

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**  
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES  
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

**EL PATRÓN DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y LAS  
GRANDES EMPRESAS EN LA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN:  
EL CASO DE MÉXICO Y COREA DEL SUR**

**T E S I S**  
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE :  
DOCTORA EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS  
P R E S E N T A :  
KYEONG-HEE KANG KO

ASESOR: DR. ADRIÁN SOTELO VALENCIA

MÉXICO. D. F.

2005



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## **Agradecimientos**

Mi más sincero agradecimiento a mi asesor Adrián Sotelo que me ha ayudado a sintetizar algunas ideas durante el proceso de esta investigación. Aprecio su apoyo por sus lecturas atentas, comentarios y sugerencias que me dieron claridad sobre las teorías latinoamericanas en las ciencias sociales.

Mi reconocimiento a los profesores Alfredo Romero, Humberto Ríos, José María Calderón, Juan Arancibia, Rosa María Larroa, Severo de Salles por sus valiosas opiniones sobre los contenidos de esta tesis.

Asimismo, quiero dejar constancia de la valiosa comprensión y apoyo que recibí de los profesores y estudiantes de la Cheju National University en Corea del Sur.

Gracias sinceras a mis amigos, mi familia y especialmente a mis padres, por sus ánimos y su desinteresado apoyo durante la elaboración de esta tesis.

# Índice

**Agradecimientos, 7**

**Introducción, 9**

**Capítulo 1. Marco conceptual: globalización, imperialismo y polarización, 19**

*Introducción, 19*

1.1. Globalización: sociedad global e imperio, **19**

1.1.1. Sociedad global interdependiente, **21**

1.1.2. Imperio: sociedad global controlada, **24**

1.2. Globalización: imperialismo y polarización, **26**

1.2.1. Imperialismo sin globalización, **27**

1.2.1.1. Imperio con imperialismo, **27**

1.2.1.2. Neoestatismo neoliberal, **31**

1.2.2. Multipolarización y dependencia, **37**

*Conclusión, 40*

**Capítulo 2. La industrialización en los países dependientes, 41**

*Introducción, 41*

2.1. Interpretaciones existentes sobre la industrialización de los países dependientes, **42**

2.1.1. Enfoques de la teoría de la modernización y de los neoliberales, **42**

2.1.2. Punto de vista de los estatistas y del Estado desarrollista, **46**

2.1.3. Enfoques de la teoría del sistema-mundo, **56**

2.2. Industrialización de los países dependientes desde el punto de vista del patrón de acumulación, **60**

2.2.1. El término *patrón de acumulación* como herramienta conceptual, **60**

2.2.2. El concepto de los patrones de acumulación neoliberal y secundario-exportador, **63**

2.2.3. Los patrones existentes de acumulación en América Latina y Asia oriental, **68**

2.2.3.1. América Latina: México, Brasil, Argentina y Chile, **68**

2.2.3.2. Asia oriental: Corea del Sur y Taiwán, **75**

*Conclusión, 77*

**Capítulo 3. Formación y desarrollo del patrón de acumulación antes de los años ochenta en México y Corea del Sur, 79**

*Introducción, 79*

3.1. México, **79**

3.1.1. Patrón de acumulación primario-exportador oligárquico y el surgimiento de las empresas locales mexicanas, **79**

- 3.1.1.1. El patrón de acumulación primario-exportador oligárquico de México, **79**
- 3.1.1.2. El desarrollo de la burguesía nacional frente el patrón de acumulación primario-exportador, **83**
- 3.1.2. Patrón de acumulación por sustitución de importaciones y las empresas locales mexicanas, **87**
  - 3.1.2.1. Patrón de acumulación por sustitución de importaciones, **87**
  - 3.1.2.2. Empresarios mexicanos ante el patrón de acumulación por sustitución de importaciones, **94**
- 3.1.3. Crisis de transición del patrón de acumulación y gestión de las grandes empresas durante los años setenta, **101**
  - 3.1.3.1. Crisis de transición al nuevo patrón de acumulación en los años setenta, **101**
  - 3.1.3.2. Empresarios mexicanos ante la crisis del patrón de acumulación en los años setenta, **105**
  - 3.1.3.3. Proceso de centralización de capital de los grupos empresariales mexicanos, **108**
- 3.2. Corea del Sur, **112**
  - 3.2.1. Patrón de acumulación primario-exportador colonial y origen de las empresas sudcoreanas, **112**
    - 3.2.1.1. Patrón de acumulación primario-exportador colonial, **112**
    - 3.2.1.2. El desarrollo de la burguesía nacional frente el patrón de acumulación primario-exportador colonial, **115**
  - 3.2.2. Patrón de acumulación por sustitución de importaciones a corto plazo y el surgimiento de los *chaebols*, **116**
    - 3.2.2.1. Formación del Estado-nación sudcoreano y el patrón de acumulación por sustitución de importaciones a corto plazo, **116**
    - 3.2.2.2. El surgimiento de los *chaebols*, **122**
  - 3.2.3. Fase inicial del patrón de acumulación secundario-exportador y el desenvolvimiento de los *chaebols*, **124**
    - 3.2.3.1. Fase inicial del patrón de acumulación secundario-exportador, **124**
    - 3.2.3.2. Desenvolvimiento de los *chaebols*, **131**
  - 3.2.4. Fase consolidada del patrón de acumulación secundario-exportador y la asociación pasiva de los *chaebols* con un Estado fortalecido, **133**
    - 3.2.4.1. Primera fase consolidada del patrón de acumulación secundario-exportador, **133**
    - 3.2.4.2. La asociación pasiva de los *chaebols* con un Estado fortalecido, **137**
- Conclusión*, **138**

## **Capítulo 4. Apertura, desregulación y reestructuración del patrón de acumulación a partir de los años ochenta en México y Corea del Sur, 141**

*Introducción, 141*

4.1. La reestructuración neoliberal del capitalismo mundial a partir de los años ochenta, **141**

4.2. México, **146**

4.2.1. Transición al patrón de acumulación neoliberal y la reestructuración empresarial en México, **146**

4.2.1.1. La crisis de 1982 y la reestructuración económica encabezada por el FMI, **147**

4.2.1.2. Inicio de la primera etapa del patrón de acumulación neoliberal, **156**

4.2.2. La relación entre el gobierno y los empresarios mexicanos en el proceso del patrón de acumulación neoliberal, **159**

4.2.2.1. Estrategias de las organizaciones empresariales frente la nacionalización bancaria y la crisis de 1982, **159**

4.2.2.2. La reconciliación entre el Estado, banqueros y exportadores mexicanos, **161**

4.2.2.3. El proceso del TLCAN y la representación empresarial, **163**

4.2.3. La reestructuración empresarial y la centralización de capital de los grupos económicos mexicanos, **166**

4.3. Corea del Sur, **172**

4.3.1. La segunda fase consolidada del patrón de acumulación secundario-exportador, **172**

4.3.1.1. La crisis de 1979-1980 y la segunda fase consolidada del patrón de acumulación, **172**

4.3.1.2. Los *chaebols* ante la reestructuración económica encabezada por el Estado, **175**

4.3.1.3. La formación de la nueva alianza de carácter neoliberal entre el Estado y la gran burguesía, **177**

4.3.1.4. Culminación y contradicción de la segunda fase del patrón de acumulación secundario-exportador, **179**

4.3.2. El derrumbe del Estado desarrollista y la fase descendente del patrón de acumulación secundario-exportador, **181**

4.3.2.1. La transición democrática, el derrumbe del Estado desarrollista y el declive de la relación simbiótica entre el Estado y la gran burguesía, **181**

4.3.2.2. La fase decadente del patrón de acumulación secundario-exportador, **185**

*Conclusión, 189*

**Capítulo 5. Crisis y transformaciones del patrón de acumulación neoliberal y el desafío de los conglomerados económicos en México y Corea del Sur, 191**

*Introducción, 191*

5.1. Las crisis de México y Corea del Sur en los años noventa, **191**

5.1.1. México: crisis del patrón de acumulación neoliberal en 1994 y 1995, **191**

5.1.2. Corea del Sur: crisis del patrón de acumulación secundario-exportador en 1997 y 1998,	<b>195</b>
5.1.2.1. Panorama de la crisis económica de Asia oriental,	<b>195</b>
5.1.2.2. El proceso de la crisis sudcoreana en el periodo de 1997-1998,	<b>198</b>
5.1.2.3. Causas y características de la crisis sudcoreana,	<b>200</b>
5.2. México: transición a la segunda etapa del patrón de acumulación neoliberal,	<b>205</b>
5.2.1. Medidas gubernamentales para superar la emergencia económica,	<b>205</b>
5.2.2. Características de la segunda generación del patrón de acumulación neoliberal,	<b>209</b>
5.2.3. El desafío de los conglomerados económicos mexicanos,	<b>212</b>
5.2.3.1. Extranjerización del sistema bancario mexicano y la vicisitud de las empresas nacionales,	<b>212</b>
5.2.3.2. Pocos casos exitosos de la internacionalización del capital de los conglomerados mexicanos,	<b>215</b>
5.3. Corea del Sur: transición al patrón de acumulación neoliberal,	<b>218</b>
5.3.1. La condicionalidad del FMI,	<b>218</b>
5.3.2. El proceso de la reestructuración neoliberal dirigido por el Estado,	<b>222</b>
5.3.3. Los <i>chaebols</i> ante la reestructuración neoliberal dirigida por el Estado,	<b>226</b>
<i>Conclusión,</i>	<b>229</b>
<b>Conclusión general,</b>	<b>231</b>
<b>Bibliografía,</b>	<b>237</b>

## Introducción

La llamada “globalización” o “mundialización”<sup>1</sup> ha llegado en los últimos diez años a una crisis profunda, provocando un fuerte impacto en el capitalismo mundial y particularmente en las economías dependientes y subdesarrolladas.

A partir de la década de los noventa, cuando la globalización se expandía y profundizaba en la mayoría de los países dependientes y subdesarrollados, empezaron a suscitarse —cada vez con mayor frecuencia— crisis en diversas regiones del mundo. La crisis mexicana de 1994-1995 fue, como señala Guillén (2000a: 21), la “primera crisis asociada a la globalización”; a ésta le siguieron la asiática de 1997-1998, la rusa de 1998, la brasileña de 1999 y la argentina a partir del año 2000. Al parecer la crisis de la globalización es un fenómeno universal dentro del capitalismo mundial vigente.

Existen varias interpretaciones sobre estas crisis. Algunos teóricos, que enfatizan los elementos de ésta a nivel internacional, sostienen que las crisis han sucedido porque los movimientos del capital financiero han sido demasiado voluminosos y gigantescos, semejantes a “bandadas”. Soros (1999) explica la forma de dichos movimientos a través de un fenómeno de “estampida/crisis” (*boom/bust*). En términos concretos, durante la fase expansiva del crédito internacional el capital extranjero tiende a entrar masivamente hacia un mercado nacional, mientras que en la fase de contracción, se fuga a gran velocidad de

---

<sup>1</sup> El término “globalización” implica “el proceso en que se generaliza la intercomunicación entre economías, sociedades y culturas, donde se desarrollan y aplican las tecnologías de la comunicación y la informática”; mientras que el de “mundialización” supone “la tendencia del capital a constituirse en sistema mundial [...] su lógica de comportamiento se impone como hegemónica en todos los ámbitos de la actividad humana: geográficos, sociales, culturales, ideológicos” (Flores y Mariña, 1999: 11). No obstante, Baró (1997: 3) considera los conceptos “globalización” y “mundialización” como sinónimos, y explica que “se aprecia un empleo de la primera en autores anglosajones y latinoamericanos, mientras que la segunda es más comúnmente utilizada por autores franceses y belgas”. En la presente tesis ambos términos se usarán indistintamente.



ese mercado. Debido a esa actividad, dicho mercado pierde de manera abrupta, su crédito existente, y cuando ocurre una fuga de capital en un país, el capital extranjero huye lo más pronto posible con el objeto de no perder su dinero ante la posibilidad de una devaluación de la moneda. Del mismo modo, cuando el capital extranjero entra masivamente al país en cuestión tiene mayores ganancias debido a la sobrevaluación rápida de su moneda. Por ende, el capital extranjero muestra una conducta de rebaño.

Esos movimientos no sólo revelan nuevas características de la coyuntura que la economía mundial experimenta actualmente; sino que también tienden a dar un fuerte golpe a las economías nacionales, así como a su política y sociedad; en especial, a los países dependientes y subdesarrollados donde no existen dispositivos de protección política y económica frente ese golpe (Baek, 1999a: 37-38).

En ese contexto, algunos analistas argumentan que la incapacidad de los Estados dependientes para controlar el capital especulativo es la causa principal de la crisis actual. Esto ha provocado la apertura del mercado nacional de capitales, misma que colocó a esos Estados en un gran dilema: cuando se estableciera una apertura del mercado nacional de capitales, un Estado nacional no podría controlar los movimientos del capital especulativo y perdería su hegemonía en la economía interna con respecto al capital extranjero y al capital especulativo (Jong, 1999: 47-51). Dicho en otras palabras, a pesar de que los neoliberales insisten en que el “libre comercio” es el único camino que permite alcanzar el “equilibrio” y la estabilidad de la economía, en realidad éste provoca, sin ninguna intervención estatal, la inseguridad e inestabilidad del capitalismo mundial.

Por otra parte, existen teóricos que resaltan los elementos internos tales como el modelo económico del país, la estructura sociopolítica, las características de la burocracia política o

económica y la relación entre el Estado y el capital nacional. Como se puede observar en el caso de México y Corea del Sur, ambos países han enfrentado una crisis económica antes o después de un periodo de transición política, el cual se ha considerado como un momento crítico, ya que se ha modificado el sistema político dominante. Bajo tales circunstancias, los gobiernos intentaron engañar al pueblo negando la posibilidad de las crisis, mientras que los burócratas neoliberales de una u otra nación buscaban aplicar medidas equivocadas para extinguirlas, por lo que la situación económica se fue agravando (Baek, 1999b).

A pesar de todo, como señala Baró (1997: 8):

la aproximación más correcta al fenómeno de la globalización es aquella que no se atrinchera ni en la visión de esta manifestación como un conjunto de procesos microeconómicos (a nivel nacional) ni en la que lo ve como una serie de procesos globales (a nivel mundial). Más bien, dicho fenómeno debe englobar la interacción de condiciones que se dan en los dos niveles como resultado de circunstancias que se presentan en el desarrollo del propio sistema capitalista de economía mundial. Estas circunstancias determinan que los dos planos desplieguen una relación de retroalimentación.

En este contexto, la presente tesis explica las causas, características y consecuencias de los desequilibrios recientes, acaecidos en el capitalismo mundial tanto en escala nacional como internacional. En el ámbito internacional, se abordan los debates teóricos en torno a la globalización neoliberal, con la intención de entender tanto las crisis como las transformaciones que ha experimentado el capitalismo mundial. A nivel nacional, se examinará el impacto de las crisis anteriormente referidas en las economías de los países dependientes, tomando como referencia dos estudios de caso: México y Corea del Sur.

La crisis mexicana se ha caracterizado como la “primera crisis asociada a la globalización”, mientras que la sudcoreana —asiática— debe definirse como “mundial” debido a su fuerza de propagación internacional que inició en Tailandia, se extendió a Malasia, Indonesia, Filipinas, Singapur, Hong Kong, Corea del Sur y Japón, y llegó hasta

otras regiones, en especial Rusia y Brasil (Chesnais, 3 de julio de 2000). Adicionalmente, ambas crisis provocaron un fuerte impacto y una compleja influencia, extendiendo sus alcances desde México hasta América del Sur (“efecto tequila”) y desde el sudeste asiático hacia Japón y algunos países de otros continentes (“efecto dragón”).

A causa de sus niveles de emergencia, el volumen del paquete de “apoyo financiero” de los países acreedores y del FMI fue de gran magnitud: 52.8 mil millones de dólares para México y 58.4 mil millones de dólares para Corea del Sur. Por otra parte, ambos países fueron considerados como “mercados emergentes” más prometedores debido a que, en ese entonces, México estaba consolidando su apertura económica con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y su afiliación a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE); mientras que Corea del Sur también estaba negociando su entrada a la OCDE y abriendo brutalmente su mercado de capitales bajo la perspectiva optimista del gobierno y su “estrategia globalizadora”.

De tal forma, México y Corea del Sur enfrentaron la apertura de los mercados de capitales y financieros, así como la incapacidad de un sistema regulador de los movimientos del capital extranjero. Además, la crisis de ambos países ha ocurrido antes o después de una transición política; es decir, en el ámbito de la elección presidencial, la cual consideró propicio el momento histórico para reestructurar la composición de la política dominante. Ante esta situación crítica, los burócratas neoliberales de una u otra nación — representados por Salinas de Gortari en México y Kim Yong-sam en Corea del Sur— aplicaron algunas medidas radicales pero equivocadas que agravaron la crisis económica.

A pesar de los elementos comunes de ambas crisis, en el caso de Corea del Sur hay un componente particular: la administración precipitada e irresponsable de los conglomerados

empresariales llamados *chaebols*,<sup>2</sup> que son “grupos empresariales sudcoreanos dirigidos por una familia que administra varias industrias relacionadas entre si” (Kim, 2000: 100). Dicho de otra forma, mientras que la gran burguesía industrial y financiera de México es agente y gestora de la reconversión neoliberal, como señala Marini (1993: 24); los *chaebols* han sido transformados en un objetivo de la reestructuración neoliberal del Estado sudcoreano. En contraste, mientras que en México se establece, a partir de la década de los noventa, una relación cooperativa entre el Estado y la gran burguesía con el objeto de promover las políticas neoliberales, en Corea del Sur hay una relación relativamente conflictiva entre el Estado y los *chaebols*. Esta relación se puede entender como un elemento adicional que diferencia a México de Corea del Sur en su ruta hacia el patrón de acumulación neoliberal.

Por estas razones comparo la crisis de México con la de Corea del Sur, no sólo para tener un mayor entendimiento en torno a los aspectos frágiles del funcionamiento de una economía globalizada, sino también con el fin de contrastar a escala nacional y regional el impacto de estas crisis dentro de su propio “patrón de acumulación de capital”.<sup>3</sup> A escala nacional, vale la pena observar con mayor detalle la inserción de ambos países en la economía capitalista mundial vigente durante el periodo de la globalización. En particular, se debe analizar las diversas gestiones del Estado y de la gran burguesía y las distintas relaciones entre ambos actores.

---

<sup>2</sup> Los *chaebols* se definen, según Jo (1990: 71-128), como grandes grupos empresariales que son dominados por la familia o los parientes, que se encuentran no sólo en Corea del Sur, sino en algunos países de Europa occidental, de América Latina (México y Brasil), y de Asia (Japón, India, Pakistán, Indonesia, Filipinas, etc.). Por su parte, Gong (1995: 76-79) enfatiza que los *chaebols* no se muestran sólo en Corea del Sur y Japón, sino que son una forma empresarial en varios países asiáticos. En particular, según él, los *chaebols* chinos en el extranjero han sido considerables en la economía mundial, ya que más de la mitad de los *chaebols* en Asia son de origen chino.

<sup>3</sup> El término patrón de acumulación de capital es “una herramienta metodológica para poder comprender diversos modelos y diferentes sub-fases de industrialización en los países del capitalismo dependiente” (Valenzuela, 1986: 27). Profundizo a este término en el capítulo 2.

En este contexto, la presente tesis se propone los siguientes objetivos:

- 1) Analizar críticamente el debate teórico respecto a la globalización, el imperialismo y la polarización.
- 2) Revisar la discusión en torno a la perspectiva teórica sobre la industrialización de los países dependientes, enfocando el concepto de patrón de acumulación.
- 3) Explicar el proceso histórico del patrón de acumulación y la relación simbiótica entre el Estado y la gran burguesía en México y Corea del Sur.
- 4) Realizar un análisis comparativo entre la crisis mexicana del periodo 1994-1995, y la sudcoreana, suscitada entre 1997 y 1998.
- 5) Examinar la tendencia de la segunda fase del patrón de acumulación neoliberal en México, comparándola con la primera fase del patrón de acumulación neoliberal sudcoreano, en un contexto mundial vigente.

Las hipótesis que sostengo son las siguientes:

- 1) La globalización neoliberal se encuentra en la actualidad frente a un agotamiento de su dinamismo y ante una recesión del capitalismo mundial.
- 2) La crisis de 1994-1995 en México tiene sus raíces en la primera generación del patrón de acumulación neoliberal que comenzó en 1982 y puede constituir una ruptura en el tránsito hacia la segunda generación del patrón de acumulación neoliberal.
- 3) A diferencia de la hipótesis anterior, la crisis comprendida entre 1997 y 1998 en Corea del Sur se puede definir, por un lado, como crisis de agotamiento del patrón

anterior orientado por el “Estado desarrollista” y, por otra parte, como el fracaso del esfuerzo por formar un nuevo patrón de acumulación.

- 4) En la época de la globalización neoliberal, el papel de los Estados dependientes y subdesarrollados se ha debilitado cada vez más al intentar dirigir el desarrollo económico nacional, a pesar de su importancia para la construcción de un nuevo patrón de acumulación viable y eficaz.
- 5) Mientras que la gran burguesía mexicana ha logrado gestionar, a partir de finales de la década de los ochenta, un papel protagónico en la promoción del patrón de acumulación neoliberal gracias a que consolidó una relación estrecha con el gobierno, el Estado sudcoreano y los *chaebols* han mantenido una relación conflictiva después de estallar la crisis económica en 1997.

Esta tesis concentra su estudio en el lapso que comprende entre el decenio de los años ochenta hasta la década de los noventa. Se considera este periodo porque en él se desarrolla la globalización neoliberal y evoluciona el patrón de acumulación neoliberal en México y en Corea del Sur. Asimismo, en estos dos países se manifiesta el agotamiento del viejo patrón de acumulación y una transición fallida hacia el nuevo. Particularmente, en la década de los noventa, se evidencian la profundización del patrón de acumulación neoliberal y su crisis, tanto en las regiones de las que se ocupa este estudio, como en otros países dependientes y subdesarrollados. A escala mundial, esta década se destaca por la culminación de la etapa de la globalización neoliberal, fase que ha sido acompañada con el acuerdo final de la Ronda Uruguay y con el Acuerdo General sobre Aranceles, Tarifas y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) así como por la formación de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

A continuación expongo el marco teórico que sustenta la presente investigación. Con el objeto de entender y criticar el proceso de globalización neoliberal, retomo el debate teórico que gira en torno a la globalización, el imperialismo y la polarización. Para ello, esta tesis se opone a las propuestas de los defensores de la globalización como Octavio Ianni, Antonio Negri y Michael Hardt, quienes ofrecen el mismo esquema explicativo del fenómeno en donde éste aparece como una nueva fase históricamente superior. En seguida presento, como punto de partida, una orientación de los planteamientos propuestos por los teóricos del “imperialismo” y la “polarización”, principalmente James Petras. También utilizo las herramientas brindadas por los “enfoques de la dependencia” como los de Ruy Mauro Marini y Adrián Sotelo, que nos permiten estudiar críticamente las deficiencias de la globalización neoliberal y de su patrón de acumulación en los países subordinados, mostrando la incapacidad del Estado dependiente para continuar el proceso de industrialización en las economías de dichos países, cuestión que resolvería una gran cantidad de problemas, entre ellos los asociados con la polarización global y la desigualdad social.

Finalmente, el término “patrón de acumulación” constituye mi marco conceptual alternativo para contrastar a la economía de México con la de Corea del Sur. Este término me sirve también para concebir de manera concreta los detalles de los movimientos que se desarrollan dentro de un modo de producción capitalista. En otras palabras, destaco el dinamismo —formación, evolución, decadencia y reemplazo de sub-fases capitalistas— del patrón de acumulación que, complementariamente, facilita la creación de elementos que explican la lógica del movimiento de la reproducción capitalista como un todo. De este modo, dicho concepto permite vislumbrar las perspectivas de análisis del proceso

económico de cada país, lo que posibilita adoptar una visión crítica de la metamorfosis del patrón de acumulación capitalista contemporáneo.

El presente trabajo se compone de una introducción, cinco capítulos, conclusiones y bibliografía. El primer capítulo —“Marco conceptual: globalización, imperialismo y polarización”— busca comprender el proceso de globalización neoliberal valiéndose de una explicación analítica en torno al debate teórico generado alrededor de los términos globalización, imperialismo y polarización. Antes de aclarar el punto de partida de esta tesis hago una revisión crítica de las ideas alrededor de la teoría de la globalización. Posteriormente, expongo las explicaciones teóricas de este fenómeno desde la perspectiva de las teorías de imperialismo y de polarización.

El segundo capítulo —“La industrialización en los países dependientes”— revisa las interpretaciones existentes en torno a la industrialización de los países dependientes y subdesarrollados, en especial la de los llamados Nuevos Países Industrializados (NIC’s por sus siglas en inglés), que incluyen a México y Corea del Sur, con el objeto de adoptar una metodología comparativa del proceso de la industrialización y la situación económica actual en ambos países. Más adelante se esclarecerá el término *patrón de acumulación de capital*, como una herramienta conceptual, con la que puede entenderse la crisis económica actual y la transformación de las estructuras económicas entre ambos países.

El tercer capítulo —“Formación y desarrollo del patrón de acumulación antes de los años ochenta en México y Corea del Sur”— se describe, de forma comparativa, el surgimiento de la burguesía nacional durante el proceso del patrón de acumulación primario-exportador, y el desarrollo y la expansión de la misma en el patrón de acumulación por sustitución de importaciones, así como en el patrón de acumulación secundario-exportador. También se



analizan las agrupaciones de las burguesías nacionales, subrayando la relación entre éstas y el Estado.

