del sector público, 1951-1980
(Por ciento del PIB)*

Año	Impuestos totales**	Ingreso público total	gasto público total	Déficit financiero	Inversión total
1951	6,63				5,32
1952	7,40				5,55
1953	7,50				5,81
1954	6,53				5,25
1955	6,51				5,99
1956	7,67				5,28
1957	7,61				4,86
1958	6,47				5,18
1959	6,85				5,26
1960	6,77				5,12
1961	6,77	15,69	18,50	3,06	5,57
1962	6,62	15,33	17,79	2,61	6,35
1963	6,88	16,01	18,25	2,91	5,84
1964	7,08	16,56	19,59	3,89	7,05
1965	7,29	15,96	20,04	5,06	7,54
1966	6,75	19,11	19,92	0,93	5,18
1967	7,43	18,36	19,52	1,32	5,53
1968	7,97	18,58	20,87	2,51	6,87
1969	8,37	18,80	20,80	2,28	6,87
1970	8,55	19,19	21,21	2,37	7,03
1971	8,75	20,06	23,71	4,01	6,98
1972	8,83	19,92	22,20	2,68	6,31
1973	9,44	20,62	25,29	5,43	8,21
1974	9,93	22,48	28,75	7,65	9,30
1975	10,81	23,30	29,90	8,01	8,51
1976	12,52	25,77	35,56	11,15	10,02
1977	12,24	26,52	35,76	11,04	8,98
1978	13,04	26,68	32,61	7,43	10,11
1979	12,40	25,39	30,86	6,64	9,88
1980	11,15	26,22	32,24	7,37	SA

*A partir de precios corrientes

**Se refiere a impuestos del gobierno federal

Fuente: Elaboraciones propias a partir de: para PIB, SPP, 1980 y —
NAFINSA, 1981, cuadros 2.3. y 6.22. Para ingreso, gasto y dé-
ficit, 1960-65; Izquierdo, 1975 y Secretaría de Hacienda, 1982.
Para inversión. SPP, diversos años.

Cuadro 18
Evolución del tipo de cambio. 1950-1980

Año	Índice de precios		De paridad	Tipo de cambio**	
	México*	Estados Unidos*		nominal	real
1950	41,67	79,8	52,22	8,65	4,52
1951	51,67	82,52	62,61	8,65	5,42
1952	53,33	80,25	66,46	8,65	5,75
1953	52,33	79,17	66,11	8,65	5,72
1954	57,33	79,35	72,26	11,32	8,18
1955	65,00	79,53	81,73	12,50	10,22
1956	68,33	82,16	83,18	12,50	10,40
1957	71,00	84,51	84,01	12,50	10,50
1958	74,33	85,69	86,75	12,50	10,84
1959	75,00	85,87	87,34	12,50	10,92
1960	78,67	85,96	91,52	12,50	11,44
1961	79,67	85,60	93,07	12,50	11,63
1962	81,00	85,87	94,33	12,50	11,79
1963	81,33	85,60	95,02	12,50	11,88
1964	85,00	85,78	99,09	12,50	12,39
1965	86,67	87,50	99,05	12,50	12,38
1966	87,67	90,40	96,98	12,50	12,12
1967	90,00	90,58	99,36	12,50	12,42
1968	92,00	92,84	99,09	12,50	12,39
1969	94,33	96,47	97,79	12,50	12,22
1970	100,00	100,00	100,00	12,50	12,50
1971	103,67	110,78	93,58	12,50	11,70
1972	106,33	102,36	103,89	12,50	12,99
1973	123,33	94,66	130,30	12,50	16,29
1974	151,00	96,29	156,82	12,50	19,60
1975	166,67	96,38	172,93	12,50	21,62
1976	204,00	99,46	205,11	19,95	40,92
1977	28,67	97,28	29,47	22,73	6,70
1978	333,33	90,49	368,37	22,72	83,69
1979	394,33	89,76	439,30	22,80	100,16
1980	490,67	90,58	541,70	23,26	126,00

*1970=100, precios del consumidor de la zona metropolitana para el caso de México

**Pesos por dólar

Fuente: Fondo, 1985 e INEGI, t. II.

Cuadro 19
Términos de intercambio, 1950-1980*

Año	Índice de precios		Términos de intercambio
	exportación	importación	
1950	58,0	40,4	144
1951	67,9	45,9	148
1952	67,5	46,2	146
1953	68,0	47,6	143
1954	79,5	61,1	130
1955	85,3	71,1	120
1956	88,8	73,1	121
1957	85,1	75,5	113
1958	77,7	77,1	101
1959	73,8	74,3	99
1960	76,4	84,4	91
1961	79,5	86,0	92
1962	78,4	90,2	87
1963	82,7	89,5	92
1964	86,6	97,7	89
1965	85,3	98,2	87
1966	88,1	100,1	88
1967	89,0	102,6	87
1968	93,4	101,4	92
1969	93,3	102,6	91
1970	100,0	100,0	100
1971	102,3	104,1	98
1972	108,0	106,9	101
1973	125,5	115,2	109
1974	158,3	139,4	114
1975	187,3	153,4	122
1976	250,0	201,8	124
1977	417,8	315,7	132

*1970=100, a partir de 1978 el Banco de México suspende la publicación del índice

Fuente: INEGI, 1985, t. II.

Cuadro 20
Apertura comercial, 1950-1980*

Año	Exportaciones**	Importaciones**	Exportaciones**	Importaciones**
	(Por cientos de PIB)		(Tasas de crecimiento)	
1950	10,92	11,08		
1951	10,63	13,22	-2,67	19,28
1952	8,92	11,12	-16,11	-15,84
1953	8,46	12,22	-5,14	9,84
1954	9,95	12,81	17,68	4,85
1955	11,18	13,02	12,26	1,60
1956	11,00	13,81	-1,56	6,11
1957	16,81	12,96	52,82	-6,15
1958	7,14	11,39	-57,50	-12,09
1959	6,79	9,48	-4,98	-16,76
1960	6,14	9,85	-9,50	3,89
1961	6,15	8,72	0,13	-11,53
1962	6,44	8,12	4,75	-6,89
1963	5,95	7,91	-7,60	-2,59
1964	5,40	8,07	-9,32	2,01
1965	5,40	7,74	0,02	-4,10
1966	5,19	7,16	-3,90	-7,39
1967	4,50	7,12	-13,20	-0,55
1968	4,35	7,22	-3,39	1,40
1969	4,62	6,93	6,11	-4,09
1970	4,10	6,92	-11,24	-0,05
1971	4,07	6,22	-0,66	-10,21
1972	4,08	6,63	0,32	6,68
1973	4,18	7,69	2,26	15,99
1974	4,38	9,30	4,82	20,94
1975	3,62	8,31	-17,35	-10,68
1976	4,23	7,40	16,82	-10,92
1977	5,64	7,54	33,32	1,84
1978	6,01	7,85	6,69	4,06
1979	6,54	9,36	8,79	19,28
1980	8,22	10,68	25,60	13,94

*Valores corrientes

A partir de 1953 se incluyen intercambios en perimetros libres

A partir de 1970 se deducen los intercambios de maquiladoras

Fuente: a partir de elaboraciones propias, cuadro 10, INEGI, 1990, t.II y NAFINSA, 198, cuadro 7.1

Cuadro 21
Apertura financiera, 1950-1980*

Año	Exportaciones**	Importaciones**	Exportaciones**	Importaciones**
	(Por cientos de PIB)		(Tasas de crecimiento)	
1950	1,91	1,17		
1951	1,90	1,19	28,05	31,17
1952	1,82	0,47	7,84	-55,87
1953	1,91	0,58	4,46	22,76
1954	1,76	1,34	-14,62	115,67
1955	1,91	1,37	20,09	12,47
1956	2,13	2,23	27,45	86,44
1957	2,01	3,88	8,29	99,83
1958	2,49	3,74	37,65	6,93
1959	2,80	2,73	20,41	-21,59
1960	2,91	4,06	17,96	68,54
1961	2,62	2,76	-2,34	-26,19
1962	3,05	2,65	25,80	3,49
1963	2,77	2,56	1,09	7,23
1964	2,91	3,51	23,90	62,21
1965	2,69	3,08	0,76	-4,57
1966	3,34	3,34	37,94	20,63
1967	3,20	3,89	4,76	27,37
1968	3,60	4,36	24,53	24,08
1969	3,30	3,24	1,34	-17,77
1970	2,67	4,42	-9,64	52,45
1971	2,61	3,27	5,78	-20,22
1972	2,60	3,09	12,77	7,09
1973	3,04	4,08	41,17	59,61
1974	2,44	4,79	5,27	54,36
1975	2,65	5,19	32,21	31,50
1976	4,58	6,50	34,61	-2,50
1977	5,46	5,22	42,70	-3,82
1978	6,32	6,42	61,48	71,76
1979	7,83	8,65	61,98	76,26
1980	4,42	5,05	-22,85	-20,30

*Millones de dólares

**Los ingresos corresponden a inversión extranjera directa más otros financiamientos
y los egresos a remesas por inversión extranjera directa más servicio de la deuda

Fuente: a partir de elaboraciones propias, cuadro 10. INEGI, 1990. t.II y NAFINSA, 198. cuadro 7.1

Cuadro 22
Evolución de la Inversión Extranjera Directa, 1950-1980
(Millones de dólares)

Año	Cuenta corriente	Ingresos	Utilidades remitidas	Saldo	Ingresos/cuenta corriente
1950	58,7	53,9	47,5	6,4	91,82
1951	-165,5	70,7	51,7	19,0	42,72
1952	-69,7	31,2	70,6	-39,4	44,76
1953	-114,8	38,3	79,4	-41,1	33,36
1954	-32,6	80,4	62,5	17,9	246,63
1955	34,9	92,9	67,1	25,8	266,19
1956	-93,9	97,2	91,0	6,2	103,51
1957	-263,7	102,5	88,3	14,2	38,87
1958	-241,9	74,2	96,5	-22,3	30,67
1959	-130,5	65,0	112,5	-47,5	49,81
1960	-300,5	67,9	131,0	-63,1	22,60
1961	-195,3	94,1	122,9	-28,8	48,18
1962	-120,2	90,3	123,1	-32,8	75,12
1963	-170,0	81,4	149,6	-68,2	47,88
1964	-351,9	111,7	185,9	-74,2	31,74
1965	-314,4	152,6	174,8	-22,2	48,54
1966	-296,1	109,1	203,7	-94,6	36,85
1967	-506,3	88,6	216,1	-127,5	17,50
1968	-632,2	116,8	265,7	-148,9	18,48
1969	-472,7	195,8	315,8	-120	41,42
1970	-1187,9	184,6	129,2	55,4	15,54
1971	-928,9	173,0	128,7	44,3	18,62
1972	-1005,7	156,1	144,0	12,1	15,52
1973	-1528,8	221,7	167,4	54,3	14,50
1974	-3226,0	290,9	190,3	100,6	9,02
1975	-4442,6	204,1	209,5	-5,4	4,59
1976	-3683,3	211,8	346,7	-134,9	5,75
1977	-1596,4	327,0	189,0	138,0	20,48
1978	-2693,0	365,1	214,3	170,8	14,30
1979	-4864,5	782,2	356,9	425,3	16,08
1980	-7223,3	1254,0	444,0	810,0	17,36

Fuente: Elaboración propia a partir de NAFINSA, 1981, cuadro 7.1. Y para 1978-1980, Banco de México, 1988, cuadro IV-H.

Cuadro 23
Evolución de la Deuda Pública Externa, 1950-1980
(Millones de dólares)