En el cuarto capítulo —“Apertura, desregulación y reestructuración del patrón de acumulación a partir de los años ochenta en México y Corea del Sur”— se examina la expansión y profundización de la globalización neoliberal, tanto por la acción de la reestructuración económica y la recuperación del centro capitalista, como por el desarrollo y la extensión a escala mundial del neoliberalismo en la década de los ochenta. En este contexto, se explica la transición mexicana al patrón de acumulación neoliberal con motivo de la crisis latinoamericana de 1982, mientras Corea del Sur consolidaba su patrón de acumulación existente, a pesar de que durante éste se aplicaron algunas medidas neoliberales. Asimismo, se observa la reducción del papel del Estado y el crecimiento de la gran burguesía en esta transformación del patrón de acumulación de ambos países.

En el quinto capítulo —“Crisis y transformaciones del patrón de acumulación neoliberal y el desafío de los conglomerados económicos en México y Corea del Sur”— se hace un análisis de las características de la crisis actual de la globalización neoliberal y el nuevo proceso del patrón de acumulación neoliberal, subrayando las consecuencias tanto de la crisis mexicana como de la sudcoreana. A pesar de los aspectos comunes entre ambos países, resaltan algunas diferencias existentes en el resultado de la transición y, en particular, con referencia al vínculo entre el Estado y la gran burguesía. En las conclusiones destaco los resultados más relevantes de esta investigación y una perspectiva general de la globalización neoliberal y de su patrón de acumulación, tanto en México como en Corea del Sur.

## [RESUMEN DE TESIS EN ESPAÑOL]

### RESUMEN

#### **Título:**

El patrón de acumulación de capital y las grandes empresas en la era de la globalización : el caso de México y Corea del Sur

Presentada por Kyeong-hee Kang Ko

El punto de partida de esta tesis fue explicar las causas, características y consecuencias de las recientes crisis, así como los cambios producidos en el capitalismo mundial en el transcurso de la globalización neoliberal, analizándolo tanto a escala nacional como internacional y a nivel político y económico. Con ese objetivo, he enfatizado de manera comparativa en algunos aspectos de la crisis de la economía mexicana en 1994 y 1995 y de la sudcoreana en 1997 y 1998; considerando la trayectoria del patrón de acumulación y la vinculación entre el Estado y la gran burguesía en una y otra experiencia.

Como resultado de esta tesis, se identificaron semejanzas y diferencias en las realidades de México y Corea del Sur. Sin embargo, no solamente fue esto lo que centró el interés en estos estudios de caso, sino también la observación de ambos países, dependientes y subdesarrollados, permitió entender la incapacidad de dar una alternativa contundente de su patrón de acumulación en la era de la globalización neoliberal. En efecto, la evolución del patrón de acumulación en ambas naciones, a partir de la crisis económica, tuvo al menos un punto en común: la desnacionalización y desestructuración de sus industrias y de su sistema bancario.

Hoy en día, a inicios del siglo XXI, el patrón de acumulación neoliberal de ambos países brinda lecciones y experiencias muy paradójicas y contradictorias, ya que ha resultado un círculo vicioso de la posible crisis financiera y del desarrollo industrial nacional, en que el Estado no puede tener un funcionamiento activo y positivo en el patrón de acumulación que practica.

## [RESUMEN DE TESIS EN INGLÉS]

### ABSTRACT

**Title:**

El patrón de acumulación de capital y las grandes empresas en la era de la globalización: el caso de México y Corea del Sur

Presented by Kyeong-hee Kang Ko

The starting point of this dissertation was to explain the reasons, characteristics and consequences of the recently crisis, as well as the changes provoked in the world of capitalism, analyzing that not only in the national level but also in the international level, besides in the political and economical level. For this aim, I focused comparatively on some aspects of the Mexican economic crisis in 1994-1995 with the Korean economic crisis in 1997-1998; regarding the path of capital accumulation pattern and the relations between the State y the big business in one and another experience.

In conclusion, there were similarities and differences in the realities of Mexico y South Korean. Nevertheless, these were not only the interests that centralized in the case studies of this research, but also that the observation of both countries, dependents and underdeveloped, enable us to understand the incapacity of giving a convincing alternative of their capital accumulation patterns in the period of neoliberal globalization. Indeed, the development of the capital accumulation pattern of both countries, since the economic crisis, had at least a common point: the denationalization and destructuralization of their industries and of their financial systems.

Actually, in the beginning of XXI centuries, the neoliberal accumulation patterns of both countries offer the highly paradoxical and contradictory lessons, since that the State cannot have an active and positive functioning in the recent capital accumulation pattern.

## **Capítulo 1. Marco conceptual: globalización, imperialismo y polarización**

### ***Introducción***

En este capítulo examino los debates generados en torno a los conceptos globalización, imperialismo y polarización con la finalidad de ir tejiendo el punto de partida para esta tesis. Reviso los enfoques propuestos por los teóricos de la globalización y, en seguida, presento la perspectiva de los términos *imperialismo*, *polarización* y *dependencia*, cuya contundencia coadyuvará en la explicación de la realidad capitalista.

### **1. 1. Globalización: sociedad global e imperio**

El término *globalización* se entiende, usualmente, como “un concepto que define las transformaciones económicas, políticas y sociales ocurridas en todo el mundo a partir de mediados de los años setenta, que posteriormente se intensificaron después del colapso del socialismo real a finales de los años ochenta” (Altvater, abril de 2000: 12). Este término surgió para explicar una articulación compleja entre la revolución informática, el capitalismo posfordista, la unificación del mercado mundial, la producción internacional integrada y la aceleración de los procesos migratorios, y la interdependencia ecológica global (Dabat y Tolego, 1999: 13).

Ese término se ha inscrito, también, en diversos escenarios para explicar diferentes fenómenos. Algunos lo consideran como un proceso mundializado de las actividades económicas —la producción, el consumo, el comercio y la inversión de capitales. Otros lo

conciben como la creciente influencia de organizaciones internacionales gubernamentales como la ONU, la OCDE o el Grupo de los 7. Además, existen quienes lo interpretan como una serie de circunstancias vigentes de la cultura global homogenizada por medio de grandes empresas y de medios de comunicación tales como CNN, Hollywood, McDonalds, Coca Cola, Pizza Hut, KFC, que se encuentran en Estados Unidos y, por lo tanto, juegan un papel importante en la difusión de la cultura norteamericana. Por otro lado, hay grupos académicos que entienden la globalización como un universalismo mundial con base en la “Aldea Global”, en donde la gente puede comunicarse, desde su propio hogar y de manera simultánea, con personas de otros lugares lejanos mediante el *World Wide Web* o el *E-mail* gracias al avance de la informática y la tecnología (véase Flores y Mariña, 1999; Beck, 1998; Jin, 2000; Bark, 1997).

Dicho de otro modo, el término globalización se puede valorar en los círculos de lo económico, lo financiero, lo político y lo cultural. Según la explicación de Baró (1997: 26-29), la “globalización económica” tiene sus raigambres en los trascendentales avances científico-técnicos que han hecho posible los cambios de las estructuras económicas en los diferentes países del orbe. Según el mismo autor, la “globalización financiera” es considerada una dimensión aparte; sin embargo, es la más significativa debido a que los niveles representativos de desregulación, internacionalización (transnacionalización) e interconexión de los mercados financieros han convertido a la esfera financiera en una notable precondition que es determinante en el desarrollo de los acontecimientos en las restantes esferas de la dinámica mundial. En tanto que la “globalización política” se hace patente en las pretensiones de las principales potencias mundiales por tratar de homogeneizar políticamente al resto del planeta. Finalmente, la “globalización cultural”

está investida de una tendencia que se ha desarrollado como consecuencia de los progresos tecnológicos en materia de comunicaciones, y de la naturaleza de las políticas económicas de actualidad a nivel internacional, así como del consecuente aprovechamiento para satisfacer los propósitos de los centros del poder mundial.

En el terreno teórico, particularmente en las ciencias sociales, la globalización es un término polémico que contiene con otros conceptos tales como mundialización o imperialismo. No obstante, estas categorías son difíciles de definir debido a que cada uno de los involucrados tiene su propio punto de vista y, a menudo, optan por definiciones antagónicas. Los abogados de la globalización, como Ianni y Negri, tienden a sostener que ésta encarna un proceso indispensable e irreversible que ningún país o Estado podrá resistir. Algunos de ellos proponen que es una etapa superior (“fin de la historia”) del capitalismo mundial dentro de la cual se ha formado una “sociedad global e interdependiente”. Otros defensores del término sostienen que la formación del “imperio” en donde existe la dominación de una superpotencia, se define como una etapa superior del imperialismo. Las propuestas referidas comparten una idea: que los “Estados-nación” ya no existen o se debilitan radicalmente.

### **1.1.1. Sociedad global interdependiente**

Desde la perspectiva de los protectores del mundo desarrollado, el término globalización — definido por la sociedad global independiente— fundamenta las aserciones de “sociedad informática”, “post-capitalismo” y “fin de la historia”, por mencionar sólo algunas. Toffler (2000a), un futurista norteamericano y el más férreo defensor de la sociedad informática y

del post-capitalismo, ha afirmado que el “choque del futuro” será sorpresivo y desorientador para la humanidad, al enfrentar un cambio excesivo. Por ello, un humano, una institución, y hasta un Estado podrían convertirse en “pacientes”. En otro libro, titulado *La tercera ola (The Third Wave)*, Toffler analiza la última fase de la transición drástica de la historia humana. Ese libro en particular ha llamado la atención debido a su propuesta de una “nueva civilización después de la sociedad de la chimenea” (*smokestack society*) (Toffler, 2001). A raíz de la tercera ola, Toffler (2000b) afirma que los ejes de las sociedades post-capitalistas serán la informática y el conocimiento. En cambio, las sociedades antes de la Revolución Industrial habían funcionado debido a la “fuerza de la violencia” del Estado, mientras que las sociedades posteriores marchaban gracias a la “riqueza”. Ahora, el proletariado se controlará a través del conocimiento y de la informática y, paulatinamente, se “sustituirá” por la nueva clase llamada *cognitaria*, una palabra acuñada por el autor cuyo sentido sería aproximadamente “proletaria cognitiva”.

La idea del “fin de la historia” fue originada por Fukuyama (1992), un estadounidense de origen japonés que ha trabajado en el Departamento de Estado norteamericano. Este autor, quien ha mostrado un patriotismo exacerbado hacia Estados Unidos, proclama el triunfo final de la “democracia liberal” y del sistema capitalista e insiste en que la democracia ha sido, durante largo plazo, un afán y un anhelo para la humanidad mientras que el modelo capitalista es una ideología y un sistema en la “última etapa” de la evolución social.<sup>1</sup>

La propuesta de Fukuyama ha tenido influencia en la construcción de una visión optimista del concepto de globalización, que supone una cultura global homogénea y un universalismo mundial. Este optimismo sostiene que el mundo actual funciona de acuerdo

---

<sup>1</sup> Posteriormente, Fukuyama (2001) revocó su planteamiento del “fin de la historia” y propuso nuevamente que el mundo fluctúa cíclicamente entre la destrucción y la construcción.

con los estándares de la vida estadounidense, y en donde el resto del mundo está dominado por empresas transnacionales como CNN, Hollywood, Coca Cola, etcétera. Opina también que se evaporarán paulatinamente las discriminaciones étnica y nacional cuando se haga más evidente la homogeneidad del mundo. En su aspecto político, hace patente la esperanza de formar a nivel global un nuevo sistema. En cambio, el Estado-nación no podrá controlar ni siquiera su economía nacional, mientras que la democracia mundial adquirirá mayor solidez ya que no se permitirá un régimen autoritario debido a la política global y a la cultura cosmopolita. De igual modo, los movimientos políticos y sociales se extenderán en escala global (Jin, 2000: 43-45).

Por su parte, Ianni (1999: 29) comparte las visiones mencionadas de que la “sociedad global” ya es una realidad, no sólo a nivel económico, sino también sociopolítico y cultural. Según él, la formación de la sociedad global ahonda y generaliza la interdependencia de las naciones, pueblos, clases, grupos e individuos y, por lo tanto, la distancia y el aislamiento se vuelven cada vez más ilusorios (Ianni, 1999: 86). El mismo autor insiste en que el Estado-nación entra en declive, tanto en el plano abstracto como en el plano real, debido a la intensidad del proceso de la globalización en las sociedades nacionales (Ianni, 1999: 163), al tiempo que augura el advenimiento de una totalidad histórico-social diversa, amplia, compleja, heterogénea y contradictoria (Ianni, 1999: 32). De acuerdo con Ianni (1999: 22-23), la declinación del Estado no sólo sucede en los países dependientes, sino también en los centros capitalistas. En contraste, se fortalecen los núcleos empresariales, los movimientos del mercado y los requerimientos de la reproducción ampliada del capital. De esta forma, los procesos de concentración y centralización del capital adquieren mayor



vigor, envergadura y alcance, invadiendo no sólo áreas geográficas y formas de vida, sino modos de ser, de pensar y de imaginar.

### **1.1.2. Imperio: sociedad global controlada**

Al igual que la globalización definida como “sociedad global interdependiente”, el término *imperio* ratifica que el actual proceso de globalización tiende a que los Estados-nación entren en declive tanto en los países dominantes como en los dependientes. Hardt y Negri (2002: 13) comparten la idea de que los factores primarios de producción e intercambio, tales como el dinero, la tecnología, las personas y los bienes, atraviesan las fronteras nacionales cada vez más fácilmente y, como consecuencia, disminuye el poder del Estado-nación para regular esos flujos e imponer su autoridad en la economía. Sin embargo, esto no implicaría —como ha referido Ianni en su idea de la sociedad global interdependiente— que alcanzaremos el nivel de una cultura homogénea y el anhelado universalismo mundial. Adicionalmente, Hardt y Negri (2002: 13-14) admiten que “la decadencia de la soberanía de los Estados-nación no implica que la soberanía como tal haya perdido fuerza”, sino que “la soberanía ha adquirido una forma nueva, compuesta por una serie de organismos nacionales y supranacionales unidos por una única lógica de dominio. Esta nueva forma global de soberanía es lo que llamamos imperio”.

Ambos autores separan el concepto “imperio” del concepto “imperialismo”. Dicha diferenciación tiene su explicación histórica en el colonialismo y la expansión económica en Europa, en donde las fronteras territoriales de los Estados-nación delineaban el centro de poder desde donde se ejercía el control de los territorios extranjeros externos mediante un

sistema de canales y barreras. Contrariamente, el imperio no erige ningún centro de poder y tampoco se basa en fronteras y barreras fijas. El imperio es un aparato “descentrado” y “desterritorializador” del dominio que incorpora de manera paulatina a la totalidad del terreno global dentro de sus fronteras abiertas y en constante expansión (Hardt y Negri, 2002: 14).

En la hipótesis de los dos autores señalados, ni siquiera Estados Unidos puede jugar el papel del centro del imperialismo dentro del nuevo orden mundial. Hardt y Negri (2002: 15) critican tanto a los defensores del capitalismo estadounidense (quienes consideran que Estados Unidos es la única superpotencia económica) como a sus detractores; ya que para ellos ambas visiones se basan en el supuesto de que Estados Unidos ha llenado el vacío en el poder global que las naciones europeas dejaron caer en el periodo de la posguerra. Mientras que, según la hipótesis principal de Hardt y Negri, “ningún Estado-nación — incluso Estados Unidos— puede hoy constituir el centro de un proyecto imperialista”.

De acuerdo con estos teóricos, las teorías de la “sociedad de control” y del “biopoder” son los aspectos fundamentales del concepto de imperio, en el que debe ser entendida una nueva universalidad de los sujetos y hacia donde tiende el nuevo paradigma del poder. Aquí se abre un verdadero abismo entre los viejos marcos teóricos de la ley internacional (bajo su forma contractual o bajo la forma de las Naciones Unidas) y la nueva realidad de la ley imperial. En este marco, todos los elementos intermedios han desaparecido, de modo que la legitimidad del orden internacional no puede ya ser construida por mediaciones, sino que debe ser aprehendida de golpe (Hardt y Negri, 28 de agosto del 2001).

## **1.2. Globalización: imperialismo y polarización**

A diferencia de Ianni y Negri, los críticos de la globalización insisten que dicha acepción no explica la realidad del mundo capitalista. Argumentan que los conceptos de “imperialismo, polarización y dependencia” ofrecen una justificación más amplia para comprender los aspectos reales del capitalismo mundial. Petras (January, 1999) sugiere que la noción de imperialismo es una forma de definir al mundo globalizado: “Un análisis comparativo riguroso de realidades socio-económicas mundiales contemporáneas sugeriría que el concepto de la interdependencia de los globalistas sería mucho menos útil para entender el mundo que el concepto marxista del imperialismo”.

Respecto a la idea de polarización, Baró (1997: 34) sostiene que el actual proceso de globalización ha fracturado las viejas fronteras geográficas entre el Norte y el Sur, y enfatiza que la polarización debe verse en un doble plano de análisis: como polarización entre los países y como polarización al interior de los países, incluyendo los del Norte. Mientras que Aguilar (2002: 384) afirma que, aunque la globalización tenga como hecho subyacente principal la mundialización de ciertas relaciones sociales —sobre todo del capital— no significa una interdependencia igualitaria de lo que antes fue diferente y desigual. Por el contrario, la globalización no sólo acentúa la desigualdad, la dominación y la dependencia, sino que también las mantiene vivas. Para Aguilar, la creciente desigualdad va de la mano con una también creciente inestabilidad, que no es ajena a las políticas neoliberales en boga.

En otras palabras, desde la perspectiva de los críticos de la globalización, éste no es un fenómeno universal en el actual periodo capitalista, sino una tendencia restringida, que se

da en pocos países desarrollados o en regiones controladas por quienes administran la riqueza. De acuerdo con esta propuesta, el Estado-nación no desaparecerá ni se debilitará sino que seguirá vigente a pesar del proceso de globalización. En este contexto, vale la pena observar la desemejanza entre la forma en que la globalización es concebida entre sus defensores y sus antagonistas.

### **1.2.1. Imperialismo sin globalización**

#### 1.2.1.1. Imperio con imperialismo

Existen diversas críticas hacia los conceptos de “sociedad global” e “imperio”. Entre éstas, destaca la de Petras, quien los define como sustratos de la “ideología de la globalización”.<sup>2</sup> En cuanto a las propuestas de Negri y Hardt, Petras (7 de noviembre de 2001) dice que un imperio sin estados y sin clases (sin imperialismo) es la noción de un mercado mundial bajo el control de las corporaciones multinacionales, cuya perspectiva es una exageración de la autonomía del capital y una simple reiteración de los argumentos falaces de la ideología del libre mercado que proclama la supremacía del mercado mundial. En otras palabras, el término imperio

es una síntesis generalizada de las banalidades intelectuales sobre la globalización, el postmodernismo, el posmarxismo, unidos todos por una serie de argumentos y

---

<sup>2</sup> Respecto a la ideología de la globalización, Saxe-Fernández (1999: 9-11) esboza el término globalización a partir de una doble perspectiva: como una categoría científica y como ideología de “versión pop”. De acuerdo con la primera, la globalización equivale a la internacionalización económica, mientras que la segunda “se ha instalado como una oferta de moda eufórica y determinista, acrítica y superficialmente aceptada por grandes públicos empresariales políticos y académicos”. La segunda perspectiva —el globalismo *pop*— fue utilizada en México “en la campaña oficial de promoción populista del TLCAN, vendido a la población como el instrumento para ingresar, por la puerta grande de Estados Unidos, al Primer Mundo”.

suposiciones no fundamentados que violan seriamente las realidades económicas e históricas. La tesis del postimperialismo del ‘Imperio’ no es novedosa, no es una gran teoría y explica poco del mundo real. Más bien es un ejercicio verboso vacío de inteligencia crítica.

En resumen, Petras (26 de mayo de 2001) afirma que el “imperialismo” es el elemento clave para concebir los conflictos interestatales y la competencia entre las empresas.

De acuerdo con este enfoque, Aguilar (2002: 9-10) también señala que el imperialismo sigue presente, en contraposición con los autores que piensan que vivimos en una etapa postimperialista. Según él, el imperialismo, lejos de haber caído en una profunda depresión, se ha robustecido, y no tiene frente a él a ningún nuevo sistema social —como el que existía durante el socialismo— que logre consolidarse como sistema dominante a partir de una revolución.

En términos concretos, Petras (1993) acentúa que la globalización es una “estructura imperialista” dirigida por las empresas norteamericanas y europeas. Para este teórico, el avance tecnológico no fue un factor decisivo en la conformación de la mal llamada globalización, sino la caída de la tasa de ganancia y la sobreacumulación de capitales hacia fines de los años sesenta y principios de los setenta. Olescker (14 de febrero de 2001) comparte esa idea al expresar que la globalización —definida por él como “la nueva fase del desarrollo de la economía mundial imperialista”— posee un perfil novedoso de acumulación mundial y de acumulación capitalista subordinada, cuyo objetivo central es permitir el incremento de la tasa de ganancia a nivel mundial, recomponiendo la tasa de plusvalía mediante la mezcla de una profunda reconversión tecnológica, en especial en los países centrales, y de una erosión de las condiciones de trabajo a nivel global, particularmente en los países dependientes; es decir, mediante una combinación de formas de plusvalía relativa y absoluta.

El término globalización, según Petras (January, 1999), floreció desde el principio como una alternativa al término marxista que define al proceso de “globalización” como “la mayor expansión y conquista del mercado de los multinacionales”. Por su parte, los periodistas y empresarios encontraron, en ese proceso, una señal favorable. A partir de entonces, el término globalización tomó el cauce principal en el mundo académico y se transformó en un marco de referencia aceptable para hablar sobre la expansión capitalista internacional, pasando por alto su origen, relación de poder y resultado explotador.

Respecto a la “revolución científico-técnica” que enfatiza quienes perciben el proceso de globalización como una nueva fase del capitalismo, Petras (6 de junio de 2001) realiza una crítica a través de un estudio empírico:

Japón tiene por los menos 30 años aplicando informática, robots, en todos los sectores económicos. Pero en los últimos 10 años u 11 años está estancado, con tasas de crecimiento del 1 por ciento o menos [...] Por otra parte, si comparamos el comportamiento de 20 años en los Estados Unidos, desde 1975 a 1995, la tasa de crecimiento productivo es menor a la de la época preinformática, que va de 1955 a 1975 [...] La productividad y la producción de computadoras facilitan la reproducción de computadoras más eficientes, pero el efecto generalizado es muy limitado [...] Ahora las empresas lo están tomando en cuenta y controlando las formas en que se utiliza la informática. Y más aún, la gran burbuja informática está en colapso total porque la gran mayoría de las empresas informáticas generaron ingresos sobre-valorando sus ganancias en 180 veces. El valor de las empresas en sus acciones era 180 veces más de las ganancias que generaban, pero la generación de verdaderas ganancias sólo fue un 10 por ciento.

De acuerdo con este autor, en el marco de la globalización contemporánea, pese a que las tecnologías son diferentes a las del pasado, ellas no han conducido por sí mismas a una nueva estructura de clase y tampoco han suministrado una nueva dinámica económica o una nueva estructura del Estado. Estima Petras (2001: 55-56) que las nuevas tecnologías están incrustadas en las clases preexistentes, en el Estado-nación y en las grandes restricciones e imperativos del sistema capitalista. A pesar de las tecnologías novedosas en

volumen y velocidad, ello no ha cambiado significativamente en forma cualitativa la estructura y operación de la economía global real.

Por su parte, Baró (1997: 42-43) señala que dicha revolución ha provocado modificaciones en las “condiciones de la competitividad internacional”, que se caracterizan por hacer desaparecer las ventajas de recursos naturales y abundante mano de obra que tienen los países dependientes. Agrega este autor que, “las condiciones de producción dependerán cada vez más de la aplicación de tecnologías con una alta intensidad en el empleo de capital y de conocimientos (fuerza de trabajo altamente calificada)”.

En torno a la regionalización, ésta no es la antinomia de la globalización, pues ambos fenómenos son complementarios. Como ha planteado Baró (1997: 47-48), actualmente existen tres tipos de agrupamientos entre los países capitalistas:

- 1) Los que se presentan en los países capitalistas desarrollados en donde se da la continuación de un agrupamiento, como sucede en el caso de la Unión Europea (UE), que al fundarse estaba conformada por seis países eurooccidentales y luego aumentó a nueve en 1973, a diez en 1980, a 12 en 1985, y a 15 en 1995 y finalmente a 25 en la actualidad.
- 2) Los existentes entre los países subdesarrollados, que históricamente han funcionado de forma limitada, y que ahora no son considerados como una tendencia mundial.
- 3) Los que integran a países de los dos grupos anteriores que empezaron a desarrollarse desde la década de 1970, formando los bloques económico-comerciales.

Los dos primeros tipos de agrupamiento tienden a acentuar la cooperación e integración entre las naciones involucradas, mientras que el tercero se pliega más al “bloquismo o regionalismo”, que tuvo considerables progresos a nivel mundial. El tercer agrupamiento es una nueva forma de regionalización caracterizada durante el proceso de globalización, en donde “las potencias centrales desarrollan una integración selectiva de la periferia del sistema y no una masiva”. En sí, este tercer agrupamiento no excluye al primero, sino que sigue desarrollándose con él de manera impulsiva por medio del proceso de globalización (Baró, 1997: 47-50).

Por otra parte, al observar la historia del capitalismo mundial a largo plazo se pueden encontrar otros antecedentes del proceso de globalización. Amin (12 de julio de 2000) muestra que la globalización no es un proceso del desarrollo capitalista ni un fenómeno nuevo que inició en la década de 1970, y que se profundizó durante los años ochenta y noventa; sino que puede determinarse como un producto del proceso histórico de expansión del capitalismo mundial, cuya magnitud y onda son mucho más fuertes que las anteriores. En el mismo contexto, Vilas (1999: 71-72) opina que: “La globalización es una dimensión del proceso multiseccular de expansión del capitalismo desde sus orígenes mercantiles en algunas ciudades de Europa en los siglos XV y XVI [...] Una de las características más destacadas del enfoque eufórico y liviano de la globalización es su *ahistoricidad*”.