Año	Acumulada*	Servicio			Por ciento del PIB	Coeficiente de servicio
		Total	Intereses	Amortizaciones		
1950	234,6	40,2	11,2	29,0	11,02	4,04
1951	323,1	60,6	9,6	51,0	10,57	5,81
1952	346,0	50,5	9,7	40,8	5,21	4,72
1953	361,4	47,1	10,9	36,2	5,47	4,64
1954	380,3	60,5	10,5	50,0	6,19	5,54
1955	425,1	78,0	13,5	64,5	6,26	5,87
1956	449,8	94,3	15,0	79,3	5,80	6,76
1957	512,6	97,9	15,5	82,4	5,75	7,38
1958	602,2	152,7	24,5	128,2	6,08	11,56
1959	649,1	188,3	28,6	159,7	6,12	13,42
1960	813,4	224,8	36,2	188,6	6,76	15,57
1961	983,5	225,9	42,2	183,7	7,53	14,98
1962	1126,6	332,2	64,3	267,9	8,00	20,43
1963	1315,4	300,7	67,0	233,7	8,39	16,67
1964	1723,6	453,3	74,6	378,7	9,31	23,49
1965	1808,4	462,9	93,1	369,8	8,97	22,44
1966	1886,9	597,1	125,6	471,5	8,42	26,63
1967	2176,1	615,9	148,1	467,8	8,88	26,66
1968	2483,0	771,6	199,3	572,3	9,15	30,41
1969	2943,3	745,9	221,1	524,8	9,81	26,14
1970	3259,2	855,8	290,2	565,6	9,17	26,30
1971	3554,4	817,4	306,3	511,1	9,07	23,14
1972	4322,2	922,8	321,4	601,4	9,57	21,56
1973	5731,8	1337,6	442,1	895,5	10,37	24,74
1974	7980,8	1395,1	707,1	688,0	11,09	20,40
1975	11612,0	1886,6	1031,5	855,1	13,19	26,44
1976	15923,4	2474,8	1318,6	1156,2	23,47	29,90
1977	20185,3	3837,4	1542,4	2295,0	24,75	41,81
1978	25027,7	6287,4	2023,1	4264,3	24,35	53,95
1979	28315,0	10174,2	2888,3	7285,9	21,05	62,56
1980	32322,0	7681,0	3957,6	3723,4	17,58	30,79

* Deuda externa acumulada a plazo mayor de un año

Fuentes: Para el monto de la deuda: Green, 1973. 1950-1980. Izquierdo, 1975. 1958-1969 y BANAMEX, 1981. Para PIB, exportaciones y servicio de la deuda: Banco de México 1988.

Cuadro 24
Balanza de divisas, 1955-1979

Concepto	Tasas de crecimiento			Por cientos			
	1955-63	1964-74	1975-79	1955	1963	1974	1979
A. Requerimientos de divisas	7.2	15.7	-14.05	100.0	100.0	100.0	100.0
1. Balanzas deficitarias	3.2	17.6	18.6	73.2	53.9	66.4	25.4
bienes intermedios		50.5	-34.0			28.4	2.1
bienes de capital	3.2	11.6	17.2	73.2	53.9	38.0	18.4
servicios			39.7				12.7
2. Remesas por IED	10.5	13.0	19.5	12.4	15.9	11.9	4.0
3. Servicio de la deuda	17.6	12.5	52.4	14.4	30.2	21.7	70.6
amortizaciones	17.3	6.5	70.9	11.9	24.5	10.6	39.6
intereses	19.1	26.8	29.4	2.5	5.8	11.1	15.7
B. Fuentes de divisas	7.1	15.7	21.6	100.0	100.0	100.0	100.0
1. Balanzas superavitarias	0.7	14.1	-16.5	94.5	58	41.4	5.4
bienes de consumo	8.5	3.7	25.1	12.5	13.7	6.1	4.7
bienes intermedios	-10.6	17.9		33.9	8.0		
servicios	3.3	17.0		48.1	35.8		
2. Financiamiento externo	38.5	12.5	20.6	5.5	42.5	58.6	94.6
IED	-1.6	17.7	41.9	17.2	8.6	6.8	3.4
otros		-11.7	11.3	-11.7	33.9	51.8	79.3

Fuente: Elaboración propia a partir de NAFINSA, 1981, cuadros 2.2. y 7.1. y Banco de México, 1988, cuadro IV.

Cuadro 25
Distribución de los factores de producción, 1970
(Por cientos)

Grupo de bienes	Establecimientos	Valor de la producción	Capital invertido	Personal Ocupado
Consumo no durable	49,77	37,59	33,30	43,72
Consumo durable	9,25	11,12	10,86	9,77
Intermedios no básicos	25,18	20,55	21,02	21,82
Intermedios básicos	15,05	28,42	31,45	21,16
Capital	0,74	2,31	3,57	3,54
Manufacturas	100	100	100	100

Fuente: formulaciones propias a partir de Hernández, 1976

Cuadro 26
Distribución de los factores de producción, 1975
(Por cientos)

Grupo de bienes	Establecimientos	Valor de la producción	Capital invertido	Personal Ocupado
Consumo no durable	51,20	36,89	28,23	42,78
Consumo durable	5,40	12,57	9,08	10,42
Intermedios no básicos	25,71	19,29	22,62	20,47
Intermedios básicos	16,45	28,40	36,32	22,09
Capital	1,24	2,85	3,55	4,24
Manufacturas	100	100	100	100

Fuente: formulaciones propias a partir de Hernández, 1976

Cuadro 27
Distribución de los factores de producción, 1955-1970
(Tasas de crecimiento)

Grupo de bienes	Establecimientos	Valor de la producción	Capital invertido	Personal ocupado
Consumo no durable	4,07	6,93	6,35	0,61
Consumo durable	7,04	9,5	6,63	1,86
Intermedios no básicos	2,16	5,13	6,49	-2,17
Intermedios básicos	5,91	12,24	10,16	3,38
Capital	7,28	15,25	17,02	9,17
Manufacturas	4	7,98	7,63	0,6

Fuente: formulaciones propias a partir de Hernández, 1976

Cuadro 28
Distribución de los factores de producción, 1955-1975
(Tasas de crecimiento)

Grupo de bienes	Establecimientos	Valor de la producción	Capital invertido	Personal ocupado
Consumo no durable	3,15	5,98	3,48	0,65
Consumo durable	2,4	8,65	5,48	2,02
Intermedios no básicos	1,71	4,41	4,07	-1,65
Intermedios básicos	4,83	10	7,91	3,05
Capital	8,16	13,39	12,13	8,1
Manufacturas	2,95	6,89	5,28	0,75

Fuente: formulaciones propias a partir de Hernández, 1976

Cuadro 29
Distribución de los factores de producción, 1970-1975
(Tasas de crecimiento)

Grupo de bienes	Establecimientos	Valor de la producción	Capital invertido	Personal ocupado
Consumo no durable	0,44	3,19	-4,67	0,76
Consumo durable	-10,34	6,16	2,12	2,51
Intermedios no básicos	0,29	2,27	-2,90	-0,09
Intermedios básicos	1,67	3,56	1,42	2,07
Capital	10,84	8,00	-1,33	4,94
Manufacturas	-0,12	3,58	-1,46	1,20

Fuente: formulaciones propias a partir de Hernández, 1976

Cuadro 30

Establecimiento medio e índices, 1970

Grupo de bienes	Establecimiento medio	Índices absolutos		Índices relativos	
		Intensidad de capital	Productividad del trabajo	Intensidad de capital	Productividad del trabajo
Consumo no durable	11	53,17	79,34	0,76	0,86
Consumo durable	13	64,87	105,0	0,93	1,14
Intermedios no básicos	10	72,38	86,91	1,04	0,94
Intermedios básicos	17	103,73	123,92	1,49	1,34
Capital	58	70,05	60,35	1,00	0,65
Manufacturas	12	69,80	92,26	1	1

Fuente: formulaciones propias a partir de Hernández, 1976

Cuadro 31

Establecimiento medio e índices relativos, 1975

Grupo de bienes	Establecimiento medio	Índices absolutos		Índices relativos	
		Intensidad de capital	Productividad del trabajo	Intensidad de capital	Productividad del trabajo
Consumo no durable	11	40,32	89,38	0,66	0,86
Consumo durable	25	63,62	125,06	1,04	1,21
Intermedios no básicos	10	62,75	97,66	1,03	0,94
Intermedios básicos	17	100,44	133,23	1,64	1,29
Capital	44	51,49	69,67	0,84	0,67
Manufacturas	13	61,10	103,64	1	1

Fuente: formulaciones propias a partir de Hernández, 1976

BIBLIOGRAFIA CITADA

- Aguilar, Alonso (1967), **Teoría y Política del desarrollo latinoamericano**, México, UNAM.
- (1996), **Nuevas realidades. Nuevos desafíos. Nuevos Caminos**, México, Nuestro Tiempo.
- Alemán, Miguel (1956). "Discurso pronunciado por Miguel Alemán el 1° de septiembre de 1952 ante el Congreso de la Unión" en **Los presidentes de México ante la Nación**, México, Imprenta de la Cámara de Diputados, vol. V.
- Alvarez, Alejandro (1988), **La crisis global del capitalismo en México**, México, ERA.
- Amin, Samir y otros (1971), "El comercio internacional y los flujos de capitales" en **Imperialismo y comercio internacional. El intercambio desigual**, México, Siglo XXI.
- (1975), **La acumulación a escala mundial**, México, Siglo XXI.
- Arriola, Carlos (1988), **Los empresarios y el Estado, 1970-1982**, México, Porrúa-Coordinación de Humanidades.
- Aspe, Pedro (1993), **El camino mexicano de la transformación económica**, México, FCE.
- Attali, Jacques (1991), **Millenium**, USA, Times books.
- Ayala, José, José Blanco, Rolando Cordera, Guillermo Knochenhauer y Armando Labra (1980), "La Crisis Económica: Evolución y Perspectivas" en González Casanova, Pablo y Enrique Florescano (Coordinadores), **México Hoy**, México, Siglo XXI.
- (1988). **Estado y desarrollo. La formación de la economía mixta mexicana, 1920-1982**, México, SEMIP-FCE.
- Bairoch, Paul (1967), **Revolución Industrial y subdesarrollo**, México, Siglo XXI.
- Balassa, (1971), **Futuro comercial de los países en desarrollo**, México, FCE.
- (1983), "La industrialización y el comercio exterior: análisis y proposiciones" en Miguel Wionczek (selección de), **La sociedad mexicana, El Trimestre Económico**, México, FCE, núm. 8.
- Banco de México (s/f), **Cuentas nacionales y acervos de capital, consolidadas y por tipo de actividad económica, 1950-1967**, México, Banco de México.
- (1979), "Producto interno bruto y gasto, 1970-1978" en **Serie Información Económica**, México, Banco de México.
- (1981), México, **Sistema de Cuentas Nacionales, 1970-1978**, Banco de México-SPP.
- (1988), **Indicadores económicos**, México, Banco de México.
- Banco Nacional de Comercio Exterior (1971), **La política económica del nuevo gobierno**, México, BANCOMEX.

- Banco Nacional de México (BANAMEX) (1981), **Examen de la situación económica de México**, México, Departamento de apoyos mercadotécnicos.
- Barker, T. y Brailovsky, V. (1983), "Política Económica y Plan Industrial" en **Investigación Económica**, UNAM, FE, núm. 166.
- Bazdresch, Carlos y Santiago Levy (1992), "8. El populismo y la política económica de México, 1970-1982" en Rudiger Dornbusch y S. Edwards, **Macroeconomía del populismo en América Latina. El Trimestre Económico**, México, FCE, núm. 75.
- Beteta, Ramón (1950), "XVI Convención Bancaria, 1950" en **El Mercado de Valores**, México, NAFINSA, año X, núm. 18.
- Bhagwati, Jagdish (1969), "Las distorsiones y el crecimiento empobrecedor: Una generalización" en René Villarreal (selección de), **Economía Internacional. I. Teorías clásica, neoclásicas y su evidencia histórica. El Trimestre Económico**, México, FCE, núm. 30*.
- Blanco, Mónica y María Eugenia Romero (1997), "Cambio tecnológico e industrialización: La manufactura mexicana durante el porfiriato (1877-1911)" en María Eugenia Romero (coordinadora), **La industria mexicana y su historia**, México, DGAPA-FE, UNAM.
- Block, Fred (1980), **Los orígenes del desorden económico internacional**, México, FCE.
- Boatler, Robert (1989), "Las predicciones de la teoría del comercio internacional y el crecimiento de las exportaciones manufactureras en México" en René Villarreal (selección de). **Economía Internacional, El Trimestre Económico**, México, FCE. núm. 30*.
- Boltvinik, Julio y Enrique Hernández (1983), "Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones" en Rolando Cordera (selección de), **Desarrollo y crisis de la economía mexicana, El Trimestre Económico**, México, FCE, núm. 39.
- Briones, Alvaro (1982), "La división internacional del trabajo en la escala internacional", **Tesis**, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM.
- Brothers, Dwight y Leopoldo Solís (1966), **Mexican financial development**, USA, University of Texas Press.
- Bruton, Henry (1998), "A reconsideration of Import Substitution", **Journal of Economic Literature**, vol. XXXVI.
- Bujarin, Nicolai (1913), "La economía mundial y el imperialismo" en Cuadernos de Pasado y Presente, Argentina, núm. 21.
- Carr, Edward (1961), **¿Qué es la historia?**, Barcelona, Planeta.
- Cámara Nacional de la Industria de Transformación (1962), **20 años de lucha, 1941-1961**, México, CNIT.
- Campillo, José (1966), "La inversión extranjera y la CONCAMIN", en **El Mercado de Valores**, México, NAFINSA, núm. 32.
- Campos, Octaviano (1969), "Desarrollo de la industria mexicana, 1964-1968" en **El Mercado de Valores**, México, año XXIX, núm. 14.
- Cárdenas, Enrique (1987), **La industrialización mexicana durante la gran depresión**, México, El Colegio de México.