#### 1.2.1.2. Neoestatismo neoliberal

Los abogados del imperialismo critican que la globalización definida en términos de “sociedad global e imperio”, no puede explicar en qué radica la responsabilidad central del



Estado en el marco del capitalismo mundial vigente. Pasando por alto la hipótesis del declive del Estado-nación, ellos afirman que el Estado sigue siendo un factor clave para mejorar las condiciones y el funcionamiento del capitalismo actual. Retomando a Petras (6 de junio de 2001): “el Estado interviene crecientemente dentro de la intensificación de la competencia de capitales. No hay libre mercado; hay intervenciones estatales puntuales y generalizadas”. Este autor define el nuevo tipo de intervenciones estatales como el “neoestatismo neoliberal”. El factor clave para entender ese neoestatismo se encuentra en el hecho de que el Estado está siempre presente en las actividades políticas, económicas, militares y culturales. De esta manera, el Estado neoliberal, lejos de considerarse como un Estado débil, debe definirse como un Estado activo. Para Petras (6 de junio de 2001) el Estado neoliberal tiene sus propias reglas, pues “precisamente con el neoliberalismo, tiene que aumentar sus actividades por la naturaleza de las coyunturas que genera la inestabilidad de la política económica neoliberal”.

Por su parte, Olesker (14 de febrero de 2001) asegura que el Estado ha participado e intervenido activamente en la economía con el objeto de que los mercados funcionen competitivamente. Así, pues, el Estado actual ha dado pie al profundo proceso de transformación impulsado por la globalización, destruyendo a las estructuras económicas, a las organizaciones sociales —en particular las organizaciones de los trabajadores— así como a los servicios sociales constituidos en la anterior modalidad de acumulación.

Desde este enfoque, se pueden distinguir tres tipos de Estado en el capitalismo mundial contemporáneo: 1) Los estados imperialistas constituidos por Estados Unidos, la Unión Europea y Japón; 2) los Estados capitalistas que no son independientes ni conquistadores del mundo, donde hay desarrollo pero con poco alcance mundial (por ejemplo, Finlandia,

Noruega y Australia), y 3) los Estados neo-colonizados de América Latina, Asia y África (Petras, 6 de junio de 2001).

Según Petras (7 de noviembre de 2001), tanto los Estados imperialistas como los neo-colonializados (que han intervenido activamente en la economía y en la sociedad civil) se han fortalecido en los últimos años. Los Estados imperialistas, principalmente Estados Unidos, han desempeñado un rol importante en la economía, la política y la cultura del capitalismo mundial mediante la concentración del poder y el apoyo de instituciones internacionales. Baró (1997: 40-41) también refiere que, en la actualidad, las relaciones internacionales poseen un rasgo notable del proceso de globalización: “la concentración del poder en un reducidísimo grupo de naciones y de entidades internacionales o supranacionales”. De acuerdo con el mismo autor, el desarrollo y protagonismo alcanzados por las corporaciones transnacionales son otro elemento trascendental para analizar la concentración del poder en el proceso de globalización.

Desde la óptica de Toussaint (1998: 20), la mundialización-globalización agiliza el movimiento de concentración de los capitales en algunos centenares de empresas. Si bien, el poder de las compañías multinacionales se agranda y converge en una situación de oligopolio, la fuerte competencia entre ellas les impide constituirse en una suerte de cartel mundial. Además, cómo éstas no se han emancipado y se apoyan en el Estado del país originario, limitan el proceso de mundialización-globalización.

Petras (26 de mayo de 2001) especifica los siguientes aspectos de los Estados imperialistas:

- a) *Gestión de crisis*: los Estados imperialistas, en especial Estados Unidos, han intervenido activamente en las crisis de México, Corea del Sur, Brasil y Argentina para evitar el derrumbe del sistema financiero.
- b) *Competencia inter-imperialista*: los Estados imperialistas han dirigido el comercio y los mercados para estimular a las empresas multinacionales.
- c) *Conquista del mercado*: los Estados imperialistas han conquistado los mercados del Tercer Mundo, protegiendo sus propios mercados.
- d) *Acuerdos comerciales*: el GATT, la OMC y el TLCAN son dirigidos por los Estados imperialistas.
- e) *Acuerdos de inversión*: los Estados imperialistas se encargan de garantizar las inversiones, un elemento crucial en la expansión de las corporaciones multinacionales.
- f) *Protección, subsidios y adjudicación*: la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías, así como los productos agrícolas son fuertemente protegidos y financiados por los Estados imperialistas.
- g) *Expansión del poder político y militar del Estado imperial*: la expansión de las compañías multinacionales en el exterior ha dependido de la expansión militar y de la política del imperialismo euro-estadounidense, como podemos apreciar hoy en el caso de la invasión de tropas de éste último a Iraq.
- h) *El Estado y los medios de comunicación masiva*: los Estados imperialistas aprovechan los medios de comunicación masiva para realizar su propaganda política.

De acuerdo con Petras (26 de mayo de 2001), es indispensable entender los papeles de los Estados imperialistas en torno a la expansión de sus empresas multinacionales. Dicho de

otra manera, el poder actual del capitalismo mundial no se encuentra sustentado en una “ausencia de Estados” o en “corporaciones globales” sino que los Estados imperialistas intervienen y subvencionan a las empresas multinacionales. Estos Estados y empresas, en contubernio con las instituciones financieras internacionales —el FMI y el Banco Mundial—, constituyen la expansión de las grandes corporaciones capitalistas y la quiebra de las empresas pequeñas, medianas y grandes que no se vinculan con el Estado. Es el Estado imperialista el que decide las estrategias tecnológicas y de inversiones, y el que ejerce el control sobre los demás.

Aun cuando los Estados neo-colonizados se están debilitando frente a los Estados imperialistas y las corporaciones globales, existe también la centralidad de los mismos en varios campos de la política económica: 1) privatización, 2) imposición de políticas de ajustes estructurales, 3) flexibilidad laboral, 4) volatilidad de los mercados, 5) desregulación financiera y 6) alcance y profundidad de las transformaciones (Petras, 26 de mayo de 2001). Por ejemplo, los Estados neo-colonizados, como Argentina y Brasil, son piezas clave en la privatización y desnacionalización de sus economías y en la socialización de la deuda. Además, cuando dichos Estados preparan la venta de una empresa pública al sector privado (la mayoría proveniente del capital extranjero) muestran mayor actividad en los despidos de los trabajadores.

En síntesis, la intervención de los Estados neo-colonizados no ha disminuido, sino que “ahora en vez de dar subvenciones a los pobres subvenciona a los compradores de empresas. En algunos casos el Estado presta dinero a los compradores extranjeros para que compren las empresas nacionales” (Petras, 6 de junio de 2001). Es decir, el Estado neo-colonizado es dinámico, fuerte e intervencionista y su principal prioridad es imponer el neoliberalismo y

servir a los intereses de los grandes capitales, incluyendo a los banqueros nacionales y extranjeros. Petras (26 de mayo de 2001) explica que los nuevos papeles de los Estados neo-colonizados, que anteriormente se conocían como Estados de Bienestar, fueron eclipsados por el Estado neoliberal. Concluye que los globalistas ocultan uno de los más importantes terrenos de lucha.

Adicionalmente, los Estados neo-colonizados son muy enérgicos al impulsar ajustes estructurales e intervienen en la política salarial, educativa y de sanidad. A su vez, utilizan la represión en contra de la sociedad civil y de los movimientos obreros y campesinos para aplastar a quienes se oponen a sus políticas. Asimismo, aumentan la “intervención liberal para sostener los mal llamados ajustes”. Mientras tanto, la situación del pueblo empeora poco a poco, debido a que éste paga los intereses y el capital de la deuda a pesar de que no recibe los beneficios de los préstamos. Adicionalmente, es la población quien resiente los recortes brutales al presupuesto destinado a los rubros de educación, salud, servicios públicos, etcétera, así como la concentración de los ingresos de la propiedad y el aumento de la pauperización social (Petras, 6 de junio de 2001).

En conclusión, los Estado-nación, tanto los imperialistas como los neo-colonizados, se han transformado en el marco del capitalismo moderno, a nivel nacional e internacional, aumentando y expandiendo sus actividades intervencionistas (Petras, 26 de mayo de 2001). En palabras del propio Petras (7 de noviembre de 2001): “el Estado nacional ha expandido su actividad como un elemento central de la economía mundial. A pesar de que las actividades del Estado varían según su carácter de clase, si son estados imperiales o neo-colonizados”.

### 1.2.2. Multipolarización y dependencia

De acuerdo con Olesker (14 de febrero de 2001) la ideología de la globalización —definida como sociedad global o imperio— tiende a ignorar que dicho fenómeno es restringido, pues sólo acarrea beneficios para un número reducido de individuos y provoca un desarrollo desigual, polarización y exclusión del grueso de la población. A pesar de que la globalización presume un mundo completamente integrado, en realidad muestra la omisión o la marginación de regiones, países, clases y personas (Baró, 1997: 50). Como ha planteado Baró (1997: 58), el proceso de globalización es un fenómeno contradictorio, dentro del cual se compiten y coordinan las múltiples naciones y clases.

De igual manera, Aguilar (2002: 384-385) explica que el proceso de globalización permite a unos cuantos beneficiarios la oportunidad de ganar más dinero y de fortalecer sus posiciones en el sistema bancario-financiero, en la producción y en los mercados. Por el contrario, para el resto de la humanidad este proceso significa mayores cifras de desempleo y subempleo y bajos salarios reales. Con relación a este punto, Petras (2001: 237) describe la situación de América Latina de la siguiente forma:

Así, en la América Latina de hoy, entre el 15% y el 20% de la población comparte un estilo de vida de “Primer Mundo”: envían a sus hijos a escuelas privadas, pertenecen a los clubes de moda, en los que nadan, juegan tenis o hacen *aerobics*, se hacen realizar tratamientos faciales en clínicas privadas y viajan en automóviles de lujo por autopistas de cuota, al tiempo que se comunican por medio de computadoras, faxes y servicios privados de mensajería [...] El resto de la población vive en un mundo completamente distinto: se desplaza en picada de un estilo de vida del “Tercero” al “Cuarto Mundo”. Los recortes en el gasto social y la eliminación —en términos prácticos— de los subsidios a la alimentación han arrojado a los campesinos a una situación de miseria y hambre.

Para Chesnais (2001: 20) no han desaparecido los sistemas financieros nacionales, a pesar de la liberalización y desregulación de los mismos. Algunos problemas actuales que han surgido a causa de la globalización financiera, según el mismo autor, son la profunda

jerarquía del sistema financiero internacional que domina el dólar de Estados Unidos, el desarrollo desigual de las naciones y la fuerte competencia entre ellas.

Amin (1999: 17-19) destaca que una novedad considerable dentro del sistema mundial imperante es que: “La erosión de la gran fractura entre un centro industrializado y las regiones periféricas no industrializadas, es paralela a la emergencia de nuevas dimensiones de polarización”. De acuerdo con él, los países centrales concentran cinco monopolios que reproducen una nueva jerarquía más disímil y subordinada a las industrias de las periferias:

- a) “El monopolio tecnológico”, el cual demanda enormes gastos que sólo un Estado poderoso y rico puede afrontar.
- b) “El control de los mercados financieros mundiales”, que en la actualidad se vuelve más eficaz gracias a la liberalización de las normas y reglas que gobiernan su establecimiento.
- c) “El acceso monopolista a los recursos naturales del planeta”, que ha puesto de manifiesto los peligros de la explotación indiscriminada de dichos recursos.
- d) “El monopolio de los medios de comunicación”, que no sólo lleva a la uniformidad cultural, sino que abre la puerta a nuevos medios de manipulación política.
- e) “El monopolio de las armas de destrucción masiva”, que ha funcionado de manera competente en el sistema bipolar de la posguerra.

De acuerdo con Amin (1999: 15-16): “Desde la antigüedad, la historia se ha caracterizado por el desigual desarrollo de las regiones”, a través de cuatro grandes fases:

- a) La forma mercantilista (1500-1800), donde se dio la formación de zonas periféricas en el continente americano.
- b) El denominado “modelo clásico”, que afirma que las periferias —América Latina, Asia, excepto Japón, y África— siguieron siendo rurales, no industrializadas y su participación en la división internacional del trabajo se produjo a través de la agricultura y de la producción mineral. Esta forma clásica de polarización caracterizó al sistema mundial desde la Revolución Industrial (después de 1800 y hasta la Segunda Guerra Mundial).
- c) El periodo de la posguerra (1945-1990) que, por un lado, produjo irregularmente la industrialización de algunos países en las periferias y, por otro, el progresivo desmantelamiento de los sistemas de producción nacional auto-centrados y su recomposición en un sistema integrado de producción mundial.
- d) El periodo más reciente (a partir de 1990), cuando la acumulación de esas transformaciones provoca el colapso del equilibrio característico del sistema mundial de la posguerra.

En resumen, lo que ha germinado es “una nueva jerarquía, más desigual que ninguna de las anteriores en la distribución de los ingresos a escala mundial, que subordina las industrias de las periferias y las reduce a la categoría de subcontratadas. Éste es el nuevo fundamento de la polarización, presagio de sus formas futuras” (Amin, 1999: 19).



## *Conclusión*

Como he observado, existen disconformidades en torno a la denominación e interpretación del capitalismo mundial en la actualidad. Varios teóricos como Ianni, Hardt y Negri, utilizan el concepto de globalización para definir al capitalismo actual como una fase nueva, superior al capitalismo del pasado. Esta postura ha tenido aceptación entre la sociedad capitalista y los medios de comunicación dominantes. No obstante, como señala Petras, este concepto deja de explicar y entender los aspectos negativos y oscuros de la realidad del capitalismo actual. En otras palabras, la globalización no es un fenómeno universal sino un proceso circunscrito a unos cuantos países desarrollados, y a un número reducido de individuos que poseen la hegemonía del poder económico. En ese sentido, como señalan Baró y Amin, el proceso de globalización es un fenómeno contradictorio, en donde se congregan una dependencia y una polarización cada vez más grandes y una nueva jerarquía más polarizada entre centros y periféricos.

En esta tesis utilizo cuidadosamente los conceptos antes señalados para definir la actualidad del capitalismo mundial como un mundo contradictorio y jerárquico, en donde coexisten la dependencia, la desigualdad y la polarización. Asimismo, considero que el proceso de la globalización neoliberal ha sido orquestado por los países imperialistas, encabezados por Estados Unidos y las empresas transnacionales. Por consiguiente, esta investigación coincide con algunas de las ideas utilizadas con anterioridad para definir al actual sistema capitalista, considerando que una cierta cantidad de aquéllas aún tienen vigencia.

## Capítulo 2. La industrialización en los países dependientes

### *Introducción*

La industrialización de las economías dependientes y subdesarrolladas de América Latina y Asia oriental, en particular de los Nuevos Países Industrializados (NIC's<sup>1</sup>), se ha utilizado en gran medida como un estudio de caso para mostrar distintos modelos de desarrollo económico del Tercer Mundo, los cuales han optado por otros caminos en comparación con los países desarrollados y con los propios países tercermundistas. Con el objetivo de explicar las discusiones teóricas en torno a la inserción de los países dependientes y subdesarrollados en la era de la globalización, en este capítulo reviso las interpretaciones existentes en la órbita de la industrialización de las economías dependientes. De igual forma, presento el concepto de patrón de acumulación de capital, visto como una herramienta conceptual, particularmente de los patrones de acumulación neoliberal y secundario-exportador; al entender éstos se pueden comprender los impactos y las transformaciones de las economías dependientes causados por la globalización neoliberal.

---

<sup>1</sup> El concepto de los NIC's originalmente se utilizó en un documento de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD, 1979). Según este documento, los NIC's fueron países subdesarrollados que progresaban velozmente gracias al alcance de las producciones y exportaciones de sus productos manufactureros en los años sesenta y setenta. Asimismo, estos países lograban tener —relativamente— una alta tasa ocupacional respecto a las industrias manufactureras, además de una alta tasa de crecimiento del PIB real *per cápita*. De acuerdo con ese documento, los NIC's se clasificaban geográficamente de la siguiente forma: Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur, en el círculo económico asiático; España y Grecia en el europeo; y Brasil y México en el latinoamericano. Entre ellos los países asiáticos —países divididos (Corea del Sur y Taiwán) y Estados-ciudad (Hong Kong y Singapur)— tenían un mercado interno bastante estrecho, por lo que dependían en gran medida del mercado externo; por otra parte, pertenecían geopolíticamente al círculo de la defensa norteamericana en el continente oriental e históricamente tenían la experiencia común de la invasión imperialista de Japón o de Inglaterra (Seo, 1985: 46-47).

## **2.1. Interpretaciones existentes sobre la industrialización de los países dependientes**

A partir de los años sesenta, varios estudios de las ciencias sociales, cada uno desde su propia perspectiva, ilustraron el rápido crecimiento económico de los NIC's. Las posturas que aquí se analizan son la teoría de la modernización y las neoliberales, los enfoques de estatistas y del Estado desarrollista y por último, la teoría del sistema-mundo.

### **2.1.1. Enfoques de la teoría de la modernización y de los neoliberales**

Estos enfoques, que son sustentados por los teóricos neoclásicos, prestan particular atención a las siguientes categorías: la ventaja comparativa en el comercio internacional, las políticas gubernamentales que influyen en el desarrollo económico y las políticas industrializadoras de sustitución de importaciones o promovidas por exportaciones, entre otras (Little, 1982; Balassa, 1982). Por medio de estos elementos cualquier país con una economía dependiente o atrasada podría entrar a una “etapa de despegue”, la cual puede entenderse como un periodo decisivo que transita de la sociedad tradicional a la moderna (Rostow, 1960).

De igual manera, sostienen que la estrategia orientada por las exportaciones afines al mercado externo fue uno de los principales mecanismos para que se lograra un alto nivel de industrialización en los NIC's. Los NIC's asiáticos mostraron mayor eficacia para adaptarse al mercado mundial, mientras que los de América Latina tuvieron graves dificultades para ajustarse a las exigencias de éste, como consecuencia de su estrategia de sustitución de importaciones dirigida hacia el mercado interno. No sucedió así con los NIC's asiáticos,

cuya estrategia económica estaba orientada hacia las exportaciones y el mercado externo. De esta forma, estos países tuvieron una posición privilegiada en la esfera del capitalismo mundial con respecto a los NIC's latinoamericanos (véase Bhagwati, 1978; Balassa, 1981; Little, 1982; Krueger, 1978; Krueger, 1990).<sup>2</sup>

En síntesis, los neoliberales subrayan que los NIC's asiáticos lograron un desarrollo económico elevado debido a su estrategia orientada hacia las exportaciones y a la corta duración de su fase de sustitución de importaciones. Por el contrario, los NIC's de América Latina tuvieron grandes tropiezos a causa de su incapacidad para transitar, en un tiempo contundente, a la economía orientada hacia las exportaciones, así como a la profundización de su táctica de sustitución de importaciones (Park, 1998: 356-357).

Los enfoques neoliberales adquirieron una fuerza inusitada a finales de los años setenta, cuando el estatismo keynesiano se retiraba por el “fracaso del Estado”. En aquel entonces, estos enfoques se erigieron como una alternativa al keynesianismo, debido a que el capitalismo dirigido por el Estado se encontraba en una crisis profunda que se caracteriza por el estancamiento y la inflación. Según los neoliberales, el “fracaso del Estado” hubiera sido dañino, particularmente para los Estados subdesarrollados, al menos tanto como el “fracaso del mercado”.

De acuerdo con estas visiones, las causas del desarrollo económico de los NIC's asiáticos fueron las siguientes: 1) la estrategia del desarrollo económico alentado por las exportaciones hacia el mercado exterior en el sistema de libre comercio; 2) el mercado

---

<sup>2</sup> De acuerdo con los teóricos neoclásicos y neoliberales, los problemas de la industrialización por sustitución de importaciones son los siguientes: 1) reducir el bienestar de los consumidores por la elevación de los precios del mercado y aumentar los costos de las industrias relevantes; 2) no estimular el esfuerzo para mejorar la productividad de las industrias al elegir más la protección que la competencia; 3) no realizar la economía en mayor escala por contar con un mercado interno estrecho y, 4) acrecentar el déficit de la balanza de pagos internacional por la importación de las materias intermedias y la restricción de las exportaciones (Bark, 1998: 356-357).

competitivo para los sectores productivo y laboral y 3) la disminución del intervencionismo del Estado, cuya participación fue restringida sólo para diseñar y aplicar políticas macroeconómicas que le generaran menores gastos. Los tres principales hitos que justifican el enfoque neoliberal son: la supremacía del mercado auto-regulado frente a la intervención estatal, la contundencia del principio del mercado libre y las ventajas comparativas.

Los enfoques neoliberales se escudan en la teoría de neo-modernización, la cual afirma que la cultura oriental fue uno de los pilares del desarrollo económico de los NIC's asiáticos. Tal es el caso del confucianismo —uno de los motores del éxito económico, tanto de estos NIC's como de Japón—, que contribuyó a la formación de una cultura laboral extraordinaria. Esta doctrina, que hace hincapié en la obediencia hacia las personas mayores y hacia los padres, enfatiza el papel de la educación y fomenta un auto-desarrollo competitivo: permitió a los obreros de dichos países adaptarse a los trabajos laboriosos y difíciles. Asimismo, el estoicismo confucionista impuso una cultura laboral de “trabajar-ahora y satisfacer a futuro” y desempeñó el mismo rol del protestantismo al inicio de la era capitalista en Europa occidental y Estados Unidos (Borrego, 1995: 199).

En resumen, la teoría de la modernización y las neoliberales argumentan que los NIC's asiáticos tuvieron un mayor crecimiento económico con respecto a sus homónimos latinoamericanos a través de una estrategia económica distinta. Insisten en que la razón por la cual los NIC's latinoamericanos tenían graves “distorsiones” en su estructura económica fue la estrategia por sustitución de importaciones dirigida al mercado interno y por el amplio intervencionismo estatal en la economía nacional. La única forma de corregir estas “distorsiones” (según los enfoques neoliberales) era haciendo que éstos siguieran el modelo

económico que se había aplicado en Asia oriental, liberalizaran su economía nacional y redujeran el papel del Estado en la economía (Borrego, 1995: 212-214).

No obstante, existe una serie de cuestionamientos al respecto. Amsden (1985) ha subrayado el error de los enfoques neoliberales con respecto al papel del Estado en el desarrollo económico de los NIC's asiáticos. Señala que en Corea del Sur, Taiwán y Singapur, el único sector que fue realmente dominado por la política de libre mercado fue el mercado laboral. Un caso excepcional fue Hong Kong, en donde se aplicó plenamente esa política. De acuerdo con Borrego (1995: 213), la división tan precisa que hicieron los neoliberales entre la estrategia de sustitución de importaciones y la orientada por las exportaciones fue una simplificación exagerada. Este autor comenta que los tres NIC's (Corea del Sur, Taiwán y Singapur) mantuvieron una fuerte protección hacia el capital nacional con la intención de fomentar sus exportaciones. Respecto a la política de la inversión extranjera directa, fue orientada más "hacia adentro" en Corea del Sur y Taiwán que en América Latina.

Moreira, por su parte, citado por Addis (1997; 124-125), defiende la intervención estatal y la considera como la única manera de remediar los fracasos del mercado. También esa intervención apoya la creación de empresas grandes y fuertes en el sector privado, que saben aprovechar las ventajas comparativas y lograr su dinamismo, adueñándose de los mercados. Según esta autora, la economía sudcoreana tenía más ventaja en comparación con la brasileña debido a que la intervención gubernamental se dirigía a gran marcha hacia la sustitución del fracaso del mercado. En suma, a pesar de que los teóricos neoclásicos y neoliberales acentúan la importancia del mercado y del comercio exterior, su crítica hacia la intervención del Estado es incorrecta.

### **2.1.2. Punto de vista de los estadistas y del Estado desarrollista**

Los partidarios del estatismo sostienen que el modelo económico de los países desarrollados es privativo de éstos, y por lo tanto no puede aplicarse en otros contextos. Alexander Gerschenkron dice que para finales del siglo XIX Alemania, Rusia y Japón habían aprovechado las ventajas de su “industrialización tardía”, a través de la cual podían duplicar la tecnología avanzada. Además, tenían la perspectiva histórica de que la existencia del Estado-nación facilitaba la industrialización acelerada. En otras palabras, fue un factor político e institucional, y no económico, el que dio pie al establecimiento de las industrias pesadas y de la industrialización acelerada al arrancar el desarrollo capitalista (Gerschenkron, 1966).

Las doctrinas estatistas pretenden convenir que la industrialización de los NIC’s asiáticos fue distinta en comparación con la de los países desarrollados. Dicho de otro modo, en estos países, el carácter del Estado tuvo una relevancia especial —sobre todo a principios de su industrialización. El objetivo de éste fue superar ciertas precondiciones desfavorables tales como bajo porcentaje de ahorro, una economía dependiente de la exportación de productos primarios, el agravamiento de las condiciones del comercio exterior, el estrecho mercado interno, la vulnerabilidad de la tecnología, la pericia laboral, la carencia de la clase capitalista y el desempleo permanente.

Dichos enfoques fueron desarrollados a finales de los años setenta del siglo XX, tratando de echar abajo las ideas que tenían los neoliberales en torno a la industrialización de los NIC’s asiáticos (véase Amsden, 1979; Johnson, 1977). A partir de los ochenta salieron a la

luz varios estudios y publicaciones afines con este punto de vista (véase Johnson, 1982; Deyo, 1985).

Entre ellos floreció la teoría del Estado desarrollista, misma que tuvo gran aceptación entre los círculos académicos de Corea del Sur. Este modelo teórico indica que en los NIC's asiáticos el papel del Estado fue definitivo al iniciar su industrialización tardíamente y presionar a las zonas rurales para que congelaran los precios de los productos agrícolas y suministraran las materias primas necesarias para la industrialización. Los Estados de esos NIC's decidían cuáles eran las ramas industriales competentes, protegían a las industrias recién nacidas e invertían en educación pública con la finalidad de crear los recursos humanos necesarios para fomentar las articulaciones integrales entre las industrias.<sup>3</sup>

El término Estado desarrollista tiene su matriz en el concepto de “economía desarrollista”, establecido por Albert O. Hirschman (economista del origen alemán). Dicha categoría pertenece a las teorías de la modernización que consideran a la occidentalización y al capitalismo como reglas de validez universal. No obstante, ponen de relieve el papel hegemónico del Estado en torno a la industrialización de los países en vías de desarrollo. Los principales teóricos de esta genealogía son Friedrich List y Gerschenkron. Según Gerschenkron, la industrialización tardía de Alemania y Rusia a partir del siglo XIX y a principios del siguiente siglo necesitaba una acumulación masiva de capital para poder establecer posteriormente una infraestructura industrial concentrada en éste y superar la

---

<sup>3</sup> El Estado desarrollista tiene cierta similitud con el Estado depredador (*predatory state*) respecto al intervencionismo estatal. No obstante, ambos Estados son distintos en el sentido de que el primero contiene la burocracia *weberiana*, la autonomía y la capacidad para llevar a cabo un alto nivel de industrialización y la meta nacional para el desarrollo económico, mientras que el Estado depredador no tiene capacidad ni plan para promover políticas económicas e industriales en su país. El Estado desarrollista no sólo enfatiza su autonomía, capacidad e intensidad, sino también tiende a formar una colaboración simbiótica con los grandes empresarios. Para la teoría del “Estado desarrollista”, véanse Wade, 1990 y 1992; Amsden, 1989; Haggard, 1990; Evans, Skocpol y Reuschmeyer, 1985; Deyo, 1987.



baja capacidad del capital privado en ambos países. Desde esta óptica, el papel del Estado debe sustituirse por el del sector privado (Gerschenkron, 1966).

Fue Johnson quien forjó la teoría del Estado desarrollista, estudiando el caso japonés. También fue él quien diferenció al Estado desarrollista de un “Estado de plan ideológico” al estilo soviético, un “Estado liberal democrático” y un “Estado de la democracia social”. De acuerdo con Johnson, comparándolo con otros modelos, el Estado desarrollista abarca dos características básicas: tiene una relación cooperativa entre las elites del sector público y las del sector privado y se concentra en el plan estatal a pesar de poseer una economía orientada por el mercado (Johnson, 1982).

La teoría del Estado desarrollista es predominante al interpretar los modelos económicos de Japón, Corea del Sur, Taiwán y algunos países del sudeste asiático, que contienen las siguientes características concretas:

- 1) Una supremacía de la comunidad sobre el individuo.
- 2) Un control estatal respecto al mercado.
- 3) Un crecimiento económico vinculado a la exportación.
- 4) La presencia de elites burocráticas inclinadas hacia el “desarrollismo nacional”, cuyos casos más representativos son el régimen militar de Park en Corea del Sur, el de Chan en Taiwán, el de Lee en Singapur, el de Sugarto en Indonesia, el de Mahatir en Malasia y el de Sarit en Tailandia; quienes lograron un veloz crecimiento económico y una estabilidad política. Pretextando la presencia de temores internos y externos, esos políticos “desarrollistas” perseguían una estrategia económica que priorizaba la estabilidad macroeconómica y el crecimiento de la productividad

laboral, sacrificando la distribución equitativa y la libertad política de la sociedad civil.

- 5) Una “relación simbiótica” entre el Estado y las empresas privadas, cuya correspondencia es dirigida por los burócratas económicos, denominados por Chalmer Johnson como “agencias piloto” (*pilot agencies*). Ellos ocupaban una absoluta autonomía en la política y en la sociedad nacionales, la cual, de acuerdo con Evans, no significaba que tendrían que aislarse del sector empresarial, sino relacionarse con éste mediante una “autonomía arraigada” (*embedded autonomy*) (Evans, 1995). Pese a que dichos burócratas económicos tenían el poder absoluto e incondicional, su política industrial se llevó a cabo mediante una “densa red de vínculos” (*dense web of ties*) entre las elites estatales y el sector empresarial.
- 6) Una sociedad civil vulnerable. En el caso de Corea del Sur fue notable el debilitamiento de las clases socioeconómicas con la llegada del Estado desarrollista. Al tomar posesión, el Estado sudcoreano dismanteló, mediante la reforma agraria, a las clases de arrendadores y arrendatarios existentes y las sustituyó por una clase capitalista subordinada al Estado. Por otro lado, la clase obrera se encontraba absolutamente excluida del proceso de toma de decisiones. Tal situación no fue excepcional en ese país, sino que también aparecía en el resto de los NIC’s asiáticos, incluyendo a Japón (Johnson, 1987).
- 7) Un intervencionismo eficiente del Estado. Por esta razón, los NIC’s asiáticos pudieron obtener mejores resultados en su economía en contraste con los NIC’s de América Latina. De acuerdo con Rkys (1991: 197-231), ello no fue simplemente gracias a su contundente política comercial o a su alto grado de intervención estatal,

sino también al alto nivel de la autonomía del Estado y a la utilidad de los aparatos gubernamentales. Según este autor, existen cuatro rasgos de las políticas industriales dirigidas por el Estado en los NIC's asiáticos: flexibilidad, selectividad, coherencia y estímulo más que control. La “flexibilidad” implica que el Estado desarrollista estaba mejor capacitado para moldear a su antojo la política económica cuando no obtenía los resultados esperados, mientras que la “selectividad” indica que el Estado desarrollista maneja una política excluyente para poder sostener una mayor concentración de las industrias previamente seleccionadas por éste. Por su parte, la “coherencia” dicta que el gobierno maneja de forma congruente sus políticas económicas, mientras que se ocupa “más en fomentar que en controlar” a las empresas privadas.

- 8) La teoría del Estado desarrollista, al igual que los neoclásicos y neoliberales, coincide con la teoría de la modernización, en el sentido de que no presta atención a las cuestiones de distribución e igualdad y asume como cierta la hipótesis de que el Estado tiene que desempeñar eficazmente sus comportamientos y actividades (Bark, 1999: 123).

En síntesis, la teoría del Estado desarrollista anuncia que el éxito económico de los NIC's asiáticos no se debió a los modelos económicos existentes, sino a que el papel hegemónico del Estado tuvo mayor peso. Éste dirigía de forma amplia y comprensiva sus políticas macroeconómicas (inclusive sus políticas comerciales y financieras) y, a su vez, intervenía selectivamente en algunas industrias estratégicas. Además, fomentaba inversiones eficientes. Independientemente de la situación de América Latina, los desarrollistas asiáticos mantenían una autonomía absoluta frente al sector privado y a los diversos grupos

de interés, entre los que se encontraba el capital extranjero. Dicho de otra manera, la formación del Estado desarrollista podría ser un elemento definitivo para comprender el éxito económico de los NIC's asiáticos (Kim, 1998: 171-173).

Esta teoría siguió adelante hasta entrados los años ochenta, cuando comienza el proceso de decadencia del papel del Estado a nivel mundial.<sup>4</sup> Fue en este lapso cuando se hizo inminente la extinción de la autonomía del Estado desarrollista en los NIC's asiáticos debido a que, por un lado, crecía el poder económico de los grandes capitales como una herencia del proteccionismo estatal anterior y, por el otro, los sectores obrero y campesino, así como otros grupos sociales inconformes demandaban la democratización política y social del Estado. Por consiguiente, de acuerdo con dicha teoría, una alternativa viable era transitar del Estado desarrollista hacia un Estado basado en un pacto social entre éste, los capitalistas y los trabajadores (Mun, 1998).

Desde este punto de vista, el Estado desarrollista sudcoreano ha sido considerado el creador de los *chaebols* —grandes grupos empresariales que son dominados por la familia o los parientes—, que se desarrollaron en los años sesenta y setenta. Mientras que la clase capitalista sudcoreana ha tenido una imagen de burguesía débil, como un socio inferior del Estado o como capitalista dependiente, el Estado sudcoreano se ha descrito como un actor fuerte, intervencionista y autónomo y hasta capaz de formar o de deformar grandes empresas (Kim, 2000: 17).

---

<sup>4</sup> Este periodo generó un desafío intelectual para el neoliberalismo que apoyaba las reformas orientadas al libre mercado. Asimismo empezó a promoverse a escala mundial la profunda reestructuración neoliberal de las instituciones económicas internacionales como el FMI y el Banco Mundial. Por otro lado, en el mismo periodo surgieron los académicos que prestaron atención a los factores institucionales tales como poderes propietarios, instituciones legales y organizaciones estatales. En términos concretos, los herederos de Weber, Polanyi, Gerschenkron, y Hirshman concentraban su atención en el papel y la estructura del Estado, factores que intervienen a nivel nacional en la política económica (véanse Johnson, 1982; Evans, Skocpol y Reuschemeyer, 1985; Amsden, 1989; Wade, 1992).

Por su parte, Amsden (1989) —quien ha elogiado la economía sudcoreana considerándola el “nuevo gigante de Asia” (*Asia’s next giant*)— explica el éxito económico de Corea del Sur por la asociación (*partnership*) entre los *chaebols* y los grupos tecnocráticos autónomos y neutrales. Según ella, el Estado desarrollista sudcoreano — representado por la burocracia— ha disciplinado a los *chaebols* ofreciendo una indemnización apropiada o el castigo por medio de la contribución de su administración empresarial o del resultado real de las exportaciones de los *chaebols*. De esa manera, éstos pudieron competir en el mercado internacional y, por ende, la economía sudcoreana se ha fortalecido.

Respecto al éxito económico de Corea del Sur, y a la razón por la que ésta empezó a hundirse a finales de los ochenta, Amsden explica que, en comparación con la economía de Brasil y México, existía un estrecho vínculo entre el gobierno y las empresas. Durante el proceso de industrialización, a principios de los sesenta, el gobierno sudcoreano ofreció a las compañías algunos beneficios. No obstante, estos “favores” no eran incondicionales, sino que esas compañías estaban subordinadas a ciertas condiciones impuestas por el Estado en los negocios de las empresas —como obligar a exportar— y el Estado verificaba su cabal cumplimiento. La autoridad podía lograr el desarrollo económico a través de una rígida vigilancia de las actividades empresariales y del castigo a las empresas cuando incumplían con sus obligaciones. Esta relación entre el Estado desarrollista y las empresas se rompió cuando la economía sudcoreana empezó a decaer, a finales de los ochenta, debido a que los burócratas económicos educados en Estados Unidos intentaron aplicar “inocentemente” la teoría económica del libre mercado en la economía real de Corea del Sur. También las empresas sudcoreanas crecían

suficientemente en aquel entonces, por lo que ya no deseaban la protección y regulación gubernamental. Así, el Estado y las empresas en Corea del Sur pasaron de una relación de simbiosis (asociación mutua) a una relación conflictiva y antagónica.

A partir de los años noventa algunos académicos que construyeron la teoría del Estado desarrollista intentaron investigar la influencia general del Estado y del capital extranjero con respecto a los grupos sociales nacionales (véase Woo, 1991; Kim, 1997; Evans, 1995; Kim, 2000). Ellos analizan la economía de los NIC's mediante los factores más universales en el capitalismo mundial, insistiendo que el progreso económico de los NIC's no es un milagro del mercado ni una magia cultural, sino un proceso complejo y diverso en el contexto del desarrollo industrial del capitalismo. Los autores de esta corriente utilizan un nuevo marco teórico para analizar la interrelación compleja entre el Estado, las clases sociales y el sistema internacional. En otras palabras, ellos ponen énfasis en las características de las amplias asociaciones (alianzas) sociales, que han aumentado a causa de la interrelación compleja entre el Estado, el capital nacional y el capital internacional.

En este contexto, Evans estudia el desarrollo de las industrias tecnológicas de información en Brasil, India y Corea del Sur. Partiendo de un enfoque institucional comparativo, defiende la idea de que la transformación industrial requiere que el Estado asuma el papel de una verdadera “partera” (*midwifery*) y luego se ocupe de las funciones de cultivo (*husbandry*). Como partera, el Estado debe promover el nacimiento de nuevos grupos empresariales en el sector privado. Una vez que éstos se establecen, el Estado tiene que cultivarlos o incitarlos a continuar creciendo. La partería consiste en políticas como erigir los aranceles proteccionistas y crear lo que Evans llama un “invernáculo” (en donde las empresas pueden crecer bajo condiciones protegidas), proporcionando subsidios e

incentivos, ayudando a los empresarios locales a negociar con el capital transnacional, o incluso señalando qué sector particular es considerado importante. La agricultura (cultivo) consiste en apoyar a las empresas que surgieron como resultado de la partería. La escena puede incitar a las organizaciones estatales a tomar las tareas complementarias más arriesgadas como la investigación y el desarrollo, la señalización o el establecimiento de otros incentivos.

Para llevar a cabo eficazmente las etapas de partería y cultivo, los empresarios deben ser "autónomamente arraigados" (*autonomously embedded*) respecto al Estado. Por su parte, el Estado demanda un flujo incesante de informaciones y de habilidad para negociar constantemente con el sector privado. Corea del Sur, según Evans, fue un caso exitoso para promover la transformación industrial hacia la tecnología e informática (IT), aprovechando la "autonomía arraigada" de las grandes empresas (Addis, 1997: 131-132).

En contraste con los enfoques neoclásicos y neoliberales, los teóricos del Estado desarrollista combinan elementos de la ciencia política, la sociología y la economía para encontrar razones que justifiquen el éxito económico de los NIC's asiáticos. Los ideólogos del neoliberalismo, en cambio, sólo explican este "triunfo" por medio de algunas categorías económicas que aducen al funcionamiento del mercado libre.

No obstante, la teoría del Estado desarrollista ha engendrado algunas críticas. En primera instancia, al igual que la teoría del neoliberalismo, ésta encaja en una parte de la teoría de la modernización, pues también maneja la hipótesis de que las economías dependientes y subdesarrolladas pueden insertarse equitativamente en la economía mundial, tal y como lo hacen los países desarrollados, con base en su propio modelo de desarrollo económico.

Asimismo, la teoría del Estado desarrollista comparte con la teoría de la modernización la idea de que existe un Estado realmente autónomo, independiente, racional y capaz de superar los intereses de clase, y en donde es posible promover una industrialización y un desarrollo nacional independientes. Además, tiende a resaltar los “elementos internos” del “Estado racional” que promueve de forma contundente sus políticas económicas. La suposición de un Estado racional ha sido también la idea de los neoliberales, pero bajo otras circunstancias dentro del mercado libre. Una diferencia clave entre ambos puntos de vista es que, mientras que los neoliberales enfatizan la supremacía del mercado libre, los teóricos del Estado desarrollista se concentran en el Estado mismo y, por lo tanto, ponen poca atención en los “elementos externos”. Finalmente, a pesar de ofrecer una explicación sofisticada sobre el éxito económico de los NIC’s asiáticos, este punto de vista tiene dificultades para establecer un análisis comparativo entre éstos y los NIC’s latinoamericanos debido a que redundan en las particularidades asiáticas.

Krugman (1994), por su parte, critica el mito del desarrollo económico en los países de Asia oriental, que no lograban un desarrollo económico cualitativo que permitiera el mejoramiento de la productividad a través del desarrollo tecnológico o de la racionalización administrativa, como en los países occidentales; sino que sólo habían obtenido un desarrollo cuantitativo con un bajo nivel de tecnología y en donde el ahorro fue posible gracias al sacrificio del gasto destinado a cubrir las necesidades de la sociedad y al trabajo hiper-excesivo.

### **2.1.3. Enfoques de la teoría del sistema-mundo**



Los dos puntos de vista mencionados tienden a considerar “elementos internos” —el primero subraya principalmente elementos económicos y el segundo elementos políticos e institucionales que son determinantes en el desarrollo económico y en la industrialización de los NIC’s—, sin considerar elementos externos e internacionales en ellos.

De acuerdo con la teoría del sistema-mundo, la experiencia económica de los NIC’s asiáticos no debe generalizarse a otros países o continentes del Tercer Mundo, incluso América Latina, ya que ésta no es un modelo universal sino un paradigma peculiar para pocos países circunscritos a Asia oriental e insertos en el capitalismo mundial. Al entender las causas del desplome de la economía latinoamericana en la década de los ochenta, y del continuo crecimiento económico de los NIC’s asiáticos, se pueden vislumbrar las circunstancias externas e internacionales tales como: 1) la disminución de la inversión extranjera a escala mundial, 2) el crecimiento constante de la economía japonesa y 3) la expansión internacional de las grandes empresas de los NIC’s asiáticos.

En otras palabras, ese enfoque, en contraste con los dos puntos de vista anteriores, presta más atención al sistema mundial del capitalismo y a las tendencias económicas internacionales como elementos trascendentales.

Gereffi (1990: 11) afirma que explicar el éxito económico de los NIC’s asiáticos sin ubicarlos en un contexto mundial es una visión estrecha. Dicho de otra forma, a pesar de que las economías de Corea del Sur y de Taiwán continuaron con un desarrollo económico acelerado durante más de treinta años, este debe ubicarse en un escenario internacional e histórico. Así, se puede observar una situación análoga en los NIC’s de América Latina, que también registraron un alto crecimiento durante treinta años consecutivos —desde el

decenio 1930-1940 hasta 1960-1970—, a pesar del comienzo de una profunda crisis económica en la siguiente década.

Según Borrego (1995), una de las principales causas del triunfo económico de los NIC's asiáticos fue la política exterior de Estados Unidos a partir de la Segunda Guerra Mundial, en que este país poderoso tenía intereses militares e ideológicos en dichos territorios y requería también la reintegración de la economía japonesa al sistema capitalista mundial.

A partir de la Segunda Guerra Mundial, el orden capitalista en Asia oriental se dirigía por la alianza económica entre Estados Unidos y Japón bajo la absoluta hegemonía militar del primero. Esta alianza se realizó rápidamente a raíz de la formación de China y Corea del Norte socialistas en 1948-1949, y la expansión posterior del comunismo hacia el sudeste asiático, como en Vietnam. Como recompensa de su subordinación militar a Estados Unidos, Japón recibió un fuerte apoyo económico norteamericano, así como una medida preferencial para sus productos en el mercado interno de Estados Unidos. De igual forma, Japón pudo sacar un excesivo beneficio de la Guerra de Corea en 1950-1953, al recibir de Estados Unidos un derecho monopólico para distribuir artículos bélicos.

Por su parte, Estados Unidos no permitió que Japón fuera la única hegemonía en el continente asiático, aunque se convirtió en el primer poder de la región en los planos político y económico. Con ello, Corea del Sur, Taiwán y Vietnam del Sur se sometieron a la política exterior de Estados Unidos con el objetivo de ser sus aliados. Posteriormente, en esos países se formaron Estados pro-norteamericanos, antidemocráticos y autoritarios que recibían un enorme apoyo de Estados Unidos.

Gallez (1984: 240-241) asegura que los NIC's semiindustrializados de Asia podían aprovechar ciertas condiciones favorables para su desarrollo económico, tales como el

crecimiento expansivo del capitalismo mundial en la década de los sesenta, el sistema internacional de libre intercambio, la interdependencia productiva y financiera del capital y la confrontación ideológica y militar Este-Oeste. Por ejemplo, frente al conflicto latente entre ambas Coreas, Corea del Sur desempeñó un papel relevante en el sentido de que existían bases militares norteamericanas en su territorio y, por otra parte, producía armas para los combatientes estadounidenses en la Guerra de Vietnam.

Al respecto, Yoffie (1983: 291-292) comenta: “Los logros en las exportaciones de los países recientemente industrializados en Asia oriental podrían no garantizar que otras naciones pudieran conseguir los mismos resultados en el futuro o que la experiencia en textiles, ropa y calzado pudiese ser imitada por otros países en esas industrias o en otros sectores”. Según Yoffie, tanto los NIC’s asiáticos como Japón son casos extraordinarios derivados de las “ventajas políticas y económicas únicas en los años cincuenta, los sesenta y los setenta”.

Siguiendo con esta lógica, pueden enunciarse los siguientes elementos en el desarrollo de los NIC’s. En primer lugar, como el factor externo, el desarrollo estable de los NIC’s a largo plazo puede definirse como la diversión satisfactoria del mercado mundial, que fue posible gracias a la rápida expansión de sus exportaciones y porque no había ningún obstáculo que les impidiera realizarlas. A principios de los años setenta, como un efecto del choque petrolero en 1973, toda la economía mundial entró en un largo periodo de recesión. Sin embargo, los NIC’s podían resolver la dificultad de la realización en virtud del aumento masivo de las importaciones de los países productores de petróleo. En segundo lugar, la introducción de los fondos masivos desde el mercado financiero internacional permitió a los NIC’s tener más importaciones que exportaciones, razón por la que podían seguir

promoviendo su política de expansión económica. Estos fondos le dieron solución al capital excesivo (sobreproducción) que los países desarrollados acumularon en el decenio de los años sesenta.

En otras palabras, la formación de los NIC's fue un fenómeno de la nueva división internacional del trabajo, en la cual los países desarrollados transferían a los países subdesarrollados una relación social obsoleta que había desaparecido, o estaba estancada, a costa de la creación de un nuevo sistema de fuerzas productivas acorde con la renovación tecnológica, así como una nueva relación entre el capital y el sector laboral (Seo, 1985: 48-49).

En el caso de los NIC's asiáticos, una razón adicional de su éxito económico fue el hecho de reproducir ampliamente el sistema productivo japonés a través de una subcontratación con el resto de los países de Asia oriental. Este sistema constaba de mano de obra barata y abundante en los países asiáticos, por lo que las empresas japonesas podían ahorrarse el costo laboral y capitalizarlo, aprovechando la ventaja competitiva de su productividad laboral. En este sentido, siguiendo con este razonamiento, se ha formado un nuevo régimen de acumulación "asiática", el cual se definiría como una negación y sustitución del obsoleto régimen "norteamericano". Es decir, el milagro económico de los NIC's asiáticos y su transición desde los países periféricos hacia los semi-periféricos fue viable debido a que las empresas transnacionales japonesas, así como las de otros países centrales, los escogieron como parte de un plan para establecer una red transnacional de producción mundial.

En resumen, el punto de vista del sistema-mundo nos ofrece una óptica interesante y útil para analizar el desarrollo económico de los NIC's asiáticos en su contexto histórico y mundial. Sin embargo, éste también presenta dificultades para dar una explicación concreta

que pudiera contemplar similitudes y diferencias entre los diversos patrones de acumulación de capital en los países dependientes. En otras palabras, esa visión presenta un estudio insuficiente sobre los elementos internos y nacionales, por lo que a partir de ésta sería difícil entender por qué algunos países tienen la fortuna de pasar de la periferia a la semi-periferia y otros no.

## **2.2. Industrialización de los países dependientes desde el punto de vista del patrón de acumulación**

### **2.2.1. El término *patrón de acumulación* como herramienta conceptual**

El término *patrón de acumulación* funge, de acuerdo con Valenzuela (1986: 27), como una herramienta metodológica para que puedan entenderse los diversos modelos y subfases de la industrialización en el capitalismo de los países dependientes. Generalmente, el capitalismo es un “modo de producción” que se define como una realidad compleja y como una unidad tecnológica, sociológica e ideológica. En términos concretos, el capitalismo está compuesto por los siguientes sistemas: 1) el de las fuerzas productivas, 2) el de las clases sociales y 3) el de la conciencia social y los valores humanos. Un modo de producción específico se forma y se modifica por medio de la articulación de estos tres sistemas. Por otro lado, un modo de producción es un proceso permanente dentro del cual los patrones de acumulación nacen, se desarrollan, declinan y desaparecen. Es decir, como refiere Sotelo (1993: 19), un modo de producción capitalista “se ha desarrollado históricamente sobre la base de una serie de fluctuaciones y coyunturas más o menos violentas que sirven como

referente para su periodización. Las fechas registradas son puntos de inflexión que marcan el arribo o el abandono de las fases de estabilización”.

De acuerdo con Valenzuela (1990: 65), un patrón de acumulación es la subfase de un modo de producción. Este patrón de acumulación se define como una modalidad históricamente delimitada de la reproducción capitalista en la que procesa sus contradicciones y desarrollos, lo que supone una unidad específica entre las tres formas: de acumulación, producción y realización de la plusvalía; de una articulación específica del polo dominante interno con las formas precapitalistas y capitalistas subordinadas, y de una articulación determinada por los centros capitalistas dominantes.

Existen mutaciones que afectan a los procesos del patrón de acumulación establecidos, provocando la decadencia y la cancelación de un viejo patrón, asumiendo nuevas modalidades. Al momento de adoptar más ampliamente las nuevas modalidades de acumulación se empieza a desarrollar y desplegar un nuevo patrón de acumulación más sólido que el anterior. De esta forma, un modelo de acumulación se desvanece y nace uno nuevo (Valenzuela, 1990: 131).

Estas mutaciones implicarían un reajuste estructural en el desarrollo económico de un país, provocado por una articulación de condiciones “endógenas e internacionales”. Por ejemplo, el patrón sustitutivo de importaciones en América Latina comenzó por necesidades internas, como la de suplantar productos de consumo; y fue consecuencia de algunas condiciones internacionales favorables, como la influencia bipolar del sistema mundial entre Estados Unidos y la Unión Soviética y la integración de otros países al sistema mundial productivo.