- (1992), "Comentarios al artículo de Carlos Bazdresch y Santiago Levy" en Rudiger Dornbusch y S. Edwards, **Macroeconomía del populismo en América Latina. El Trimestre Económico**, México, FCE, núm. 75.
- (1994), **La hacienda pública y la política económica, 1929-1958**, México, FCE-Colegio de México.
- (1996), **La política económica en México, 1950-1994**, México, FCE-Colegio de México.
- Cardoso, Ciro (coordinador) (1980), **México en el siglo XIX (1821-1910: Historia económica y de la estructura social**, México, Nueva Imagen.
- Carmona, Fernando (1964), **El drama de América Latina. El caso de México**, México, Cuadernos Americanos.
- Guillermo Montaña, Jorge Carrión y Alonso Aguilar (1970), **El milagro mexicano**, México, Nuestro Tiempo.
- (1980), "El capitalismo monopolista de Estado y la política de inversión extranjera" en varios, **Política mexicana sobre inversiones extranjeras**, México, UNAM.
- Carrillo, Antonio (1947), "Las restricciones a la importación y la defensa de nuestra moneda" en **El Mercado de Valores**, México, NAFINSA, año XII, núm. 32.
- y otros (1953), **Notas sobre la industria básica**, México, EDIAPSA.
- (1990), "XIX Convención Bancaria, 1953" en **Testimonios de El Mercado de Valores**, México, NAFINSA, tomo I.
- Casar, José (1989), **Transformación en el patrón de especialización y comercio exterior del sector manufacturero mexicano, 1978-1981**, México, NAFINSA-ILET.
- y Jaime Ros (1983), "Problemas estructurales de la industrialización en México" en **Investigación Económica**, México, FE, UNAM, núm. 164.
- Kurczyn y Márquez (1984), "La capacidad de absorción de empleo en el sector manufacturero y los determinantes del crecimiento de la productividad", **Economía Mexicana**, México, CIDE, núm. 6.
- y otros (1990), **La organización industrial en México**, México, Siglo XXI-ILET.
- Cavazos, Manuel (1982), "Evolución del proteccionismo en México" en **El comercio exterior de México**, México, IMCE, tomo I.
- Cazadero, Manuel (1995), **Las revoluciones industriales**, México, FCE.
- Centro de estudios contables, A.C. (1973), "¿Es justo nuestro sistema de impuesto sobre la renta?", Leopoldo Solís (selección de), **La economía mexicana, El Trimestre Económico**, México, FCE, 4*.
- CEPAL-NAFINSA (1971), **La política industrial en el desarrollo económico de México**, México, NAFINSA.
- CEPAL (1991), **Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial**, Chile, CEPAL-FCE.
- Comisión Capehart (1957), "Los capitales mexicanos en la economía de México" reproducido en **Problemas agrícolas e industriales de México**, México, vol. 11, núms. 1 y 2.

- Comisión Mixta del gobierno de México y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (1952), "El desarrollo económico de México y su capacidad para absorber capital del exterior" en **Problemas Agrícolas e Industriales de México**, México, vol. 4, núm. 3.
- CONCAMIN (1989), **Una política industrial para México**, México, CONCAMIN.
- Cordero, Salvador y otros (1983), **El poder empresarial en México**, México, Terra Nova.
- Corona, Leonel (1994), "Los desafíos tecnológicos para México y América Latina" en Fernando Carmona (presentación y coordinación) en **La reestructuración mundial y América Latina**, México, UNAM-IIE, tomo II.
- Cosío, Daniel (1974), **El estilo personal de gobernar**, México, Joaquín Mortiz-SEP.
- (1986), **El sistema político mexicano**, México, Joaquín Mortiz.
- Chesney (1994), **La mondalización du capital** citado por Alonso Aguilar (1996), **Nuevas realidades. Nuevos desafíos. Nuevos Caminos**, México, Nuestro Tiempo.
- De Iturbe, Aníbal (1954), "Discurso pronunciado por (...) en la XX Convención Bancaria" en **El Mercado de Valores**, México, NAFINSA, núm. 18.
- De la Peña, Sergio (1975), **La formación del capitalismo en México**, México, Siglo XXI.
- (1993), "Los desafíos estructurales" en Fernando Carmona (coordinador), **América Latina: crisis y globalización**, México, IIE-UNAM.
- Derossi, Flavia (1977), "El empresario mexicano", **Tesis**, IIS, México, UNAM.
- Díaz, Jorge (1992), **Yo Jorge Díaz Serrano**, México, Espejo de México.
- Drucker, Peter (1987), "La nueva economía mundial" en **Contextos**, México, SPP, año 4, núm. 76
- Dussel, Enrique (1997), **La economía de la polarización**, México, JUS-UNAM.
- El Nacional, 1976, 27 de octubre.
- El Universal, 1945, 22 de febrero.
- Excelsior, 1971, 2 de septiembre.
- , 1975, 6 de febrero.
- , 1977, 3 de agosto.
- , 1979, 6 de junio.
- Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez (1980), **Las empresas transnacionales**, México, FCE.
- (1987), **La industrialización trunca de América Latina**, México, Nueva Imagen.
- (1991), "Inserción internacional e innovación institucional" en **Revista de la CEPAL**, CEPAL, núm. 44
- Ffrench-Davis, Ricardo y Keith Griffin (1967), **Comercio Internacional**, México, FCE.
- Fitzgerald, E. (1983), "El déficit presupuestal y el financiamiento de la inversión: una nota sobre la acumulación

- de capital en México" en Rolando Cordera (selección), Desarrollo y crisis de la economía mexicana, **El Trimestre Económico**, México, FCE, núm. 39.
- "Fondo para el Fomento de las exportaciones de productos manufacturados" (1969), **El Mercado de Valores**, México, año XIX, núm. 4.
- Franco, Teresa (s/f), **Ensayo sobre la historia de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación**, México, CANACINTRA.
- Financiamiento a las exportaciones mexicanas (1969), **El Mercado de Valores**, México, año XIX, núm. 4.
- Fondo Monetario Internacional (1985), "Estadísticas financieras internacionales" en **Anuario, 1985**, FMI.
- Fujigaki, Esperanza (1992), "La Revolución Industrial y los procesos de industrialización en los países subdesarrollados" en **Revista Ensayos**, México, UNAM, DEPFE, núm. 16.
- García, Antonio e Isidro Allende (1953), "Perspectivas problemas de la industria mecánica" en **Notas sobre la industria básica**, México, EDIAPSA.
- García, Pascual y Jaime Serra (1983), "Causas y efectos de la crisis económica de México" en **Jornadas**, México, El Colegio de México, núm. 14.
- García, Reynoso (1967), "La industria nacional y la integración económica regional" en **El Mercado de Valores**, México, NAFINSA, año, XXVII, núm. 31.
- (1968), "La política mexicana de fomento industrial" en **El Mercado de Valores**, México, año XXVIII, núm. 41.
- Gereffi, Gary (1996), "Commodity chains and regional division labor in east Asia", **Journal of Asian Business**.
- y Lynn Hempel (1996), "Latin America in the global economy", **Nacla Report on the Americas**, Vol. XXIX, núm. 4.
- Gerschenkron, Alexander (1968), **El atraso económico en su perspectiva histórica**, Barcelona, Ariel.
- Girón, Alicia (1991), **Cincuenta años de deuda externa**, México, UNAM-IIE.
- González, Eduardo (1978), "La política económica 1970-1976: itinerario de un proyecto inviable" en Varios, **Capitalismo y crisis en México**, México, Ediciones de Cultura Popular.
- González, María Luisa (1996), **La industria de bienes de capital en México**, Ediciones el Caballito-IIE.
- González, Pablo y Enrique Florescano (1979), **México Hoy**, México, Siglo XXI.
- Green, Rosario (1973), **El endeudamiento público externo de México, 1940-1973**, México, El Colegio de México.
- Gracida, Elsa (1991), "Historia Económica de México", **Tesis**, DEPFE, FE, UNAM.
- (1994), **El programa industrial de la Revolución**, IIE-FE, UNAM.
- y Esperanza Fujigaki (1989), "El triunfo del capitalismo" en Enrique Semo (coordinador), **México. Un pueblo en la historia**, México, Alianza Editorial Mexicana, vol. 5.

- (1995), "Historia económica reciente de México (algunos problemas para el estudio y periodización del proceso industrial, 1940-1976" en Ma. Eugenia Romero S. y Enrique Rajchenberg (compiladores), **Problemas de Historia Económica y Social de México, Siglo XIX y XX**, México, Claves latinoamericanas-FE.
- y Esperanza Fujigaki (1996), "Historia y teoría económica: una vieja discusión, un nuevo diálogo" en Ma. Eugenia Romero I. (coordinadora), **Historia y economía: un nuevo diálogo**, México, Claves latinoamericanas-UNAM-FE.
- (1996), "El México industrial", entregado para su publicación.
- (1997), "La industria en México" en Ma. Eugenia Romero S. (coordinadora), **La industria mexicana y su historia**, México, DGAPA-FE-UNAM.
- Grupo de Economía Mexicana-CIDE (1979), "México: devaluación, petróleo y alternativas de desarrollo" en **Economía de América Latina**, México, CIDE, núm. 2.
- Guillén, Héctor (1984), **Orígenes de la crisis en México**, México, ERA.
- (1990), **El sexenio de crecimiento cero**, México, ERA.
- (1997), **La contrarrevolución neoliberal**, México, ERA.
- Haber, Stephen (s/f), **La industrialización de México: Historiografía y análisis**. Stanford University.
- (1992), **Industria y Subdesarrollo. La industrialización de México, 1890-1940**, México, Alianza Editorial.
- Haberler, G. (1950), **El comercio internacional**, "Some problems in the pure theory of international trade" en **Economic Journal**, vol. 60.
- Hacienda (1993), **Deuda externa pública mexicana**, México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público-FCE.
- Heckscher, Eli (1949), "The effect of foreign trade on the distribution of income" en H. Ellis y L. Metzler (compiladores.), **Readings in the Theory of International Trade**, Blakiston, cap. 13.
- Helpman E y Paul Krugman (1985), **Market Structure and Foreign Trade**. Cambridge, Massachusetts.
- Hernández, Ignacio (1979), "Estadísticas Históricas Industriales" en **Colección de Estadísticas y Documentos**, México, UNAM, IIE.
- Hernández, Rogelio (1988), **Empresarios, banca y estado. El conflicto durante el gobierno de José López Portillo, 1976-1982**, México, FLACSO.
- Hirschman (1985), "Auge y declinación de la economía del desarrollo" en Mark Gersovitz y otros, **Teoría y experiencia del desarrollo económico**, México, FCE.
- Hope, Pablo (1950), "El valor de la técnica en el movimiento económico nacional" en **El Mercado de Valores**, México, NAFINSA, año X, núm. 35.
- Hobsbawm, Eric (1974), **Las revoluciones burguesas**, Guadarrama.