Las mutaciones del patrón de acumulación tienen dos tendencias: por un lado, apuntan a resolver las condiciones básicas del viejo patrón de acumulación y, por el otro, a rechazarlas y finalizarlas (Valenzuela, 1986: 28). Esta segunda tendencia implica la mutación de un nuevo patrón de acumulación que se define por el surgimiento, desarrollo, consolidación y decadencia del viejo patrón. El nuevo patrón de acumulación identifica, según Valenzuela (1996: 1), varios factores al interior de las articulaciones:

- a) La articulación de la producción, realización y utilización de la plusvalía.
- b) La heterogeneidad estructural a causa de la articulación entre el sector capitalista y los sectores pre-capitalistas; asimismo, entre segmentos modernos y tradicionales y entre los oligopólicos y los competitivos.
- c) La dependencia estructural de los países centrales capitalistas.
- d) Los mecanismos del bloque en el poder y la dominación clasista imperante.

Las mutaciones de un patrón de acumulación se pueden dividir en dos etapas: la primera, de génesis y constitución, que sólo se centra en las premisas o precondiciones necesarias para realizar un nuevo patrón de acumulación; y la segunda, de consolidación y madurez. Sin embargo, no todos los patrones nuevos de acumulación llegarían a la segunda etapa, sino que se podría percibir su viabilidad dinámica sólo al asumir suficientemente las condiciones endógenas e internacionales (Valenzuela, 1991: 97-98).

### **2.2.2. El concepto de los patrones de acumulación neoliberal y secundario-exportador**

Como se observa anteriormente, el término *patrón de acumulación* abarca la interacción de las variables políticas y económicas, así como las nacionales e internacionales, lo que permite entender integralmente las crisis y transformaciones actuales de México y Corea del Sur, como he destacado en la Introducción.

De acuerdo con Aguilar (2002: 26), Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur pudieron alcanzar un alto grado de industrialización ya que “factores internos como una alta tasa de inversión, la preparación y capacitación de la fuerza de trabajo y una activa intervención estatal; y los logros económicos de esos países y su cada vez más estrecha relación con Estados Unidos y Japón —que como Alemania no sólo se ha reconstruido sino que se halla en plena expansión—, influyen sin duda en la creciente internacionalización”. En este sentido, el concepto de patrón de acumulación, el neoliberal y el secundario-exportador, es útil para observar en los siguientes capítulos las diferencias y similitudes halladas en el proceso de la industrialización de México y Corea del Sur.

De acuerdo con Valenzuela (1996), el patrón de acumulación secundario-exportador presente los siguientes rasgos:

- a) “Industrialización pesada o compleja” en donde el avance del proceso de industrialización hacia una fase más pesada o compleja tiene mayores funciones en la composición del valor del capital.
- b) “Dinamización de exportaciones manufactureras” en donde el creciente papel de los mercados externos responde en parte a la necesidad de evitar eventuales problemas de realización.



- c) “Dinamización de la productividad del trabajo” caracterizada por la drástica elevación de los niveles y de los ritmos de crecimiento de la productividad del trabajo. Es decir, la represión salarial se muestra impotente para dinamizar la acumulación y el crecimiento si no va asociada a mayores ritmos y niveles de la productividad del trabajo.
- d) “Mayor tasa de plusvalía”.
- e) “Mayor grado de monopolio”. Los factores *d*) y *e*) son fundamentales para evitar el descenso de la tasa de ganancia y los mecanismos de rentabilidad, mismos que provocan la distribución del ingreso regresivo, la heterogeneidad y la desestructuración clasista por medio de una tasa mayor de plusvalía y de desempleo.
- f) “Apertura externa” en donde el gran capital, el capital financiero de préstamo externo y el capital extranjero son sujetos de la política del patrón en contraste con la desnacionalización económica acentuada.
- g) “Tendencias al autoritarismo político” que pone de manifiesto la propensión dictatorial del patrón y las tendencias al autoritarismo político deshaciendo regímenes políticos democrático-burgueses.

No obstante, el patrón de acumulación “secundario-exportador” no siempre logró desarrollar con claridad su forma completa en América Latina. La trayectoria de este patrón de acumulación, como he comentado, se distingue por dos etapas: la primera, de génesis y constitución y la segunda, de consolidación y madurez. En el caso de América Latina, llegó hasta la primera fase ya que cumplió satisfactoriamente con las premisas o precondiciones (véase diagrama 1). Sin embargo, no pudo llegar a la segunda fase debido a su incapacidad

para superar la primera, y tampoco alcanzó los rasgos que pudieran definir la viabilidad dinámica del sistema o las condiciones suficientes (Valenzuela, 1991: 97-98).

En el diagrama 1, Valenzuela muestra, por un lado, las premisas y precondiciones para lograr la primera fase del patrón de acumulación secundario-exportador en razón de los elementos 4), 5), 6) y 7) y, por el otro, las condiciones suficientes y de viabilidad dinámica para lograr la segunda fase en los componentes 1), 2) y 3).

**Diagrama 1. Patrón secundario-exportador, rasgos y secuencia**

Rasgos esenciales	Estatuto lógico	Secuencia temporal (tareas dominantes)	Orientación Política
1. Industrialización pesada o compleja 2. Dinamización de exportaciones manufactureras 3. Dinamización de la productividad del trabajo	Condiciones suficientes o de viabilidad dinámica	Segunda fase (consolidación)	Activismo estatal (orientación pragmático-desarrollista)
4. Mayor tasa de plusvalía 5. Mayor grado de monopolio 6. Apertura externa 7. Tendencias al autoritarismo político	Condiciones necesarias o premisas	Primera fase (génesis o preparación)	Liberalismo económico (orientación tipo FMI)

Fuente: Valenzuela, 1991: 101.

Entre los países latinoamericanos, sólo Brasil ha realizado, en un momento dado, los componentes 1), 2) y 3), con lo que el patrón “secundario-exportador” ha funcionado de forma dinámica. En cambio, en Chile y México no se han encontrado dichos elementos constitutivos, en especial el primero, por lo que ha ocurrido un proceso difícil de des-sustitución de importaciones y destrucción industrial. Este fenómeno de desviación de las economías chilena y mexicana se denomina *perversión o degeneración* del patrón antes señalado que puede designarse como patrón de acumulación neoliberal (Valenzuela, 1991: 99).

El patrón de acumulación neoliberal, según Valenzuela (1996), contiene las siguientes características:

- a) Desregulación y relativa pasividad estatal
- b) Apertura externa
- c) Desindustrialización
- d) Mayor tasa de plusvalía, “lumpenización” de los asalariados
- e) Mayor grado de monopolio
- f) Explotación y despilfarro
- g) Cuasi-estancamiento e inestabilidad
- h) El capital financiero de préstamos externos y la banca internacional como el sujeto de la política neoliberal

En la década de los ochenta, por ejemplo, existían dos variantes del patrón de acumulación secundario-exportador que pueden cotejarse en el diagrama 2: 1) el “pragmático-desarrollista”, patrón auténticamente secundario-exportador que ha logrado las premisas o precondiciones necesarias y suficientes, y 2) el “doctrinario-parasitario”, que no podría llegar a tener dichas condiciones, por lo que está catalogado como una “perversión o degeneración del patrón secundario-exportador”, denominado después como patrón de acumulación neoliberal (Valenzuela, 1991: 99).

**Diagrama 2. El patrón secundario-exportador y sus variantes**

Variantes	Orientaciones políticas	Dimensiones básicas	Resultantes
1. Pragmático	Activismo	1) Impulso a industrialización pesada	1) Distribución

desarrollista (Brasil, 1964-1984)	estatal	2) Apertura externa gradual y selectiva, especialización internacional dinámica 3) Reservar las esferas de inversión al capital nacional 4) Fortalecer el capital industrial y regular el capital de préstamo	regresiva del ingreso 2) Crecimiento: - algo - relativamente estable - semidependiente
2. Parasitaria dogmática, o neoliberal (Chile, 1973-1983) (México, 1982-2002)	Liberalismo económico (FMI <i>et al.</i> )	1) Estímulos al consumos suntuario y desestímulos a la inversión 2) Destrucción industrial 3) Apertura externa indiscriminada y especialización internacional primaria o semimanufacturera 4) Estímulos a inversión especulativa y obstáculos a inversión productiva	1) Distribución regresiva del ingreso 2) Crecimiento: - lento - inestable - dependiente

Fuente: Valenzuela, 1991: 102.

Tanto el patrón de acumulación “secundario-exportador” como el neoliberal tienen en común características sumamente regresivas en el ángulo distributivo. No obstante, el primero tiene mayor capacidad para dinamizar a las fuerzas productivas. Este patrón funciona lo suficiente para lograr una industrialización compleja y una expansión en las exportaciones manufactureras. Por el contrario, el patrón neoliberal puede calificarse como una perversión —o variante degenerativa— que no tiene capacidad para solucionar la distribución regresiva del ingreso, ni por producir crecimiento económico. En resumen, ambos patrones de acumulación tienen características distintas respecto al dinamismo de la acumulación capital, la posibilidad del crecimiento industrial y el papel del Estado, a pesar de que la estructura de la distribución del ingreso es similar.

### **2.2.3. Los patrones existentes de acumulación en América Latina y Asia oriental**

#### **2.2.3.1. América Latina: México, Brasil, Argentina y Chile**

Históricamente pueden encontrarse cuatro grandes patrones de acumulación en el proceso de la industrialización latinoamericana, específicamente en los países con un relativo desarrollo económico como México, Brasil, Argentina y Chile:

a) 1850-1930: primario-exportador oligárquico; en donde las materias primas se producían para el mercado mundial.

b) 1945-1982: por sustitución de importaciones; un patrón de industrialización diversificado para el mercado interno que llevaba un ritmo autónomo en su desarrollo nacional.

c) 1964-1984 en Brasil: secundario-exportador.

d) 1982-actualidad: neoliberal; concentrado en la especialización productiva para el mercado mundial.

El patrón de acumulación primario-exportador oligárquico, denominado por la CEPAL como modelo de “desarrollo hacia fuera”, surgió en América Latina aproximadamente a mediados del siglo XIX y se prolongó hasta 1929 cuando se desató la Gran Depresión en el capitalismo mundial en los años treinta del siglo XX.

A partir del siglo XVI, los países centrales y los capitalistas mercantiles europeos lograron colonizar y conquistar a otras regiones “periféricas”. Dichas regiones empezaron a insertarse en el sistema de la división internacional del trabajo y en el mercado mundial mediante el suministro de materias primas a los países europeos desarrollados. A mediados del siglo XIX se evidenció la concentración y la centralización del capital, cuyo resultado

más palpable fue la gestación del imperialismo, el cual implicaba la inversión extranjera directa del capital europeo en el mundo periférico, así como la colonización de gran parte de los continentes asiático y africano.

América Latina, por su parte, se convirtió en el principal destino del itinerario de la inversión de capitales procedentes de Gran Bretaña, Estados Unidos, Francia y Alemania; básicamente por su riqueza en recursos mineros, agrícolas y petroleros. De esta forma, estos países financiaron construcciones ferrocarrileras y sistemas energéticos, eléctricos y de comunicaciones (Hamilton, 1991: 31). Algunas naciones latinoamericanas relativamente desarrolladas procuraron tener un cierto grado de industrialización por medio del patrón de acumulación primario-exportador bajo el dinamismo del capital extranjero.

Dentro de este patrón de acumulación, la exportación fue uno de los motores del crecimiento económico (Ferrer, 1981: 167). En especial, las exportaciones de materias primas y de productos agropecuarios (algodón, frijol, azúcar y goma, y minerales como oro, plata, cobre, plomo y cinc, etcétera) tenían un papel dinámico en el desarrollo económico de estos países (Guillén, 1984: 85; Aguilar, 1990: 136-137).

La Gran Depresión que estalló en octubre de 1929 en Estados Unidos se extendió de inmediato al resto del mundo, afectando de forma catastrófica a los países de América Latina debido al alto grado de arraigo que tenía el proceso de integración de las economías de estos países con el mercado mundial, y a que habían intensificado su grado de dependencia con respecto a Estados Unidos. En esta circunstancia, los países centrales aplicaron una serie de medidas proteccionistas, tales como la conformación de bloques, la formalización de acuerdos bilaterales y el abandono de los cauces multilaterales del comercio, la devaluación de las monedas, el abandono del patrón-oro y la adopción de

controles en el tipo de cambio, el establecimiento de cuotas de importaciones y la adopción de tarifas sustancialmente mayores que las imperantes antes de la crisis (Ferrer, 1982: 156).

Bajo este panorama, los países latinoamericanos —principalmente México, Brasil, Argentina y Chile— fueron obligados a buscar un nuevo patrón de acumulación que no dependiera tanto del mercado mundial. De esta forma, decidieron adoptar lo que más tarde fue conocido como “patrón de acumulación por sustitución de importaciones”, denominado por la CEPAL como “desarrollo hacia adentro” o “desarrollo nacional autónomo”, y por Marini “patrón de reproducción de capital diversificada para el mercado interno” (Marini, 1982). Las razones por las cuales estos países pudieron aplicar este nuevo patrón de acumulación fueron la existencia de infraestructura económica, la autosuficiencia del mercado interno y el desarrollo de las empresas nacionales.

De acuerdo con Sotelo (1993: 25-26), en esta etapa las medidas implementadas estaban diseñadas por la burguesía industrial nacionalista y desarrollista, así como por un Estado intervencionista; entre las que destacan:

- 1) La sustitución de la “demanda externa” por la demanda interna con el objeto de impulsar el “desarrollo hacia adentro”, es decir, el mercado interno.
- 2) La erogación de recursos financieros para fabricar mercancías de consumo nacional como un medio para tratar de contrarrestar la “dependencia externa”.
- 3) La reducción de la “dependencia externa” en el renglón de las importaciones, sobre todo de medios de producción e insumos intermedios; y al mismo tiempo, garantía del control “autónomo” del proceso de la diversificación industrial y de la acumulación de capital.

- 4) La definición de los criterios rectores que contribuirían al uso más pleno y eficaz de los recursos materiales y humanos disponibles.
- 5) La determinación del grado en que los factores de que dispone una “economía en crecimiento” serían utilizados, racional y productivamente, para incrementar las exportaciones y financiar las importaciones.
- 6) La necesidad de incrementar la productividad del trabajo y reducir los costos de producción para compensar los precios de los productos importados de la manufactura industrial.
- 7) La implementación de políticas de corte proteccionista, en la medida en que la productividad interna fuese inferior a la de las economías desarrolladas, que en este rubro mantenía indudables “ventajas comparativas” respecto a los países dependientes.
- 8) Con el fin de institucionalizar estas “recomendaciones cepalinas”, en 1962 se creó el Instituto Latinoamericano de Planificación Económico y Social y se estimuló la inversión extranjera para promover la diversificación industrial y el aumento de las exportaciones.
- 9) Finalmente, se impulsó la integración regional con miras a la creación del Mercado Común Latinoamericano (MCL).

En esta fase, el proletariado industrial también asumió un papel importante en el surgimiento y desarrollo del patrón de acumulación sustitutivo de importaciones, debido a que éste se concentraba principalmente en las ramas productoras de bienes de altos salarios y favorecía la distribución de los ingresos, gracias a la alianza política entre la burguesía



progresista y el proletariado industrial. En este sentido, dicho patrón de acumulación podía lograr un desarrollo sociopolítico relativo (Valenzuela, 1990: 96).

Según Marini (1996: 52), hay dos razones que explican el agotamiento de ese patrón de acumulación:

Primero, la brusca introducción de innovaciones en parques industriales caracterizados por un parco desarrollo técnico condujo a una gran 'heterogeneidad tecnológica', particularmente en los sectores a que se dirigió la inversión extranjera: el de bienes de consumo suntuario y el de bienes de capital, agudizando las transferencias internas de plusvalía a través de los precios de producción, y acelerando el grado de concentración de la economía. Segundo, porque, pasado el plazo de maduración de las inversiones, éstas encontraban dificultades para reinvertir sus ganancias en el mercado nacional, por la saturación relativa del mismo, y se planteaba entonces exportarlas a las matrices; surgieron así nuevas presiones sobre las divisas disponibles, lo que condujo a la caída de las tasas de crecimiento en la región y puso en el orden del día la consigna de la restricción a la repatriación de beneficios y, luego, la de la exportación de manufacturas. Fue en ese contexto que surgieron los organismos de integración regional, como la ALALC, el Pacto Andino y el Mercado Común Centroamericano.

Ese patrón de acumulación mantuvo su dinamismo por lo menos hasta 1973, cuando ocurrió la primera crisis petrolera. A pesar de la crisis mundial, el patrón de acumulación por sustitución de importaciones latinoamericano aún no había entrado a su fase de agotamiento y saturación hacia fines de la década de los setenta. Al menos hasta 1978, las inversiones de las industrias pesadas y sus infraestructuras pudieron mantener un nivel estable y la participación global en la formación de capital fijo en el PIB de los NIC's latinoamericanos (Coutinho, 1984: 232).

No obstante, a partir de la primera crisis petrolera en 1973, varias economías periféricas tuvieron serios problemas a causa de las presiones inflacionarias provocadas por el alza en los precios de los energéticos y del pago de los intereses de sus grandes deudas externas (Coutinho, 1984: 211). Los NIC's latinoamericanos, así como Corea del Sur en Asia, se endeudaron vigorosamente mientras aplicaban, de forma activa, sus políticas económicas para mantener el ritmo de su desarrollo. En América Latina los países que desempeñaron

un papel determinante en el endeudamiento mundial fueron México, Brasil y Argentina. Por ejemplo, bajo el segundo *shock* petrolero y las altas tasas de interés del mercado internacional en el periodo 1980-1982, la deuda externa total de estos países —a finales de 1981— alcanzó alrededor de los 350 mil millones de dólares (Coutinho, 1984: 232-233).

Al analizar el proceso del endeudamiento de las economías latinoamericanas, en la década de los setenta se vislumbraron dos caminos distintos: el estatista tipo Brasil y México; y el neoliberal del Cono Sur (Argentina, Uruguay y Chile). El primer camino enfatiza un alto nivel de integración industrial para transformar sus estructuras productivas frente al agotamiento del patrón de acumulación anterior, sustentadas en la expansión de la producción de bienes de consumo duradero. En éste, el crecimiento de las exportaciones y el endeudamiento externo fueron considerados como factores dinámicos durante el periodo de expansión con el objetivo de poder encontrar un enorme financiamiento externo. Debido a que la exportación de productos primarios fue un elemento central del equilibrio de la cuenta internacional —Brasil (café y soya) y México (petróleo)—, fue prioritario sostener una economía internacional creciente y una baja tasa de interés en los mercados internacionales. En el caso de México —en donde la exportación petrolera permitía introducir mayores recursos financieros—, formar una política de endeudamiento externo, financiar las salidas de capital e ingresar capital productivo, y el deterioro del mercado petrolero internacional son los factores que provocaron una profunda recesión.

Por su parte, en el Cono Sur neoliberal, la apertura externa, comercial y financiera, fueron aspectos primordiales para la formación de un patrón de acumulación que pudiera reasignar los recursos productivos hacia los productos primarios. En el caso de Argentina, hubo una transferencia del poder económico del Estado hacia los grupos financieros y hacia

los grandes bancos transnacionales, los cuales fungieron como un legado de las reformas financieras que contenían la apertura comercial y la política antiinflacionaria, junto con la reducción del salario real, el desmantelamiento del aparato productivo estatal y la protección a las industrias, entre otros (Miniam, 1983: 210-212).

A principios de 1980, los bancos de Estados Unidos aplicaron la política de cobrar intereses más elevados por sus préstamos, mientras que los bancos de otros países desarrollados aumentaron sus créditos a los países subdesarrollados. Entre ellos, salvo los que pertenecían a la OPEP, México, Brasil y Argentina eran los que absorbían, a fines de 1981, casi 50% de los préstamos bancarios acumulados. México, en particular, fue el más notable por sus préstamos bancarios aumentados en la primera mitad de 1982 (Miniam, 1983: 253). A mediados de este año, comenzó la crisis en México y, más tarde en Argentina y Brasil. En agosto, México anunció que no cumpliría con sus compromisos financieros y la crisis se extendió en los otros dos países. Ante ello, Estados Unidos colaboró con el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Internacional de Pagos (BIP), los bancos de los países desarrollados y los bancos privados para “solucionar” el problema de la deuda (Miniam, 1983: 257). En este proceso, el FMI participó activamente en la negociación de las cartas de intención y la renegociación de las deudas externas de México, Argentina, Brasil, Uruguay y Chile (Miniam, 1983: 262); lo que fue un punto crítico para que obligaran a los NIC’s latinoamericanos, así como a la mayoría de los países latinoamericanos, a transitar hacia el patrón de acumulación neoliberal.

#### 2.2.3.2. Asia oriental: Corea del Sur y Taiwán

Comparados con los NIC's latinoamericanos, los asiáticos se gestaron bajo condiciones distintas, desde el inicio de su industrialización hasta la cúspide de su crecimiento económico. En primer lugar, los NIC's de América Latina eran relativamente más grandes, geográfica y demográficamente, y poseían abundantes recursos naturales, mientras que las naciones asiáticas eran pequeñas con una población densa y escasez de minerales o de productos agrícolas exportables. Estas diferencias obligaron a los NIC's asiáticos a adoptar patrones de acumulación orientados a la exportación de productos manufacturados que utilizaban mano de obra barata y calificada. Estas prácticas permitieron a los NIC's asiáticos disminuir sus barreras comerciales y estimular la competitividad internacional de sus productos seleccionados de exportación.

En segundo lugar, en cuanto a sus estrategias exportadoras, los NIC's de Asia oriental habían pasado prematuramente del patrón de acumulación por sustitución de importaciones hacia el secundario-exportador. Estos países se concentraron en las exportaciones de los productos manufactureros que requerían de una gran cantidad de mano de obra y de poco capital. En cambio, los NIC's de América Latina, con el objeto de satisfacer su demanda interna, esgrimieron estrategias de promoción para las industrias que requerían una alta proporción de mano de obra calificada, capital y tecnología. Al promover sus exportaciones, desde fines de los años sesenta y principios de los años setenta, los gobiernos de los países latinoamericanos mantuvieron firmes sus estrategias anteriores, ofreciendo subsidios a industrias exportadoras y controlando los precios de mercado. En contraste, continuaban los altos niveles de desempleo y subempleo y la reducción de la competitividad internacional en varias industrias manufactureras.

En tercer lugar, con respecto al ambiente político interno, existían variantes: como Hong Kong, que era una colonia de Inglaterra (hasta 1997) y Corea del Sur y Taiwán, que se industrializaron bajo un control militar relativamente estable con base en la división territorial heredada de la posguerra fría. Mientras que los NIC's latinoamericanos mostraban una debilidad relativa y un menor control en su poder político (Yoffie, 1983: 292-293).

Bajo esta lógica, Asia oriental —en particular Corea del Sur y Taiwán— ha experimentado cuatro patrones de acumulación en su historia:

- a) 1910-1945: primario-exportador colonial; en donde las materias primas se producían para el imperialismo japonés;
- b) 1950-1960: por sustitución de importaciones a corto plazo; surgió a raíz del requerimiento para reconstruir su economía y producción después del periodo de la posguerra, de la Guerra de Corea (1950-1953) y la Guerra entre China y Taiwán (1946-1949). Estos conflictos bélicos provocaron la destrucción de la mayor parte de la industrialización que se había realizado en la era colonial en ambos países. Por otra parte, las guerras mencionadas fueron determinantes para la formación del Estado moderno.
- c) 1960-1997: secundario-exportador; que atravesó por cuatro subfases: 1) la fase inicial en los sesenta y principio de los setenta, cuando todavía no se habían desarrollado suficientemente las industrias pesadas; 2) la primera fase, consolidada en los años setenta con el impulso de las industrias pesadas, la apertura económica gradual y selectiva, la fortaleza del capital nacional y la regulación del capital financiero; 3) la segunda fase consolidada entre 1980-1987, cuando coincidió la

primera crisis del patrón de acumulación secundario-exportador con la necesidad del ajuste económico, y fue exitosa su reactivación y 4) la fase decadente comprendida entre 1988 y 1997, cuando el Estado desarrollista perdió el control a los grandes capitales nacionales y abandonó su papel activo en el patrón de acumulación.

d) 1997-actualidad: La transición al patrón de acumulación neoliberal —que inició con la crisis asiática de 1997-1998 y sigue vigente—, en la que se ha profundizado indiscriminadamente la apertura externa en cualquier sector económico, incluso el sector financiero, y se han estimulado inversiones especulativas.

### ***Conclusión***

Las interpretaciones existentes que orbitan alrededor de la industrialización de los países dependientes y subdesarrollados observadas en el presente capítulo tienden a ponderar un solo elemento determinante. Por ejemplo, la teoría de la modernización y la neoliberal intentan explicar el crecimiento industrial partiendo de la lógica del libre mercado, mientras que la visión de los estatistas y del Estado desarrollista concentra su atención en el papel hegemónico del Estado en torno a la industrialización y al desarrollo económico.

La primera perspectiva considera que el componente político es sólo un factor complementario de la industrialización de las economías dependientes, mientras que la segunda justifica, paradójicamente, el éxito de los NIC's asiáticos a través del componente político, sin tomar en cuenta el aspecto económico. Por su parte, la teoría del sistema-mundo niega la posibilidad de aplicar el modelo de los NIC's asiáticos en otros países dependientes. En términos concretos, arguye que esos NIC's pudieron llegar a un alto nivel

de industrialización debido a la política militar de Estados Unidos en Asia y al permanente crecimiento de la economía japonesa. Este punto de vista se inclina a resaltar, en mayor grado, los elementos determinantes del exterior y la estructura de la economía internacional.