- (1989), **Third world development un Historical perspective**, Center for social theory and comparative history, Colloquium series.
- (1996), **Historia del Siglo XX**, Barcelona, Crítica.
- Hope (1950), "El valor de la técnica en el Movimiento Económico Nacional", **El Mercado de valores**, México, año X, núm. 35.
- Huerta, Arturo (1986), **Economía mexicana. Más allá del milagro**, México, Ediciones de Cultura Popular-IIE.
- Ibarra, David (1982), "Mercados, desarrollo y política económica: perspectivas de la economía de México" en **El perfil de México en 1980**, México, Siglo XXI, vol. 1.
- (1990), **Privatización y otras expresiones de los acomodos de poder entre Estado y mercado en América Latina**, México, UNAM.
- Información Económica (1979), **Producto Interno Bruto y Gasto. Cuaderno 1970-1978**, México, Banco de México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (1990), **Estadísticas históricas de México**, México, INEGI-INAH. t. I y II.
- Izquierdo, Rafael (1995), **Política hacendaria del desarrollo estabilizador**, México, FCE-El Colegio de México.
- Jenkins, Rhys (1987), **Trasnational corporations and uneven development**, Londres, Matheun & Co.
- Kaldor, Nicholas (1973), "Las reformas del sistema fiscal en México" en Leopoldo Solís (selección de), **La economía mexicana, El Trimestre Económico**, México, FCE, núm. 4**.
- Keynes, John M. (1958), **Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero**, México, FCE.
- Krauze, Enrique (1997), **La presidencia imperial**, México, Tusquets Editores.
- Kruger, Peter (1987), "La nueva economía mundial" en **Contextos**, año 4, núm. 76, México, SPP.
- Krugman, Paul y Maurice Obstfeld (1996), **Economía Internacional**, España, Mc. Graw Hill.
- (1984), "Import protection as export promotion" en Kierzkowski (eds.), **Monopolistic competition and international trade**, Oxford, Oxford University Press.
- Landes, David (1969), **The unbound Prometheus**, Cambridge, Cambridge University Press.
- Lange, Oscar (1974), **Economía Política**, México, FCE.
- Lavín, José (1948), "¿Cuáles son las industrias que convienen a México y dónde deben establecerse?" en **La Brecha**, México, EDIAPSA.
- Leontief, W.W. (1953), "Domestic production and foreign trade: The American capital position re-examined" **Proceedings of American Philosophical Society**, vol. 97.
- Lichtensztejn, Samuel (1993), "En vísperas de una reestructuración del sistema financiero internacional. Sus efectos sobre América Latina" en Fernando Carmona (coordinador), **América Latina: crisis y globalización**, México, UNAM-IIE.
- Little, Ian, Tibor Scitovsky y Maurice Scott (1975), **Industria y comercio en algunos países en desarrollo**, México, FCE.

- López, José (1988), **Mis tiempos**, México, Fernández editores.
- López, Pedro (1988), "Imperialismo y crisis" en Pedro López (coordinador), **La crisis del capitalismo. Teoría y práctica**. México, UNAM-Siglo XXI.
- (1991), "Los dilemas contemporáneos de la crítica de la economía política" en **Ensayos**, División de Estudios de Posgrado, FE, UNAM, vol. VII, núm. 14
- Loría, Eduardo (1994), **Estilos de crecimiento y salarios manufactureros en México**, México, Universidad Autónoma del Estado de México.
- Los presidentes de México** (1988), México, Presidencia de la República-El Colegio de México.
- Maddison, Angus (1986), **Las fases del desarrollo capitalista**, México, El Colegio de México-FCE.
- (1988), **Progreso y política económica en los países en vías de desarrollo**, México, FCE.
- Mancera, Rafael (1990), "La administración pública en los planes de desarrollo económico" en **Testimonios de El Mercado de Valores**, NAFINSA, México, tomo II.
- Manchón, Federico (1994), **La ley del valor y el mercado mundial**, México, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Mandel, Ernest (1979), **El capitalismo tardío**, México, ERA.
- Margáin, Hugo (1974), **El Poder Ejecutivo ante el Congreso**, México, Secretaría de la Presidencia, tomo I.
- Martínez, Guillermo (1972), "Desde 1973: Una promoción industrial diaria" en **El Mercado de Valores**, México, NAFINSA, año XXXII, núm. 23.
- Marx, Carlos (1968), **El Capital**, México, FCE.
- Mathias, Peter (1981), "La industrialización británica: ¿única o no?, en Vilar y otros, **La industrialización europea. Estadios y tipos**, Barcelona, Crítica.
- Maya, Carlos (1987), **La Industria de Transformación en México**, México, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Minian, Isaac (1979), "Rivalidad intercapitalista e industrialización en el subdesarrollo" en **Economía de América Latina**, CIDE, núm. 2.
- Moreno, Ma. De los Angeles y Romeo Flores (1995), **Evolución de la deuda pública externa de México, 1950-1993**, México, Ediciones Castillo.
- NAFINSA (1978), **La economía mexicana en cifras**, México, NAFINSA
- (1981), **La economía mexicana en cifras**, México, NAFINSA.
- (1984), **La economía mexicana en cifras**, México, NAFINSA
- NAFINSA-ONUDI (1977), **México: Una estrategia para desarrollar la industria de bienes de capital**, México, NAFINSA.
- Navarrete, Eduardo (1986), "Las dos caras de la moneda; comercio exterior e industrialización" en Leopoldo Solís (selección de), **La economía mexicana, El Trimestre Económico**, México, FCE. , núm. 4*
- Niveau, Maurice (1979), **Historia de los hechos económicos contemporáneos**, Barcelona, Ariel.
- Ortiz, Antonio (1956), **El Mercado de Valores**, México, NAFINSA, núm. 21.

- (1959), "XXV Convención Bancaria" en **El Mercado de Valores**, México, NAFINSA.
- (1962), "XXVIII Convención Bancaria, 1962" en **El Mercado de Valores**, México, NAFINSA, núm. 14.
- (1963), "XXIX Convención Bancaria, 1963" en **El Mercado de Valores**, México, NAFINSA, núm. 13.
- (1969), "Desarrollo estabilizador, una década de estrategia económica de México", **Revista Bancaria**, México, vol. 17, núm. 10.
- (1991), "V. La relación entre el Gobierno Federal y el Banco de México" en **Rodrigo Gómez. Vida y obra**, México, FCE-Banco de México.
- Palloix, Christian (1973), **Las firmas multinacionales en la internacionalización del capital**, México, Siglo XXI.
- (1978), "Relaciones económicas internacionales o internacionalización del capital y de la producción" en **Investigación Económica**, México, UNAM, FE, núm.144.
- Paz, Octavio (1987), **El laberinto de la soledad**, México, FCE.
- Pipitone, Ugo (1993), Seminario "Estado y política económica en las experiencias de salida del atraso", **CEDEM**, FE, UNAM.
- (1994). **La salida del atraso: un estudio comparativo**, México, CIDE-FCE.
- Quijano, José (1981), "México: Estado y banca privada" en **Ensayos del CIDE**, México, CIDE.
- Quintana, Carlos (1965), "México-Holanda: dos economías complementarias" en **El Mercado de Valores**, México, NAFINSA, año XXV. Suplemento al núm. 14.
- Ramos, Samuel (1977), **El perfil del hombre y la cultura en México**, México, Espasa-Calpe.
- Revista Comercio Exterior, México, julio de 1965.
- Rivera, Miguel Angel (1992), **Crisis y reorganización del capitalismo mexicano, 1960-1985**, México, ERA.
- Rodríguez, Octavio (1986), **La teoría económica de la Cepal**, México, Siglo XXI.
- Ros, Jaime y Alejandro Vázquez (1980), "Industrialización y comercio exterior, 1950-77" en **Economía Mexicana**, México, CIDE.
- Rosenberg, Nathan (1979), **Tecnología y Economía**, Barcelona, Gustavo Gili.
- Ruiz Cortines, Adolfo (1952), "Discurso de (...) al protestar como Presidente de la República, ante el Congreso de la Unión" en **Los presidentes de México ante al nación**, México, Cámara de Diputados.
- Samuelson, Paul (1953), "Prices of factors and goods in general equilibrium" en **Review of Economic Studies**, vol. 21.
- Schmalensee, R. Y R. D. Willing (eds) (1988), **Handbook of Industrial Organization**, Amsterdam, North Holland.
- Secretaría de Hacienda (1993), **Deuda externa pública mexicana**, México, Secretaría de Hacienda-FCE.
- Semo, Enrique (1978), **Historia mexicana. Economía y lucha de clases**, México, ERA.