En este capítulo concluyo que, con objeto de entender correctamente la industrialización y el desarrollo económico de los países dependientes y subdesarrollados (concretamente en la era de la globalización neoliberal), habría que observar la interacción de varios niveles: nacional e internacional, económico y político.

En este contexto, en la presente investigación el concepto de *patrón de acumulación* buscó demostrar históricamente el proceso de industrialización en el capitalismo de los países dependientes, retomando las variables internas y externas tanto económicas como políticas. Por otro lado, ese concepto juega un papel importante en este estudio como una herramienta conceptual del análisis comparativo respecto al origen, desarrollo y a la etapa actual de la industrialización en México y Corea del Sur.

## **Capítulo 3. Formación y desarrollo del patrón de acumulación antes de los años ochenta en México y Corea del Sur**

### ***Introducción***

En este capítulo explico la formación y el desarrollo del patrón de acumulación antes de los años ochenta y el desenvolvimiento de las grandes empresas nacionales en México y Corea del Sur en torno a los patrones de acumulación primario-exportador, por sustitución de importaciones y secundario-exportador. Esencialmente, compruebo que la formación del empresariado mexicano y su camino hacia la gran burguesía fueron procesos más espontáneos en la expansión del patrón de acumulación primario-exportador y el de sustitución de importaciones que en el caso de Corea del Sur, donde el empresariado emergió y se conformó como gran burguesía, no por mérito de sus propias actividades sino en virtud de ciertas políticas del Estado.

### **3.1. México**

#### **3.1.1. Patrón de acumulación primario-exportador oligárquico y el surgimiento de las empresas locales mexicanas**

##### **3.1.1.1. El patrón de acumulación primario-exportador oligárquico de México**

En México, el patrón de acumulación primario-exportador germinó durante el periodo presidencial de Porfirio Díaz, quien se mantuvo en el poder de 1876 a 1911, con excepción



del periodo comprendido entre 1880 y 1884, cuando fue presidente Manuel González. En el porfiriato se establecieron los fundamentos del patrón de acumulación primario-exportador: México permitió la inversión de capital extranjero, estimulando exportaciones de materias primas y de productos agropecuarios y eliminando barreras físicas a la integración por la extensión del sistema de ferrocarriles (Hamilton, 1983: 53).

Ante todo, la esencia del patrón de acumulación primario-exportador de México fue garantizar condiciones favorables a la inversión extranjera con el propósito de servirse del capital foráneo para transformar a México de un país con pequeños mercados locales y regionales, en uno donde las mercancías pudieran circular libre y fácilmente (Leal, 1972: 84). A finales del porfiriato, las compañías extranjeras controlaban al sector minero mexicano y también construyeron las instalaciones eléctricas y los sistemas de comunicaciones. A inicios del siglo XX el capital norteamericano competía con el británico para dominar las reservas petroleras de México recientemente descubiertas. La producción agrícola comercial también se controlaba por extranjeros a través de la propiedad directa de la tierra o mediante el control de las finanzas y la comercialización (Hamilton, 1983: 54). En el sector manufacturero, los capitalistas franceses, españoles y británicos invirtieron en las industrias textiles, de acero, cemento, y en nuevas cervecerías en Toluca, Monterrey, Guadalajara y Orizaba, entre otras (Leal, 1972: 108).

Con la atracción de la inversión extranjera directa, este patrón de acumulación fomentó la expansión de las exportaciones de México. La eliminación de los aranceles en el mercado nacional abrió la economía mexicana al mercado mundial con base en las exportaciones de productos mineros, agrícolas y pecuarios. De 1877 a 1911 las exportaciones mexicanas aumentaron 700%: de 40.5 a 288 millones de pesos; y las

importaciones más de 400%: de 49 a 214 millones de pesos. En el mismo periodo, los metales preciosos disminuían su importancia para las exportaciones mexicanas —de 65% en 1877 a 50% en 1911—, mientras que el cobre, el henequén, el caucho, el café y el petróleo ganaron cada vez más importancia. Además del creciente control extranjero de algunos sectores económicos claves, existía una creciente dependencia comercial de Estados Unidos. En 1872, Estados Unidos recibió 36% de las exportaciones mexicanas y suministró 26% de sus importaciones, mientras que de 1901 a 1911, las importaciones norteamericanas fueron de 65 a 75%, más de la mitad en productos minerales (Hamilton, 1983: 53-54).

Un importante crecimiento ferroviario acompañó el proceso de ese patrón de acumulación. La red ferroviaria, que contaba con sólo 700 kilómetros, llegó a 19,000 kilómetros en 1900; reduciendo el costo del transporte más de 15 veces. Esta nueva línea fue construida por el capital extranjero, principalmente de Estados Unidos, Inglaterra y Bélgica (Cockcroft, 1983: 89). Dicho de otro modo, desde sus inicios la construcción de ferrocarriles fue fomentada por los intereses extranjeros, concretamente por la expansión económica de Estados Unidos, para la explotación eficiente de los recursos mexicanos (Gresham, 1975: 12).<sup>1</sup> Asimismo lo anterior reflejó el interés del gobierno de Díaz, que dependía del capital extranjero, para incrementar su vigilancia y regulación sobre los caminos de la exportación de productos mineros, agrícolas y pecuarios (Leal, 1991: 50).<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Por su parte, López (1974: 277) comenta que “los ferrocarriles y la dictadura porfirista, fueron obra del IMPERIALISMO. En nuestro país el imperialismo, fundamentalmente el norteamericano, fue el promotor y el principal beneficiario de la consolidación del autócrata; afirman lo contrario quienes desconocen las presiones exteriores a que están sujetos todos los países, en particular los explotados”.

<sup>2</sup> La construcción de la red ferroviaria, como señala Hernández (1981: 172-173), “[...] no obedeció a un propósito limpio, a una intención sana, a una política bien dirigida y sí a una serie de medidas

El Estado mexicano formó, durante el patrón de acumulación primario-exportador, una alianza estrecha entre la oligarquía exportadora doméstica y el capital extranjero. De esta forma, la intervención estatal fue crucial en el proceso de ese patrón de acumulación, y tuvo un papel más directo con respecto al capital nacional y a la acumulación de éste. Sin embargo, el papel del Estado mexicano fue restringido ante el capital extranjero (Hamilton, 1983: 34-35). En rigor, el régimen de Díaz abrió indiscriminadamente sus fronteras económicas a las inversiones y a los capitales extranjeros, y estimuló las exportaciones de materias primas y las importaciones de productos manufactureros o suntuarios.

Por su parte, el capital extranjero permitió al gobierno de Díaz multiplicar los recursos y facilitar la centralización del poder, pero se fue restringiendo el control estatal y su capacidad para dirigir el desarrollo económico nacional. A pesar de que ese régimen intentó modificar la estructura dependiente de la economía mexicana, disminuyendo la creciente preponderancia del capital norteamericano al introducir inversiones europeas e incitando la competencia entre éstas y las norteamericanas. Su estrategia fue ineficaz debido a una deuda ferroviaria masiva y al antagonismo de las empresas norteamericanas (Hamilton, 1983: 59).

El patrón de acumulación primario-exportador enfrentó su decadencia y crisis con la recesión de la economía mundial (1906-1907), la Primera Guerra Mundial y la Gran Depresión de 1929-1933. En especial, la Revolución mexicana entre 1910-1917 destruyó gran parte del aparato estatal y la infraestructura existentes que se habían formado gracias al patrón de acumulación primario-exportador. Como señala Solís (1985: 301): “El año de 1910 marca el inicio de una fuerte caída de la actividad económica, a excepción del auge

---

dilatadas, inconexas muchas veces opuestas entre sí y tomadas casi siempre en beneficio de intereses privados, la mayoría de las veces extranjeros, casi nunca en provecho del país”.

estimulado por la Primera Guerra Mundial, a la que sigue una etapa que llamaremos de formación que se extiende de 1921 a 1935”.

### 3.1.1.2. El desarrollo de la burguesía nacional frente el patrón de acumulación primario-exportador

En México, el proceso de la formación de la burguesía nacional arrancó poco antes de mediados del siglo XIX, invirtiendo en la creación de fábricas textiles de lana y sobre todo de algodón, e incorporando maquinaria y técnicas modernas importadas de los países desarrollados como Inglaterra, Bélgica y Estados Unidos; pero perduró —paralelamente— la industria artesanal textil. No fue sino hasta 1879-1910 que propició el crecimiento y la proliferación de compañías organizadas con base en modernas reglamentaciones, merced al patrón de acumulación primario-exportador (Beato, 1989: 34-35).

Por lo general, los capitales tuvieron su origen en el comercio, pero paulatinamente fueron penetrando en otras áreas como la minería, la agricultura, la industria (principalmente textil), las actividades financieras, la compra-venta de fincas rústicas y urbanas, y la inversión en obras de infraestructura como carreteras, canales, muelles y ferrocarriles. A pesar de la diversificación de sus actividades económicas, que dependían del capital disponible del empresario, de sus preferencias personales y de las relaciones con otros empresarios o con el gobierno, en aquel entonces se podían enumerar tres tipos de empresas:

1) Las empresas individuales, en donde los empresarios actuaban solos. Aunque ocasionalmente se unían con otros comerciantes para llevar a cabo cierto tipo de negocios, mantenían un alto grado de autonomía respecto a la forma en que los manejaban. Eran empresarios de esta clase: Francisco Iturbe, Gregorio Mier y Terán, Manuel Escandón, Cayetano Rubio y Rubio y José Joaquín de Rosas.

2) Las empresas en donde dos o más empresarios se unían a largo plazo para formar una sociedad o compañía comercial. La mayoría de las veces se trataba de comerciantes extranjeros. Algunas de las compañías más importantes de esta clase existieron durante los primeros cincuenta años a partir de la independencia. Fueron empresas de este tipo: Manning y Mackintosh, Jecker, Torre y Cía., Barrón, Forbes y Cía. y Garruste, Labadie y Cía.

3) Las empresas familiares, constituidas por los miembros de una misma progenie. Este género de asociaciones podía incluir a los parientes más cercanos —como los hermanos y los hijos— y a los que no tenían un parentesco tan próximo —cuñados, primos y sobrinos. En algunos casos, como en la Martínez del Río hermanos o la Agüero, González y Cía., la capacidad de decisión de los distintos miembros de la familia tenía la misma jerarquía; mientras que en otros, como en el de la familia Béistegui, la preponderancia del jefe de la casa —en este caso el padre— era absoluta y los demás miembros de la familia se subordinaban a él (Meyer y Flores, 1992: 19-20).

A pesar de que la industria manufacturera con base en la rama textil se había venido desarrollando desde la primera mitad del siglo XIX, sobre todo en la ciudad de Puebla; alrededor de 1890, muchos fabricantes textiles nacionales vendieron sus empresas a capitalistas extranjeros —en su mayoría franceses— debido al patrón de acumulación

primario-exportador vigente durante el porfiriato. A fines del siglo XIX la industria textil mexicana estaba en manos de estos empresarios, sin tomar en cuenta que gracias al establecimiento de un mercado nacional la industria manufacturera nació, a pesar de sus orígenes diversos: el refinamiento y procesamiento de materias primas, a menudo en haciendas agrícolas (molinos de harina, ingenios de azúcar), el capital de comercio (especialmente en Monterrey), y las inversiones de inmigrantes europeos.

Aunado al desarrollo de la industria manufacturera, bajo el régimen de Porfirio Díaz se formaron nuevos grupos empresariales: 1) el que estaba integrado por el conjunto de los inmigrantes, 2) los empresarios que se vinculaban estrechamente con Estados Unidos, y 3) los aliados del gobierno de Díaz en el poder.

El primer tipo estaba compuesto por las firmas de los inmigrantes españoles que fueron alteradas por las empresas industriales, comerciales y financieras francesas. Posteriormente muchos empresarios de España se convirtieron en hacendados (propietarios de grandes fincas agrícolas), con excepción de los dueños de Cervecería Modelo (establecida en 1922 por un grupo de industriales españoles; en 1930 se transformó en una de las tres cervecerías más grandes del país), y de la Compañía Manufacturera de Corcholata, que posteriormente sería conocida como Artículos Mundet para Embotelladores, establecida por el español Arturo Mundet Carbó en 1918; una de las principales compañías refresqueras de México. La otra clase de empresas manufactureras fue desarrollada por los inmigrantes franceses, quienes a fines del siglo XIX y principios del XX formaron un importante grupo llamado Barcelonette. En colaboración con este grupo, la *Banque de Paris et des Pays Bas* y un consorcio de bancos suizos crearon en 1900 la *Société Financière Pour l'Industrie du Mexique*, con la finalidad de realizar operaciones comerciales, financieras y de bienes

raíces en México. Asimismo, establecieron varias firmas industriales importantes, incluyendo la Cervecería Moctezuma, la Compañía Papelera San Rafael y numerosas empresas textiles. Ellos también fundaron dos de las más importantes casas comerciales en México: Puerto de Liverpool y Palacio de Hierro.

El segundo grupo industrial fue constituido en la ciudad norteña de Monterrey por los empresarios más importantes de la sociedad mexicana, quienes sostenían estrechas relaciones con Estados Unidos y con el puerto de Matamoros. Después de 1890 éstos invirtieron su capital comercial en el cultivo de algodón, en La Laguna; en casas importadoras en Nuevo Laredo; propiedades mineras en Nuevo León y estados vecinos; y ganado en el norte de Nuevo León y en el estado de Coahuila. Dos de las firmas industriales establecidas tuvieron una gran importancia para el desarrollo de Monterrey: 1) Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, formada en 1900 por el grupo internacional de Vicente Ferrara, de Italia; León Signoret, de Francia; Eugene Delly, de Estados Unidos, y Antonio Basagoiti, de España; y 2) Cervecería Cuauhtémoc, establecida en 1891 por miembros de las familias Sada y Garza Sada, quienes en un futuro se posicionarían como una verdadera dinastía en el mundo empresarial de México.

El último conjunto de las nacientes uniones empresariales fue fomentado como fruto de la dominación económica y política de una reducida camarilla, incluyendo a los principales funcionarios del gobierno de Díaz (en particular los “científicos”, que estimularon el patrón de acumulación primario-exportador), quienes eran accionistas y directores de los principales bancos e industrias, o en su defecto, se les otorgaban grandes extensiones de tierra.<sup>3</sup> Uno de los individuos más sobresalientes de este grupo fue José Limantour,

---

<sup>3</sup> En el periodo del porfiriato eran bastante ambiguas las divisiones entre el poder económico y el poder político, entre el capital nacional y el extranjero, entre los intereses económicos del Estado y

secretario de Hacienda durante el régimen de Díaz, quien era accionista y director de dos de los bancos privados más poderosos: el Banco de Londres y el Banco Nacional de México, ambos administrados por el capital extranjero. También su hermano, Julio Limantour, formó parte de varias compañías del grupo Barcelonette y de la *Société Financière* (Hamilton, 1983: 55-57).

### **3.1.2. Patrón de acumulación por sustitución de importaciones y las empresas locales mexicanas**

#### 3.1.2.1. Patrón de acumulación por sustitución de importaciones

La Revolución mexicana y la Gran Depresión de 1929-1933 fueron “puntos de inflexión” en los que México abandonó el patrón de acumulación primario-exportador e inició la industrialización sustitutiva de importaciones. A pesar de que la Revolución mexicana destruyó el régimen de Porfirio Díaz, fue hasta la Gran Depresión de 1929-1933 cuando se agudizó el agotamiento del patrón de acumulación primario-exportador.

La revolución de 1910-1917 golpeó al orden oligárquico sustentado por la burguesía extranjera, burguesía mexicana “científica” y grandes terratenientes. El nuevo Estado que se formó a partir de la Revolución mexicana incluyó evidentes elementos de nacionalismo y de reformismo social. Asimismo, el artículo 27 de la Constitución de 1917 otorgó al nuevo Estado la fuente del derecho de propiedad y limitó las prerrogativas de los capitalistas extranjeros. Por otra parte, el artículo 123 de la Constitución política reconoció

---

los del capital extranjero y entre las actividades económicas de las industrias manufactureras, agrícolas, mineras y comerciales (Meyer y Flores, 1992: 21).



al nuevo Estado como regulador de las relaciones entre el trabajo asalariado y el capital (Leal, 1972: 179).

Siete años de guerra civil y las siguientes insurrecciones políticas y sociales impidieron la recuperación económica a corto plazo. Durante la primera década de la revolución, la economía mexicana sufrió debido a la declinación radical en la producción minera, manufacturera y agrícola. Hacia mediados de los años veinte, la producción nacional difícilmente alcanzó niveles un poco mayores a los de los últimos años del porfiriato (Hansen, 1971: 30).

En este entorno, durante los años veinte, y en gran medida durante los treinta, el Estado mexicano concentró sus actividades en la centralización de poder político y la reconstrucción económica del país. Sin embargo, ni el gobierno de Álvaro Obregón (1920-1924) ni el de Plutarco Elías Calles (1924-1928) ni sus sucesores lograron cumplir el espíritu de la Revolución mexicana o realizar los cometidos de la Constitución, por lo menos hasta 1934 cuando asumió la presidencia el general Lázaro Cárdenas. Por el contrario, el Estado mexicano no sólo había mantenido hasta entonces la estructura económica del porfiriato, sino que la había reforzado. En efecto, el comercio exterior era la clave de la recuperación económica. Por ejemplo, los productos minerales ocuparon 60% del comercio exterior, y para 1929 alcanzó 76% (Valdés, 1997: 105-116). Esta tendencia se agudizó por la crisis internacional de 1929, la cual se tradujo en una drástica contracción de la demanda de productos primarios, en una aguda baja de los precios de esos productos y en un mayor deterioro del comercio internacional (Guillén, 2000b: 34).

A partir de la depresión, entre 1935 y 1945 —en particular bajo el gobierno de Lázaro Cárdenas (1934-1940)—, se establecieron los fundamentos básicos del patrón de

acumulación por sustitución de importaciones, tales como la Comisión Federal de Electricidad (CFE) en 1933, Nacional Financiera (NAFINSA), Petróleo de México (Petromex), Comisión Nacional Agraria en 1934, Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO) en 1937, Petróleos Mexicanos S.A. (PEMEX) en 1938, entre otras instituciones nacionales de créditos agrícolas, industriales y de servicio público. Por otra parte, el gobierno de Cárdenas impulsó una reforma agraria y nacionalizó la industria petrolera y la eléctrica, con objeto de ejercer un control estatal de los recursos naturales monopolizados por el capital extranjero (Hamilton, 1983: 120).

El régimen de Ávila Camacho (1940-1946) auspició ese patrón de acumulación y el mercado interno por medio de la protección de la base industrial, la elevación de aranceles y la introducción de licencias de importación. También promulgó la legislación de 1941, la cual incluía la Ley de Industrias de la Transformación. Dicha ley exentaba a las industrias “nuevas” y “necesarias” de una amplia variedad de impuestos, pagos por conceptos de licencias de importación y cuotas.

A mediados de los años cuarenta inició en México la primera etapa del patrón de acumulación por sustitución de importaciones, estimulando a las industrias ligeras, la cual llegó a su culminación con el auge de las exportaciones de materias primas que ocurrió entre 1945 y 1953. El gobierno de Miguel Alemán (1945-1952) desvió la dirección del programa de industrialización de su antecesor debido a los altos precios de las mercancías agrícolas, abandonando la reforma agraria para la promoción irrestricta de la agricultura capitalista en el campo. Entre 1946 y 1955 el valor del rendimiento agrícola incrementó en una tasa anual real de 9%, rebasando el crecimiento manufacturero (Cypher, 1992: 75-78).

Por otra parte, el régimen de Miguel Alemán —como su antecesor— apoyó al sector manufacturero, otorgando a éste todo tipo de facilidades tales como la elevación de la protección arancelaria, el establecimiento del mecanismo de licencia de importación, la exención de impuestos, libertad para importar maquinarias, y crédito accesible y barato (Martínez, 1985: 71-72). Como resultado de estas políticas, entre 1940 y 1946 el producto industrial creció de 4 mil a más de 6 mil 400 millones de pesos, y las principales industrias fueron alimentos, textiles, vestidos, química, metales básicos, madera, construcción, petróleo y eléctrica (Perzabal, 1988: 24).

No obstante, la breve prosperidad en el régimen de Alemán llegó a su fin cuando cayeron los precios agrícolas en el mercado mundial, lo que creó otra crisis en la balanza de pagos que precipitó una devaluación del peso. En otras palabras, el Estado mexicano no podía aprovechar la bonanza agrícola en cuanto a integrar el estímulo recibido por la agricultura hacia el resto de la economía. Otro problema del patrón de acumulación referido fue la crisis en la balanza de pagos y la inflación crónica causada por los subsidios estatales masivos que dependían de los préstamos del exterior, con el fin de utilizar los pagos de salarios de subsistencia y la maquinaria agrícola importada para los precios inflados de los mercados mundiales. Por estas razones, cuando finalizó la bonanza agrícola causada por la suspensión de la Guerra de Corea, en 1953, el crecimiento real de la economía mexicana fue de cero, mientras que las exportaciones anuales registraron un descenso de 17%. La inflación estaba fuera de control, hubo dos devaluaciones (en 1954 y 1955), una creciente fuga de capitales, y aumentos rápidos en la inversión extranjera (Cypher, 1992: 79-85). De esta forma, la primera etapa del patrón de acumulación por sustitución de importaciones enfrentó su agotamiento.

En rigor, como comenta Valenzuela (1986: 28), la primera fase del patrón de acumulación por sustitución de importaciones incluía las siguientes deficiencias:

1) Insuficiente desarrollo del Departamento I (productor de medios de producción), especialmente en lo que se refiere a sectores más pesados, a bienes intermedios y a buena parte de los bienes de capital que demanda el proceso de acumulación. Por lo tanto, el proceso de sustitución resulta débil o inexistente.

2) Preservación del perfil exportador vigente en el patrón de acumulación previo o “primario-exportador”. Los productos primarios ocupaban aún el grueso de las exportaciones, los cuales tenían la mayor tendencia de largo plazo a que fluctuaran tanto la demanda como los precios.

En la década de los años sesenta el patrón de acumulación por sustitución de importaciones se reorientó hacia una “etapa avanzada”, en la cual los bienes que se suplían con producción nacional fueron de “intermedios” de “capital” y de “consumo duradero”. Este patrón de acumulación se vio ampliamente favorecido por las políticas gubernamentales, las cuales impulsaron la creación de nuevas empresas o líneas de producción que sustituyeran bienes importados (Martínez, 1985: 84). En otras palabras, el papel del Estado mexicano en esa etapa fue fomentar y apoyar las industrias nacientes por medio de un sistema de permisos previos, precios oficiales para productos importados, altos aranceles, incentivos fiscales y financieros, sobrevaluación del tipo de cambio e insumos nacionales a precios altos como un lastre del proteccionismo (Novelo, 2000: 218).

En este periodo, denominado como la época de “desarrollo estabilizador” (1954-1976), no se modificó el tipo de cambio con respecto al dólar que desde 1954 hasta la devaluación de octubre de 1976 se mantuvo en 12.50 pesos por dólar. El tipo de cambio fijo se

consideró como un verdadero objetivo del desarrollo estabilizador para corregir el desequilibrio externo pese a que, en efecto, el déficit fue financiado con inversión extranjera directa y créditos externos. La política fiscal actuó como instrumento para alentar el ahorro y la inversión, proporcionando exoneraciones y bajas tarifas de bienes y servicios públicos. Por otro lado, las empresas públicas jugaron un papel al reducir los precios relativos de los productos energéticos y los servicios. Se aplicó también una tasa de interés muy elevada con el fin de alentar el ahorro interno y atraer fondos extranjeros (Guillén, 1984: 35-37). Dicho de otro modo, la protección estatal se convirtió en el motor principal de la industrialización nacional.

El régimen de López Mateos (1958-1964) planteó un proyecto nacional de desarrollo con énfasis en la “mexicanización” —propiedad mayoritaria para los mexicanos en las compañías industriales—, modificando en 1961 las leyes mineras para asegurar una propiedad nacional mayoritaria en el sector minero. En 1962 este régimen estableció un decreto para construir una industria automotriz integrada que apuntó la obtención de un componente nacional de materiales del 60% en esta industria, e intentó utilizar el poder de producción y de compra de las diversas empresas estatales de refacciones de la industria automotriz. En la industria petroquímica, el gobierno creó empresas paraestatales nuevas, enfatizando en su política industrial la producción de productos intermedios (petróleo, electricidad, fertilizante, acero, cemento, químicos, camiones, etc.) que vendían casi al nivel o por debajo de los costos de producción. Como resultado, crecían rápidamente las empresas estatales, cuyo número aumentó de 146 en 1955 a 336 en 1970. Entre 1966 y 1970 el crecimiento fue más veloz, registrando 87 empresas estatales nuevas (Cypher, 1992: 95-97).

La segunda etapa del patrón de acumulación por sustitución de importaciones logró un éxito significativo: de 1956 a 1970, la tasa de crecimiento del PIB fue 6.74% promedio anual, y la inflación se mantuvo sólo 4.22% promedio anual (Guillén, 1984: 35). De 1955 a 1970 la participación relativa de la industria manufacturera en el PIB aumentó cuatro puntos porcentuales, mientras que la de la agricultura declinó aproximadamente entre 5 y 5.5%.

Sin embargo, en el mismo periodo el desequilibrio exterior fue permanente y creciente, debido a que el impulso a la industrialización dependió de los préstamos del exterior, los cuales se usaban primordialmente para importar maquinaria y equipo, o tecnología en la forma de regalías, patentes, licencias y otros cargos por servicios que apoyara el esfuerzo de la industrialización. Por su parte, las empresas privadas también contribuyeron a las importaciones de capital para poder aumentar su participación en el mercado, competir con las nuevas empresas extranjeras, y debilitar a la fuerza de trabajo mediante la sustitución de capital en la producción (Cypher, 1992: 93-94).