- (1988), **Viaje alrededor de la izquierda**, México, Universidad Autónoma de Sinaloa-Nueva Imagen.
- Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero (1973), **La inversión extranjera en México**, México, FCE.
- Sheahan, John (1990), **Modelos de desarrollo en América Latina**, México, Alianza Editorial-CNCA.
- Solis, Leopoldo (1982) "Reflexiones sobre el panorama general de la economía mexicana", Conferencia en el I Simposium sobre el sistema económico mexicano, México, Universidad Tecnológica de México.
- Sosa, Sergio (1992), **Crecimiento económico y sustitución de importaciones en México**, México, UNAM, IIE.
- Stewart, Frances (1983), **Tecnología y subdesarrollo**, México, FCE.
- Suárez, Luis (1979), **Echeverría rompe el silencio**, México, Grijalbo.
- Tavares, María Conçensao (1980), **Ciclo y crisis del movimiento reciente de la industrialización de América Latina**, Brasil (mimeo).
- (1981), "Problemas de industrialización avanzada en capitalismo tardío y periféricos" en **Revista de Economía de América Latina**, México, CIDE, núm. 6.
- Tannenbaum, Frank (1952), "La revolución agraria mexicana" en **Problemas agrícolas e industriales de México**, México, vol. IV, núm. 2.
- Tello, Carlos (1979), **La política económica en México, 1970-1976**, México, Siglo XXI.
- y Rolando Cordera (1981), **México. La disputa de la nación**, México, Siglo XXI.
- Teutli, Guillermo (1982), "La industria maquiladora como generadora de divisas y empleo" en **El Comercio Exterior de México**, México, IMCE-Siglo XXI.
- Tiempo de México**, 1948, núm. 18, 30 de enero.
- Toffler, A. y Heidi Toffler (1995), **Creating a new civilization**, Atlanta, Turner Publishing.
- Torres, Blanca (1984), "Hacia la utopía industrial" en **Historia de la Revolución Mexicana**, México, El Colegio de México, tomo 21.
- Torres, Ricardo (1988), "Nacionalismo y desarrollo (economía política del comercio exterior en México)", **Materiales de Investigación Económica**, México, UNAM, FE.
- Valenzuela, José (1984), "La Industria Mexicana: Tendencias y Problemas" en **Cuadernos Universitarios**, México, Universidad Autónoma Metropolitana, núm. 19.
- (1986), **El capitalismo mexicano en los ochenta**, México, ERA.
- Velasco, Edur (1981), "Raíces históricas de la industrialización subordinada de América Latina", **Tesis**, México, UNAM, FE.
- Vernon, R. (1966) "La inversión internacional y el comercio internacional en el ciclo de los productos" en Nathan Rosenberg (selección de), **Economía del cambio tecnológico**, **El Trimestre Económico**, México, FCE, núm. 31.

- Vilar, Pierre (1964), **Crecimiento y Desarrollo**, Barcelona, Ariel.
- Villaseñor, Manuel (1976), **Memorias de un hombre de izquierda**, México, Grijalbo, tomo 2.
- Villarreal, René (1976), **El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975), Un enfoque estructuralista**, México, FCE.
- (1986), **La contrarrevolución monetarista**, México, Océano - FCE.
- (1988), **México 2010**, México, Diana.
- Wilkie, James (1987), **La revolución mexicana. Gasto federal y cambio social**, México, Economía Latinoamericana-FCE.
- Wionczek, Miguel, Gerardo Bueno y Jorge Eduardo Navarrete (1974), **La transferencia Internacional de Tecnología. El caso de México**, México, FCE.

INDICE GENERAL

<i>Introducción</i>	1
Planteamiento del problema	1
Ubicación histórica	5
El proceso industrial y la salida del atraso	7
Relaciones principales	20
Capitulado	27

CAPITULO I

Fin de la primera etapa del proceso industrial, 1940- 1950/1954

Voluntad industrializadora	30
El camino industrial	33
La base financiera	39
Transformación productiva de la industria manufacturera	44
La articulación al sistema capitalista mundial	51

CAPITULO II

*La segunda etapa del proceso industrial: transición,
consolidación y auge, 1950/1954-1965/1970*

Los años finales de la transición y la consolidación, 1950/54-1960/1962	67
Una nueva estrategia económica	70
La base financiera de la nueva estrategia	78
La desaceleración económica	83
El alumbramiento del "Milagro Mexicano"	85
 El auge del proceso industrial, 1960/1962-1970	 91
Estructura productiva de la industria manufacturera	94
Inversión extranjera directa	97
Empleo	101
La política industrial	104
La base financiera	113
El desequilibrio público	113
El desequilibrio externo	117
El modelo se agota	121

CAPITULO III

La crisis del modelo de crecimiento, 1970-1982

El programa reformador	125
En busca del camino	130
Estado-empresarios	136

La política industrial	140
Evolución de la estructura productiva manufacturera ..	146
Los límites de la base financiera	149
La devaluación	152
El interludio petrolero	156
Las reservas petroleras, nuevas opciones	159
La profundización de la crisis: los límites de los desequilibrios productivos y financieros	162
La crisis de la deuda, el principio del fin	169
<i>Reflexiones finales</i>	179
<i>Apéndice metodológico</i>	197
<i>Apéndice estadístico</i>	209
<i>Bibliografía</i>	231