Por esta razón, el déficit acumulado de la cuenta corriente de la balanza de pagos entre 1940 y 1955 sólo fue de 474.1 millones de dólares, mientras que entre 1956-1970 alcanzó una cifra de 5,035.5 millones de dólares, déficit que sólo en 1970 llegó a 945.9 millones de dólares (Guillén, 1984: 35). Desde finales de los años sesenta, además de la cuestión del desequilibrio externo, el patrón de acumulación por sustitución de importaciones en México mostró su agotamiento, generando déficit público, elevación del desempleo, disminución del ritmo del crecimiento, empeoramiento de la redistribución del ingreso y saturación del mercado interno.

### 3.1.2.2. Empresarios mexicanos ante el patrón de acumulación por sustitución de importaciones

Los regímenes posrevolucionarios intentaron establecer las bases de un nuevo pacto diferente al del porfiriato, dando lugar: 1) al reacomodo de la élite económica del porfiriato a la nueva condición, 2) a la estructuración de un poder económico propio de la alta burocracia de la élite política y, 3) al surgimiento de una nueva capa de empresarios que habría de fortalecerse significativamente con el patrón de acumulación por sustitución de importaciones (Valdés, 1997: 105-106).

Poco después de la Revolución mexicana, en 1917, el régimen de Venustiano Carranza (1917-1920) trató de crear una cámara nacional<sup>4</sup> que pudiera reestablecer una relación cooperativa entre el Estado y la burguesía y reconstruir la economía del país. En este proceso, el gobierno mexicano desempeñó un papel hegemónico debido a que la burguesía mexicana se debilitó por la carencia de capital y producción. En julio de 1917, Alberto J. Pani, ministro de Industria, Comercio y Trabajo en el régimen de Carranza, dirigió el primer Congreso Nacional de Comerciantes con el propósito de fundar una confederación nacional que representara a los comerciantes mexicanos. Varios meses después, en noviembre del mismo año, Pani convocó la primera Asamblea General de Cámaras de Comercios, en la cual se creó la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio de los Estados Unidos Mexicanos (CONCANACO). En noviembre de 1918, de igual forma, se formó

---

<sup>4</sup> Durante el porfiriato, en 1874, se había constituido la Cámara de Comercio de la Ciudad de México, la cual fue la primera asociación empresarial de este tipo en territorio mexicano. En esa época, el “comercio” fue considerado el principal dinamizador del desarrollo económico. Por tal motivo se establecieron cámaras de comercio en las 15 ciudades más significativas del país. En 1906, se creó la Cámara de Minería, que fue la primera cámara en México a nivel nacional. Sin embargo, fue hasta 1908 cuando se promulgó la primera Ley de Cámaras, hecha para otorgarles la representatividad legal a éstas (Arriola, 1982: 16).

la Confederación Nacional de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN), que representara a los empresarios industriales nacionales (Arriola, 1982: 17).

Frente a la fundación de los dos organismos mencionados, las cuales representarían exclusiva-mente a los empresarios mexicanos, los inversionistas extranjeros se agruparon en otra organización, la Cámara Americana de Comercio (CAMCO), en octubre de 1918. Dos objetivos fueron principales para ésta: 1) buscar una forma de proteger los intereses estadounidenses, neutralizando y evadiendo la aplicación de las leyes que establecieron la regulación de la propiedad por el gobierno de acuerdo con los “intereses nacionales”, y 2) aprovechar el descenso del intercambio entre México y Europa ocasionado por la Primera Guerra Mundial. Además de la CAMCO, las compañías extranjeras crearon la *National Association for the Protection of American Rights in Mexico* (NAPARM), antecesor de la Asociación Americana de México, Asociación de Productos de Petróleo de México (APPM), Comité Internacional de Banqueros, *Comitee of American-Mexican Mining Interests* (CAMMI), para asumir su defensa ante la Constitución de 1917 (Valdés, 1997: 104-109).

La Ley Federal del Trabajo (LFT) que promulgó el congreso mexicano para implementar las disposiciones del artículo 123 de la Constitución,<sup>5</sup> fue el motivo de la fundación de la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), la cual surgió como una organización “defensiva” de los patrones, independiente del control gubernamental. Luis G. Sada, quien era un empresario influyente en Monterrey, encabezó su creación con el objeto

---

<sup>5</sup> Aparte de ese objetivo, la Ley Federal del Trabajo intentó fortalecer la centralización del poder estatal debido a que la anterior legislación laboral había sido implementada solamente a nivel de estados, surgiendo una era de orden y cooperación para el capital y el trabajo. Asimismo, esta ley restringía la capacidad de los patronos para despedir obreros, permitía las huelgas sin violencia o suspensión de servicios gubernamentales, e institucionalizaba el poder estatal sobre los sindicatos obreros. De lo anterior surgieron, por un lado, las complicaciones de las diferencias entre las leyes estatales y, por otro lado, las presiones por defender los intereses tanto de trabajadores como de patronos (Hamilton, 1983: 95-96).



de organizar a todas las ramas de empresarios mediante una forma sindical. En otras palabras, a diferencia de la CONCAMIN y de la CONCANACO, las cuales se identificaban por ser sólo “grupos de presión”, esa naciente confederación era un “sindicato patronal” para proteger el interés general de los patrones y crear condiciones óptimas al enfrentar a los sindicatos laborales. En torno a la Ley Federal del Trabajo, la COPARMEX la calificó de pro-laboral y radical, y arguyó que era una ley que no respondía al principio de la igualdad de clases, uno de los fundamentos centrales de la “democracia”. Esta organización sostuvo también que el papel del Estado fue aceptar la hegemonía económica de las empresas en el sistema económico capitalista, controlar a los movimientos obreros y maximizar el poder empresarial. Por tales razones, la COPARMEX insistió en suspender de inmediato la ejecución de la Ley Federal del Trabajo, argumentando que de no hacerlo, surgirían serios problemas, tales como el aumento de los costos de bienes necesarios, la disminución de las inversiones, la fuga de capitales, la ausencia de la inversión extranjera y el crecimiento del desempleo (Arriola, 1982: 18).

La brecha entre el Estado y los empresarios se agudizó drásticamente con la llegada de Lázaro Cárdenas a la presidencia. La nueva ley de las cámaras, que se promulgó en agosto de 1936, otorgó a las cámaras el carácter de “instituciones autónomas de carácter público” e hizo obligatoria la afiliación para toda empresa que poseía un capital mayor de 500 pesos. Para las empresas que tenían menos de 500 pesos de capital el ministro de Economía Nacional fue autorizado para crear las “cámaras en pequeño”. Las cámaras extranjeras de comercio quedaron como instituciones de carácter privado. Otra reforma importante del régimen de Cárdenas fue la agrupación indistinta de comerciantes e industriales tanto a nivel local como nacional en la Confederación Nacional de Comercio e Industria, la cual se

modificaría en 1941 por la nueva ley de cámaras (Arriola, 1988: 52). Los empresarios mexicanos, sobre todo la parte de los industriales, se resistieron a la fusión de ambos organismos, criticando que dicha medida no tomaba en cuenta las diferencias de intereses entre industriales y comerciantes.

Por otra parte, la Ley de Expropiación,<sup>6</sup> expedida en 1936, agudizó la resistencia del empresariado. En particular los empresarios de Monterrey interpretaron la ley como un intento de transformar al país, al socialismo y fortalecer el control estatal en la economía nacional, cuestión que amenazaban con suspender sus industrias. Frente a esta situación, el gobierno entregó a aquellos empresarios los famosos “14 puntos del general Cárdenas a los industriales de Monterrey” (Arriola, 1988: 231-232):

- 1) Necesidad de que se establezca la cooperación entre el gobierno y los factores que intervienen en la producción para resolver permanentemente los problemas que son propios de las relaciones obrero-patronales, dentro de nuestro régimen económico de derecho.
- 2) Conveniencia nacional de proveer lo necesario para crear la Central Unida de Trabajadores Industriales que dé fin a las pugnas intergremiales, nocivas por igual a obreros, patronos y al mismo gobierno.
- 3) El gobierno es el árbitro regulador de la vida social.
- 4) Seguridad de que las demandas de los trabajadores serán siempre consideradas dentro del margen que ofrezcan las posibilidades económicas de las empresas.
- 5) Confirmación del propósito, expresado anteriormente a los representantes obreros, de no acordar ayuda preferente a una determinada organización proletaria, sino al conjunto del movimiento obrero representado por la Central Unida.
- 6) Negación rotunda de toda facultad a la clase patronal para intervenir en las organizaciones de los obreros, pues no asiste a los empresarios derecho alguno para invadir el campo de la acción social proletaria.

---

<sup>6</sup> La Ley de Expropiación permitía la expropiación de cualquier propiedad en interés público, lo que hacía posible expropiar propiedades dedicadas a la agricultura comercial y a la exportación, antes legalmente exentas (Hamilton, 1983: 155).

7) Las clases patronales tienen el mismo derecho que los obreros para vincular sus organizaciones en una estructura nacional

8) El gobierno está interesado en no agotar las industrias del país, sino en acrecentarlas, pues aun para su sostenimiento material, la administración pública reposa en el rendimiento de los impuestos.

9) La causa de las agitaciones sociales no radica en la existencia de núcleos comunistas. Éstos forman minorías sin influencia determinada en los destinos del país. Las agitaciones provienen de la existencia de aspiraciones y necesidades justas de las masas trabajadoras, que no se satisfacen, y de la falta de cumplimiento de las leyes del trabajo que da material de agitación.

10) La presencia de pequeños grupos comunistas no es un fenómeno nuevo ni exclusivo de nuestro país. Existen estas pequeñas minorías en Europa, en Estados Unidos y, en general, en todos los países del orbe. Su acción en México no compromete la estabilidad de nuestras instituciones, ni alarma al gobierno ni debe alarmar a los empresarios.

11) Más daño que los comunistas, han hecho a la nación los fanáticos que asesinan a los profesores, fanáticos que se oponen al cumplimiento de las leyes y del programa revolucionario, y sin embargo, tenemos que tolerarlos.

12) La situación (agitación) patronal reciente no se circunscribió a Monterrey, sino que tuvo ramificaciones en otros centros importantes de la República como La Laguna, León, el Distrito Federal, Puebla y Yucatán.

13) Debe cuidarse mucho la clase patronal de que sus agitaciones no se conviertan en bandera política, porque esto nos llevaría a una lucha armada.

14) Los empresarios que se sientan fatigados por la lucha social, pueden entregar sus industrias a los obreros o al gobierno. Esto será patriótico; el paro, no.

En resumen, la política cardenista no fue para destruir el sistema capitalista, como insistía el empresariado, sino que estaba orientada a consolidar la hegemonía e independencia del Estado frente a todos los grupos sociales, y a afirmar su derecho a plantear la política social y económica en función de un “interés nacional” (Arriola, 1988: 51).

Sin embargo, este antagonismo se alivió cuando el gobierno de Ávila Camacho (1940-1946) tomó medidas inmediatas para la reconciliación entre el Estado y la élite

empresarial,<sup>7</sup> y promulgó una versión nueva y menos amenazante de nacionalizaciones reglamentadas por ley. La “Ley de Cámaras de Comercio y de las de Industria”, promulgada en 1941, dividió a las organizaciones empresariales en dos grandes confederaciones, la CONCAMIN y la CONCANACO, y obligó a los empresarios a afiliarse a una de las dos. Esta ley les declaraba “organismo de interés público” y de “consulta del Estado” (Valdés, 1997: 131), en vez de “instituciones autónomas de carácter público” como las había bautizado el gobierno de Lázaro Cárdenas. Según la Ley de Cámaras de 1941, el gobierno tenía autoridad para convocar o disolver cámaras mientras que los empresarios no podían involucrarse en actividades políticas, sino sólo participar como representantes del sector privado a través de organismos gubernamentales, consejos y comités.

Por otro lado, el gobierno de Camacho impulsó y apoyó la formación de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), una organización satélite de la CONCAMIN. “Dividir y gobernar” (*divide and rule*) (Purcell y Purcell, 1977: 196) a la comunidad empresarial, mediante la división de dos confederaciones distintas y la de la CONCAMIN, limitó la capacidad del sector privado para formar lazos horizontales y organizarse en oposición al gobierno (Mizrahi, 1992: 749-750).

La coordinación entre el Estado y la burguesía que se había establecido durante el gobierno de Camacho fue consolidada hasta mediados de los años setenta. La dirección estatal con base en “dividir y gobernar” no permitió a la burguesía mexicana ser un actor político autónomo ni hacer actividades partidarias. Pese a que la burguesía podía declarar

---

<sup>7</sup> El régimen de Ávila Camacho anuló la Ley de Expropiación de 1936 y degradó el límite de la reforma agraria, sosteniendo, en el marco de la Guerra Fría, la postura de la burguesía en cuanto al derecho laboral con el argumento de proteger el país frente la soviétización. Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, ese gobierno propuso un pacto obrero-industrial para afianzar la “unidad nacional”, la política de “conciliación de clases” y la “alianza para la producción” (López, 1990: 173).

sus opiniones mediante las organizaciones empresariales y, excepcionalmente, a través de unos cuantos empresarios de gran influencia; podían participar, de forma personal y clandestina, en la toma de decisiones gubernamental, y en la nominación de burócratas o candidatos partidarios. Frente a momentos críticos, los empresarios mexicanos implementaban medidas económicas radicales como el retiro de inversiones y la fuga de capitales; así como medidas políticas como el ingreso al Partido Acción Nacional, un partido de oposición conservador.

Excepto el sexenio de Adolfo López Mateos (1958-1964), la relación cooperativa entre el Estado y la burguesía continuó sin gran descontento a lo largo de la época del patrón de acumulación por sustitución de importaciones. El sexenio referido fue uno de los periodos más conflictivos entre el Estado y la burguesía. Cuando ocurrieron los movimientos a finales de los años cincuenta (véase Ortega y Soriano, 1990: 365-423) —en plena crisis de la primera etapa del patrón de acumulación por sustitución de importaciones—, la CONCAMIN, la CONCANACO y la COPARMEX enfatizaron la “paz social” entre trabajadores y empresarios, propagando que los movimientos laborales fueron realizados por “agitadores comunistas” y que “provocarían” una grave recesión económica.

Momentos críticos en los que la relación entre el Estado y la burguesía retrocedía fueron: 1) cuando este gobierno se declaró como de “izquierda dentro de la Constitución”, introdujo el libro único de texto en las escuelas primarias y reconoció a la Revolución cubana y al gobierno de Fidel Castro y, 2) cuando López Mateos anunció, el 1 de septiembre de 1960, la compra de las empresas eléctricas por parte del Estado. La CONCAMIN, la CONCANACO y la COPARMEX manifestaron su inconformidad frente el Estado

y, solamente, la CANACINTRA sostenía firmemente las decisiones gubernamentales (Valdés, 1997: 142-144).

### **3.1.3. Crisis de transición del patrón de acumulación y gestión de las grandes empresas durante los años setenta**

#### 3.1.3.1. Crisis de transición al nuevo patrón de acumulación en los años setenta

Las restricciones y contradicciones respecto al patrón de acumulación por sustitución de importaciones provocaron, en los años setenta, una fase de profunda crisis y de transformación productiva en México. La máxima expresión sociopolítica de la crisis del patrón de acumulación anterior fue el movimiento estudiantil de 1968, que culminó con “La masacre de 1968” por la violencia de Estado ejercida por el gobierno de Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970):

En él, vertiginosamente confluyeron el malestar urbano, la crisis de la universidad como espacio en el cual se procesa el pacto entre el bloque dominante y la burguesía urbana y, desde un punto de vista más general, la incapacidad estructural de una revolución burguesa tardía que a los ojos del mundo mostraba su incapacidad para hacer frente a las tareas que históricamente le correspondían (Marván, 1992: 227).

Posteriormente, durante los sexenios presidenciales de Luis Echeverría (1970-1976) y de López Portillo (1976-1982) los problemas socioeconómicos alcanzaron un nivel agudo, hasta el grado de que dicho periodo fue denominado la “docena trágica”.

El presidente Echeverría, quien había sido en gran medida responsable de “La masacre de 1968”, buscó resolver la crisis de legitimidad de su gobierno, mediante una postura “populista” que enfatizaba la necesidad de una redistribución del ingreso, afirmando que el

crecimiento y la redistribución del ingreso eran compatibles (Cypher, 1992: 119). De acuerdo con el segundo informe de gobierno (1 de septiembre de 1972) y los textos de la VII Convención Nacional del Partido Revolucionario Institucional (19-21 de octubre de 1972), “el nuevo impulso a la economía nacional es socialmente progresista” y el motor del crecimiento “será la ampliación del mercado de consumidores por una política concertada de vivienda, de empleo, de salarios justos y de redistribución racional y equitativa entre las regiones y los grupos sociales” (Arriola, 1988: 86-87).

Por otro lado, el gobierno de Echeverría reafirmó el papel del Estado para “fijar el rumbo y el ritmo del desarrollo”, y participar directamente “tanto en la producción como en la distribución del ingreso” (Arriola, 1988: 88). En este contexto, Echeverría envió al sector privado un mensaje de que su gobierno apoyaba un modelo de desarrollo exageradamente estatista, lo cual resultó en la rápida reducción de la inversión empresarial, incrementando la demanda de la inversión estatal (Camp, 1990: 41).

Como consecuencia de la implementación de tal política económica, en 1972 y 1973 los gastos presupuestales subieron 16 y 22% y la inversión estatal de 42 a 33.8% respectivamente, en términos reales, mientras que la inversión privada cayó 1% en 1972 y aumentó sólo 4.7% en 1973. A principios de 1973 la inflación creció a una tasa anual de más de 10% y llegó a 25% desde mediados de 1973 hasta la mitad de 1974. Frente a esta situación económica, el gobierno de Echeverría aplicó nuevamente una política monetaria —que ya había adoptado en 1970 y 1971 encabezada por el Banco de México— para resolver el déficit de la balanza de pagos que aumentó casi 100% en 1970 (Cypher, 1992: 124-125).

A partir de entonces, de 1974 a 1976, la política económica del gobierno vacilaba entre el “desarrollo compartido con distribución” y la política “monetaria”; la segunda prevaleció hasta finales del sexenio. En noviembre de 1976, inmediatamente después de la devaluación del peso frente al dólar de casi 100%, el gobierno de Echeverría se vio obligado a firmar un “acuerdo de estabilización” por un periodo de tres años —de 1977 a 1979— con el FMI con la finalidad de tener acceso a su financiamiento. Según ese acuerdo, el gobierno cumpliría catorce puntos, cuyos objetivos apuntaban sobre todo a la reducción del déficit del sector público, la limitación del endeudamiento externo, la elevación del precio de los bienes y servicios públicos, la limitación del crecimiento del empleo en el sector público, la apertura de la economía hacia el exterior y la contracción de los aumentos salariales (Guillén, 1984: 54).

Sin embargo, los objetivos del acuerdo de estabilización no fueron completamente respetados; un año después, fueron anulados debido al descubrimiento de enormes yacimientos petroleros. En lugar de la política de austeridad y liberalización económica propuesta por el FMI, el gobierno de López Portillo aplicó, después de 1977, una política proteccionista y de crecimiento acelerado que podría denominarse como “estrategia exportadora del petróleo”. Después de 1978, cuando aumentaron los precios internacionales del petróleo, la economía mexicana entró en una etapa expansiva con un auge apresurado. De esta forma, durante 1978-1981, el país mantuvo un crecimiento promedio anual de 8.4% del PIB, que favoreció la orientación en el flujo de recursos de la banca comercial internacional hacia México (Novelo, 2000: 234-235).

Por otra parte, la nueva estrategia provocó desequilibrios financieros y monetarios entre 1977 y 1979: la inflación se ubicó en 19% promedio durante 1977-1979, el déficit público



representó, en promedio, 6.4% del PIB; la deuda exterior del sector público fue de 22,912.1 millones de dólares, lo que representaba 30.9% del PIB. El peso del petróleo en las exportaciones totales creció velozmente, de 27% en 1977 a 61% en 1981 (Guillén, 1984: 56). La profunda dependencia del petróleo provocó un serio problema cuando el precio internacional de éste se contrajo drásticamente a finales de 1981, lo cual empeoró el déficit de la cuenta corriente y la deuda externa.

Como comenta Guillén (1984: 51):

La adopción de esta estrategia de exportación masiva de productos petroleros como motor fundamental del crecimiento económico y el abandono relativo de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones fue origen de varios problemas. [...] Así, el endeudamiento externo de México, resultado de un modelo excluyente y con un sesgo antiexportador, lejos de ser superado por la adopción de una estrategia de exportación masiva de productos petroleros, se vio agravado.

Por su parte, Sotelo (1993: 56) afirma que “El derrumbe de la estrategia exportadora de petróleo activó el detonante de la crisis más profunda que ha experimentado la economía mexicana en su historia moderna”, y agrega:

Esta situación crítica condujo a la economía latinoamericana, por vez primera, al callejón sin salida en que entró en la década de 1980: recesión, crisis económica y agotamiento definitivo de su patrón de desarrollo capitalista posbélico. La ausencia o escasez de los recursos financieros necesarios para traducirse en inversiones en capital fijo, en nuevas tecnologías y en nuevos métodos de organización del trabajo se convirtieron, en el corto y mediano plazos, en fuertes obstáculos para impulsar la reconversión industrial y la modernización económica, en concordancia con las condiciones que demandaban la crisis capitalista y la reestructuración de la economía mundial (Sotelo, 1996: 70-71).

En resumen, el patrón de acumulación exportador basado en el petróleo en la década de los setenta no constituyó un nuevo modelo del desarrollo económico capaz de superar la crisis del patrón de acumulación anterior, más bien representaba el regreso al patrón de acumulación obsoleto por sustitución de importaciones a través de la exportación de materias primas. A partir de entonces inició el proceso de “des-industrialización” debilitando la competitividad internacional de productos manufactureros.

### 3.1.3.2. Empresarios mexicanos ante la crisis del patrón de acumulación en los años setenta

Como consecuencia de la política económica del gobierno de Luis Echeverría, la comunidad empresarial nacional unificó su oposición en mayor medida que en cualquier época anterior.<sup>8</sup> La respuesta más prominente fue la formación del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), en mayo de 1975, organismo integrado por los dirigentes de las siguientes agrupaciones: CONCANACO, CONCAMIN, COPARMEX, Asociación de Banqueros de México (ABM), Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN) y Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) (Arriola, 1988: 118).

El motivo de la formación del CCE fue la ruptura de la cooperación entre el Estado y la burguesía en el sexenio de Echeverría, por lo cual las organizaciones empresariales guiadas por el Estado buscaron crear de forma independiente su propia agrupación integrada. El primer descontento del sector empresarial se reveló cuando el gobierno introdujo una modalidad en el procedimiento de acuerdos de la Comisión Nacional Tripartita que consistía en establecer una mesa gobierno, empresarios y trabajadores, suspendiendo las consultas previas de los dirigentes empresariales. Adicionalmente, el descontento empresarial fue demostrado por la promulgación de la “Ley que Reforma y Adiciona Diversas Disposiciones de la Ley del Impuesto sobre la Renta”, porque incluía la eliminación de las acciones al portador y al aumento de los gravámenes a los ingresos del capital, así como a la creación de un impuesto sobre el patrimonio, restricciones a la

---

<sup>8</sup> En este periodo los empresarios del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), quienes formaban la gran burguesía, empezaron a unirse con los empresarios extranjeros para enfrentarse a la política económica del gobierno (Camp, 1990: 42).

deducción por los gastos de operación de las empresas y el aumento progresivo del impuesto a las personas físicas (Valdés, 1997: 185).

Con motivo de la visita del presidente chileno Salvador Allende en 1972, los empresarios levantaron de nuevo la voz contra el gobierno de Echeverría. Ante la llegada de Allende, alrededor de ochenta asociaciones empresariales y profesionales de los estados de Nuevo León, Puebla y otras ciudades del norte y centro del país declararon oficialmente en varios periódicos su postura contraria afirmando que se estaba “introduciendo el comunismo a México”. Otro motivo de la reacción empresarial fue el papel del Estado en la economía y la política de “apertura”, donde se contemplaba la legalización de los sindicatos independientes y de los grupos de izquierda. Los empresarios de provincia criticaron severamente dicha política y aseguraron que se provocarían asaltos, secuestros e incluso asesinatos (Arriola, 1988: 92-95). El 17 de septiembre de 1973, con el asesinato del connotado empresario Eugenio Garza Sada, líder del grupo Monterrey (el mayor grupo empresarial en el norte mexicano), los empresarios acusaron al gobierno “pro-izquierdista” de Luis Echeverría. En especial, Ricardo Margáin Zozaya, presidente del consejo consultivo del grupo industrial de Monterrey comentó que el gobierno seguía la “corriente marxista”, estimulando la lucha de clases (Arriola, 1988: 101-102).

Por tales motivos se creó el CCE como “el organismo cúpula que representa prácticamente a toda la burguesía urbana y a la fracción más importante de los agricultores” (Tirado y Luna, 1986: 426). La fundación de este consejo fue un punto de inflexión en la historia de la relación entre el Estado y la burguesía en el sentido de que los empresarios mexicanos podrían presentar de forma general su visión del desarrollo económico. Como dicen Garrido y Quintana:

El Consejo Coordinador Empresarial apareció como el organismo cúpula más agresivo, y empezó a tomar el papel del liderazgo que había correspondido a la Asociación de Banqueros a lo largo de los 60. La importancia creciente del gran capital nacional se puso de manifiesto en el paso cada vez mayor del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios entre el empresariado nacional, siendo ésta una organización de la élite del gran capital nacional (Garrido y Quintana, 1989: 112).

La “Declaración de Principios del CCE”, de 17 capítulos;<sup>9</sup> y la “Declaración sobre Problemas Actuales”, de 11 capítulos,<sup>10</sup> que los principales dirigentes empresariales entregaron al presidente Echeverría en el curso del nacimiento del CCE, presentaban la doctrina empresarial, en particular sobre el concepto de propiedad privada, el papel del Estado en la economía y la visión empresarial de la industria, frente al programa reformista planteado por el régimen. Esos documentos sentenciaban que la propiedad privada constituía “un derecho natural, primario e inviolable” (Declaración de Principios del CCE, II-1), y la empresa privada “la célula básica de la economía” (Declaración de Principios del CCE, III-1), por lo cual al Estado le correspondería “crear y mantener la infraestructura económica y garantizar el orden contra quienes pretendan alterarlo” (Declaración de Principios del CCE, IX-9). Añadieron que: “La economía, en un régimen democrático, no debe ser central y autoritariamente planificada, sino libremente coordinada y concertada” (Declaración de Principios del CCE, XI-1). En torno a la visión industrial, propuso que “La integración económica latinoamericana es el camino más seguro y fácil para lograr una industrialización sana, ya que permitirá ampliar los mercados, someter a nuestros

---

<sup>9</sup> Los 17 capítulos consistían en: 1) Persona, sociedad y economía, 2) Propiedad privada, 3) Empresa privada, 4) Responsabilidad del empresario, 5) Trabajo, 6) Salario, 7) Seguridad social, 8) Educación, 9) Iniciativa privada y Estado, 10) Economía mixta, 11) Planeación de la actividad económica, 12) Organizaciones de iniciativa privada, 13) Iniciativa privada y medios de comunicación, 14) Población, 15) Industria, 16) Comercio, y 17) Financiamiento (Arriola, 1988: 233-247).

<sup>10</sup> Los 11 capítulos consistían en: 1) Vivienda, 2) Educación, 3) Economía mixta, 4) Iniciativa privada y medios de comunicación, 5) Desarrollo económico, 6) Empleo, 7) Sector agropecuario, 8) Industria, 9) Comercio, 10) Turismo, y 11) Financiamiento (Arriola, 1988: 248-261).

productores a una competencia más generalizada con países de similar grado de desarrollo y sustituir importaciones a nivel zonal” (Declaración sobre Problemas Actuales, VIII-6).

Sin embargo, el papel del CCE no fue efectivo en aquel entonces, debido a que se fueron perfilando dos tendencias diferentes: la pro-gubernamental y la anti-gubernamental. A nivel organizacional, la CONCAMIN y CONCANACO tendían a clasificarse como la corriente pro-gubernamental dentro del CCE, mientras que la COPARMEX fue una organización empresarial importante que mantenía la tendencia anti-gubernamental. Por otro lado, a nivel personal, Andrés Marcelo Sada, miembro del grupo Alfa de Monterrey y expresidente de la COPARMEX; o Jorge Sánchez Mejorada, expresidente de la CONCAMIN y del CCE, fueron representativos de la corriente anti-gubernamental en el CCE (Arriola, 1988: 141). Pero la tendencia anti-gubernamental fue todavía minoritaria, al menos hasta con la “nacionalización bancaria” de 1982 operada por el gobierno de López Portillo; momento crítico en el que la mayoría de los empresarios pro-gubernamentales comenzaron a oponerse mediante el CCE o con la formación de un partido opositor.

### 3.1.3.3. Proceso de centralización de capital de los grupos empresariales mexicanos

A pesar de que en el sexenio de Echeverría el conflicto entre el gobierno y los empresarios mexicanos se agudizó, la política económica fue definitivamente a favor de las empresas industriales privadas mexicanas. Esto se evidenció con la promulgación de dos leyes en 1972 y en 1973: “Ley sobre el registro de la transferencia de tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas” y “Ley para la promoción de la inversión mexicana y regulación de la inversión extranjera”.

En 1973 se declaró un decreto que favorece al capital privado mexicano, el cual ofreció numerosos beneficios para fomentar las empresas domésticas y la industrialización. Según este decreto, las empresas privadas mexicanas podían recibir beneficios de impuesto si cumplían al menos cinco de las siguientes diez condiciones: 1) “mexicanización” de empresas extranjeras, 2) creación de empleo, 3) formación de empresas en industria o turismo, 4) desarrollo de tecnologías nacionales, 5) promoción de exportaciones, 6) sustitución de importaciones, 7) inversión en las regiones “subdesarrolladas” de México, 8) utilización de recursos domésticos, 9) expansión de las empresas existentes en la industria o el turismo, y 10) cotización en bolsa. La mayoría de los grupos corporativos mexicanos cumplió con las condiciones necesarias.

El auge petrolero ocurrido durante el sexenio de López Portillo también favoreció en gran medida a las actividades de las empresas privadas domésticas. La elevada inversión pública, que fue posible mediante los ingresos de la exportación de petróleo, así como a través de préstamos externos, estimuló la producción e inversión de las compañías privadas. Si bien estas empresas habían obtenido anteriormente por obtener pocos créditos, la situación cambió cuando México se convirtió en productor de petróleo (Hocino, 1990: 311-313).

El proceso de centralización de capital en México, durante los años setenta, coincidió con el final del periodo de agotamiento del patrón de acumulación por sustitución de importaciones y la crisis de transición al nuevo patrón. Como dice Basave (1996: 164): “Históricamente, dicho proceso tiende a agudizarse en las fases descendentes del ciclo económico y en las primeras etapas de la recuperación. En ambos momentos se están

expresando las capacidades diferenciadas entre los grupos económicos para resistir la crisis y sacar ventaja de ella”.<sup>11</sup>

Los empresarios industriales mexicanos practicaron, principalmente, cuatro formas para centralizar el capital:

1) Formar grupos piramidales de empresas mediante la integración vertical y horizontal para lograr un control más efectivo de la circulación de las mercancías y una directiva centralizada. De esta forma, se repartieron la propiedad de Minera Kappa S.A. (mineral de cobre) entre Latincasa (antes Conductores Monterrey), Condumex y Nacional de Cobre (estatal); el grupo Alfa compró Las Encinas S.A. (minera) en 1971 para asegurar el abasto de materia prima a su división de aceros, y en 1979 a Celulósicos Centauro S.A. (productora de pulpa de pino) para asegurar el abasto de su recién conformada división de celulosa; Fundidora Monterrey controló a Cerro de Mercado, y Vitro (antes Ficsa) compró en 1978 a Arcillas Tratadas S.A. para completar su control sobre las materias primas necesarias para su producción de vidrio.

2) Buscar la comercialización y distribución de sus productos. Por ejemplo, 23 compañías del grupo VISA (excluyendo bancos), de las 90 que lo conformaban en 1979, se dedicaban a la comercialización y la distribución; Alfa tenía la comercialización del acero a través de la Compañía de Materiales y Aceros S.A.

---

<sup>11</sup> Según Basave (1996: 165), el proceso de centralización “se dio en plena inercia productiva, cuando también hubo un primer intento de expansión internacional por parte de algunos grupos. Definitivamente las compras de empresas estuvieron sustentadas en el acceso a créditos internacionales de largo plazo”. Por el contrario, este proceso se va agudizando cuando la presencia de condiciones cambiarias y de abundancia de divisas alientan la fuga de capitales.

3) Lograr la diversificación que fue notable para Alfa, VISA y DESC. Entre 1974 y 1979, 38 grupos mexicanos se expandieron velozmente al incorporar 215 nuevas empresas de las cuales 55 eran de nueva creación y 160 eran adquisiciones de empresas ya establecidas.

4) Asociarse con capital extranjero, especialmente por parte de los dos grandes grupos de Monterrey: Alfa y VISA, los cuales fueron a la vez empresas orientadas hacia su diversificación (Basave, 1996: 168-169).

Como resultado de la centralización de capital entre 1974-1979, los mayores grupos centralizados fueron: Alfa (36 empresas adquiridas), Vitro (20), VISA (14), Consorcio Aristos (12), CYDSA (10), Unión Carbide (6), DESC (5), Desarrollo Químico Industrial (4), y Camesa, Cementos Mexicanos, La Tabacalera Mexicana, Resistol, Purina, Peñoles y Frisco (3 cada uno). En esos años dio inicio la ubicación de subsidiarias en Centro y Sudamérica como una estrategia de penetración en un mercado natural de la transnacionalización de los grupos económicos de México, entre los cuales destacaban: Camesa (tres filiales en Panamá, Chile, Estados Unidos), Nacobre (una en Centroamérica), Vitro (3, una en Guatemala y dos en Brasil), Euzkadi (una en Perú), CYDSA (una en Estados Unidos), Resistol (una en Bahamas), Tremec (una en Estados Unidos), D-M Nacional (una en Guatemala), Alfa (una en Estados Unidos), VISA (dos en Estados Unidos), Condumex (una en Perú), Peñoles (3, una en Brasil y dos en Estados Unidos) y Autlán (una en Panamá) (Basave, 1996: 169-172).

La centralización sin precedente de capital produjo la monopolización de la economía mexicana, llevando a la reorganización y desarrollo de los grupos industriales más poderoso del país. Entre ellos, los que mostraron mayor concentración de capital fueron Alfa (que en 1980 llegó a contar con 157 empresas), VISA (103), Grupo Chihuahua (63),



Vitro (57), e Industrias Peñoles (54) (Concheiro, 1996: 28-29). Asimismo, Alfa, VISA, Vitro e incluso CYDSA, llamado Grupo Monterrey —los cuales habían surgido a partir de la Cervecería Cuauhtémoc—, fueron los más espectaculares consorcios en expansión corporativa. En particular, Alfa fue el grupo más dinámico: contaba con importantes empresas distribuidas en 18 estados de la República y hacia 1980 llegó a ser la compañía privada más grande de América Latina (Millán, 1988: 13).

Por otra parte, en ese periodo los mayores grupos manejaban directamente los bancos. Visa controlaba Serfin; Vitro, Banpaís; Grupo Chihuahua, Comermex; Industrias Peñoles, Cremi. También ICA estaba relacionada con el Banco del Atlántico, Frisco con Bancomer, y varias empresas que tenían paquetes accionarios con Banamex. A pesar de que los bancos controlados por los grupos actuaban para canalizar enormes sumas de capital que requerían un puñado de grupos industriales, propiciaron frecuentemente que los capitales entraran en actividades especulativas, auspiciando la dolarización de la economía y la más espectacular fuga de capital a principios de los años ochenta (Concheiro, 1996: 29).

## **3.2. Corea del Sur**

### **3.2.1. Patrón de acumulación primario-exportador colonial y origen de las empresas sudcoreanas**

#### **3.2.1.1. Patrón de acumulación primario-exportador colonial**

En Corea, el patrón de acumulación primario-exportador colonial surgió a finales del siglo XIX a raíz de la invasión económica y militar del imperialismo japonés, mediante la exportación de arroz, principalmente a Japón, y la importación de productos manufactureros del mismo país. En otras palabras, el origen del capitalismo en Corea se vinculó estrechamente con la expansión del capitalismo japonés. En Corea el comercio exterior inició en 1876 cuando Japón le impuso el Tratado de Ganghwado, el cual fue concluido de forma desigual mediante un ataque a una isla llamada Ganghwado por el ejército japonés. Desde entonces, Corea inició oficialmente relaciones diplomáticas con Japón. Por su parte, Japón obligaba a Corea a aceptar el libre comercio, a abolir aranceles proteccionistas y a legalizar el uso de la moneda japonesa con el propósito de que los productos japoneses entraran libremente al mercado coreano (Kim et. al, 1997: 118).

Fue hasta la Gran Depresión de 1929-1933 cuando la economía coreana se encaminó hacia la industrialización, debido a que Japón suspendió la política del aumento de la producción de arroz de sus colonias. Lo anterior fue consecuencia de la caída drástica de la economía rural de Japón que sufría en ese periodo un fuerte golpe originado por la depresión. Otra razón por la cual se modificó la política japonesa de la colonia coreana fue que las grandes empresas japonesas buscaban un mercado para exportar sus capitales excedentes. Adicionalmente, Japón necesitaba una base industrial para abrir hostilidades contra el continente asiático. En consecuencia, se industrializaba el norte de Corea con base en materiales bélicos tales como metales, maquinaria y químicos, con los que Japón provocó en 1937 la Guerra de Manchuria contra China (Seo, 1991: 57-59).

Dicho de otro modo, el “capitalismo tardío” japonés permitió esa industrialización colonial del norte de Corea con el objetivo de superar la estrechez de su economía. Esto

continúa tras la Segunda Guerra Mundial y hasta la actualidad, pues Corea del Sur, así como Taiwán, podía aprovechar la cercanía geográfica como elemento principal para lograr la industrialización, convirtiéndose en parte de la economía japonesa (Choi, 1999).

En este sentido, el patrón de acumulación primario-exportador colonial, según An (1997: 40), fue un elemento trascendental para lograr, después de tres o cuatro décadas, el éxito de la economía de Corea del Sur. Kim (2000: 58) sostiene este punto de vista, acentuando que la dominación colonial y la Guerra de Corea (1950-1953) fueron factores que permitieron debilitar a los grandes terratenientes, por lo cual fue factible la reforma agraria sudcoreana tras la Segunda Guerra Mundial. Por su parte, Lee (1998a: 48-49) propone la idea de que la perspectiva “desarrollista” del régimen militar de Park —del que trataré más adelante—, se originó con el modelo de desarrollo económico de Japón. Como ejemplo, la “renovación de octubre de 1972” en Corea del Sur fue reproducida por la “renovación Meiji” en Japón. De igual forma los *chaebols* sudcoreanos fueron duplicados por los *zaibatsu* (conglomerados japoneses).

No obstante, como dice Lee (1996: 147), la economía coreana se encontraba absolutamente estancada durante los tres años inmediatos a la independencia, entre 1945-1948, debido a la ruptura de la dependencia que sostenía respecto de la economía japonesa y a la masiva inflación provocada por la emisión excesiva de billetes que los japoneses provocaron al salir de Corea. La situación económica se agravó por la Guerra de 1950-1953, que destruyó la mayoría de las instalaciones industriales disponibles; así como por la división de Corea que resultó impactante para Corea del Sur, ya que en Corea del Norte se ubicaban las mayores industrias, los recursos naturales y hasta la electricidad.

En este sentido, como argumenta Jo (2000: 48), la influencia real de la economía japonesa en la sudcoreana no fue en el aspecto material sino en la admisión de la moderna administración empresarial de Japón. Por su parte, Do (1999) señala que la industrialización colonial no duró largo tiempo, sino que decayó abruptamente en los años cuarenta. En resumen, el patrón de acumulación primario-exportador colonial de Corea nunca se estableció sólidamente, ni alcanzó cierto nivel de dinamismo, sino que fue sólo una consecuencia del imperialismo japonés.

### 3.2.1.2. El desarrollo de la burguesía nacional frente el patrón de acumulación primario-exportador colonial

El origen de la burguesía coreana se remonta principios del siglo XX, antes de la conquista del país por el imperialismo japonés. Entonces pocos terratenientes se convertían en capitalistas o financieros. Hacia el año 1910 se establecieron siete bancos y 21 empresas locales. Sin embargo, su desarrollo fue restringido por las siguientes razones: 1) la naturaleza de la clase terrateniente que profesaba la doctrina confucionista, donde la sociedad tradicional de la dinastía de Chosun fue rígidamente jerárquica, dividida en los Yangban (la clase aristocrática coreana) y los Sangmin (personas comunes); y 2) la dominación colonial de Japón, que inhibía el desarrollo autónomo del capitalismo coreano (Seo, 1991: 57-59).

La burguesía coreana surgió de forma acelerada a partir de 1930, cuando el imperialismo japonés empezó a implantar una base industrial en el país con el propósito de sustentar las guerras estimadas tales como la Guerra de Manchuria en 1937 y la Guerra del Pacífico en

1941 (Seo, 1991: 63). En el mismo periodo el Estado colonial fue dominado por un gobernador general, designado por Japón, tomando un poder absoluto y centralizado que se fortalecía por organizaciones económicas como bancos y empresas estatales. Este Estado impulsó la política de “movilización desde arriba”, la cual organizaba a toda la sociedad coreana con el objeto de preparar las guerras para Japón. En esta circunstancia, la burguesía coreana fue obligada a participar invirtiendo y financiando las industrias bélicas (Kim, 2000: 56-58).

De esta forma, la burguesía coreana no podía desarrollarse ni mantenerse debido a la política colonialista del imperialismo japonés. La única excepción sería la empresa Samyang, la cual se transformaba de capital agrario a capital industrial, y cuya existencia abarca desde entonces hasta la actualidad, cincuenta *chaebols*. Fue a partir de la independencia y la creación del Estado-nación sudcoreano cuando la burguesía moderna se formaba y desarrollaba de forma plena (Seo, 1991: 64).

### **3.2.2. Patrón de acumulación por sustitución de importaciones a corto plazo y el surgimiento de los *chaebols***

#### 3.2.2.1. Formación del Estado-nación sudcoreano y el patrón de acumulación por sustitución de importaciones a corto plazo

El capitalismo moderno y el Estado-nación empezaron su marcha en Corea del Sur a partir de la independencia que se logró el 15 de agosto de 1945, bajo la dirección del régimen militar norteamericano. Uno de los proyectos más importantes de este régimen fue fundar

un Estado capitalista pro-norteamericano en la península coreana, en donde Estados Unidos pudiera establecer una base militar anti-comunista. Por esta razón, el verdadero propósito de ese país en Corea del Sur no fue organizar la vida del pueblo coreano, ni garantizar la política y economía autónomas y libres, sino crear una base militar, neutralizando la resistencia de la sociedad coreana (Asociación de la Sociedad y la Economía de Hanguk, 1994: 73).

No obstante, al principio, Estados Unidos no consideraba a Corea del Sur como un país estratégico en su política exterior para Asia oriental, sino que se concentraban en Japón para proteger un gobierno pro-norteamericano y capitalista. Con ese objetivo, el régimen militar norteamericano en Japón desmanteló el sistema imperialista japonés, los conglomerados japoneses llamados *zaibatsu*<sup>12</sup>, así como los terratenientes en las provincias, lo que podría denominarse como una reforma sistémica y general. En cambio, para Corea del Sur el gobierno estadounidense no intentó una reforma sustancial sino que decretó que el régimen norteamericano militar en Corea del Sur recuperara la “ley y el orden” de la nación. Por lo que este régimen sólo distribuyó la propiedad que ocupaba el Gobierno-general japonés en Corea y estableció un sistema educativo del tipo norteamericano, incluyendo la Universidad Nacional de Seúl (Kim, 2000: 59-60).

En otras palabras, Estados Unidos no consideró las necesidades de Corea del Sur como un país independiente. Por ejemplo, poco después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos y Japón llegaron a un acuerdo en el que Corea del Sur desempeñaría la función de

---

<sup>12</sup> Los *zaibatsu* son los conglomerados industriales y financieros que dominaron la economía japonesa entre 1868 y 1945 los que a su vez fueron los principales impulsores de la economía de guerra. Estos grupos económicos fueron disueltos a instancias de las autoridades de ocupación de Estados Unidos, reforma que no se llevó a cabo hasta sus últimas consecuencias por lo que muchas de estas empresas continuaron operando bajo un nuevo tipo de sistema: los actualmente denominados *keiretsu*.

un país agrícola en el sistema capitalista asiático bajo la hegemonía japonesa. De esta forma, Corea del Sur cumpliría un papel secundario cuyo objetivo sería amparar el capitalismo japonés, manteniendo una base militar norteamericana. Fue hasta los años sesenta cuando Corea del Sur logró formar una alianza militar y económica con ambos países, al tomar el poder el general Park mediante un golpe de Estado. Desde entonces, Japón jugaría un papel indispensable para la industrialización sudcoreana por medio de subvenciones y créditos (Lee, 1998a: 50).

Otro ejemplo fue que el régimen militar norteamericano oprimía e ilegalizaba a los políticos y a las organizaciones políticas de Corea del Sur que formaron el Comité Nacional para Preparar la Fundación del Estado-nación (*Gongukjunbiwihonhoi*), mismo que fungiría como una organización administrativa, una unidad política para la seguridad pública y una organización policiaca. Éste fue reorganizado en el futuro inmediato por el Comité Nacional del Pueblo (*Inminwihonhoi*) y la República del Pueblo de Chosun (*Inmingonghwaguk*) bajo la hegemonía de los izquierdistas coreanos. Desde luego, aunque fue de forma provisional, inició el “poder dual” entre el Comité y el régimen militar norteamericano, periodo en el que ocurrieron huelgas generales, insurrecciones campesinas y rebeliones guerrilleras dirigidas por los grupos de izquierda.

En esta circunstancia, el régimen militar norteamericano aceleró la construcción de un Estado oficial, en particular, mediante la asistencia de los burócratas coreanos quienes habían trabajado como funcionarios bajo el régimen japonés. Por otro lado, este régimen apoyó la fundación del Partido Democrático de Corea (*Hanmindang*), en el cual participaban políticos conservadores y pro-japoneses, grandes terratenientes, capitalistas e intelectuales educados en universidades norteamericanas. Finalmente, Estados Unidos se alió con Rhee Sung-man,

anti-comunista fervoroso y doctor en ciencias políticas por la Universidad de Princeton en Estados Unidos. Él sostenía la idea de dividir Corea, promoviendo la creación de un gobierno independiente al sur de la península coreana mediante una elección general en la que Corea del Norte no participaría (Kim, 2000: 58-59).

Después de que Rhee tomó la primera presidencia del Estado-nación sudcoreano, surgió el patrón de acumulación por sustitución de importaciones, para reconstituir la economía que había demolido abruptamente la Guerra de Corea (1950-1953). El conflicto bélico no sólo destruyó la mayor parte de las industrias que se habían establecido durante la era colonial, sino también fue determinante para la formación del Estado moderno, que se identificaría como “super-opresivo” y “super-autoritario”. Esta característica del Estado sudcoreano es herencia del colonialismo japonés ya que Estados Unidos no liquidaba las instituciones coloniales de Japón con el objetivo de prevenir la expansión comunista de Corea del Norte. Esto permitió una alianza estratégica entre los grupos dominantes de Corea del Sur, los cuales fueron derechistas, burócratas, pro-japoneses, terratenientes, comerciantes e industriales, aprovechando la imagen de una guerra que los convencía de enfrentar a los “enemigos externos”: Corea del Norte, y los “enemigos internos”: izquierdistas y nacionalistas. En cambio, debido a la represión del Estado super-autoritario se generó una sociedad civil “super-vulnerable”, la cual hasta entonces se encontraba bastante fuerte y activa gracias a su experiencia en la lucha anti-imperialista.

El patrón de acumulación por sustitución de importaciones, realizado en Corea del Sur entre 1953 y 1960, fue financiado en gran parte por subvenciones estadounidenses y, también, por abundantes ganancias de la nacionalización de las propiedades e inversiones establecidas por los japoneses. El gobierno de Rhee (1948-1960) actuaba como un Estado



intervencionista que mantenía la iniciativa en la toma de decisiones de la estrategia industrialización (Kim, 2000: 66). Ese gobierno, asimismo, nacionalizó todas las empresas públicas que habían sido propiedad de japoneses y controló directamente a las instituciones públicas tales como transportes, comunicaciones y electricidad y la Oficina para controlar los Bienes Monopólicos (*Jonmaechong*).

Por otra parte, promovió la reforma agraria con el objetivo de prevenir la agitación política del pueblo rural y establecer el sostén político de las organizaciones sociales en esta zona. Pese a que la reforma agraria de Corea del Sur no fue tan exitosa como la de Japón y Taiwán, llevó a tener un logro relativo a otros países no socialistas. De acuerdo con una estadística oficial, se había repartido aproximadamente 33% del territorio mediante la reforma agraria y, a partir de la Guerra de Corea, más de 90% de las tierras de labranza fueron poseídas de manera diversificada por granjeros. También esa reforma obstruía completamente la reaparición de los terratenientes tradicionales, ya que se prohibía poseer más de una hectárea de la finca. Ésta resultó una estructura rural altamente equitativa en la que coincidían pequeños propietarios y granjeros (Kim, 2000: 62-63).

Desde entonces, el gobierno de Rhee desarrollaba, como industrias sustitutivas de importaciones, las de “tres blancos” —tejidos, azúcar y molinos—, mientras que los empresarios nacientes se beneficiaban no por la alta productividad o la administración eficiente sino por la preferencia o ayuda del Estado. Como recompensa, esos empresarios ofrecían fondos políticos al gobierno, de tal forma que se dio una estrecha relación entre el “Estado saqueador” y los “capitalistas politizados”. Así, crecían las llamadas “cinco compañías de construcción” tales como Industria de Daedong (*Lee, Yong-bom*), Industria

de Jungang (*Jo, Song-chol*), Construcción de Hundai (*Jong, Ju-young*), Industria de Daerim (*Lee, Jae-jun*) y Construcción de Gumdong (*Kim, Yong-san*) (Kim, 2000: 66-67).

Sin embargo, el apoyo extranjero fue un elemento primordial en el desarrollo del patrón de acumulación sustitutiva de importaciones por el gobierno de Rhee. Por lo tanto, a partir de 1957 —cuando el apoyo extranjero empezó a contraerse— este patrón de acumulación alcanzó su límite, lo cual se agravó con los siguientes problemas: la saturación del mercado, el incremento de la competencia, el bajo nivel de las exportaciones manufactureras, el alto nivel de dependencia de las importaciones y el enorme déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos (Haggard y Cheng, 1987: 90).

Posteriormente la corrupción y el fraude en la elección del 15 de marzo de 1960 fueron definitivos para la “Revolución del 19 de abril” en 1960, encabezada por la pequeña burguesía, clase a la que pertenecían intelectuales y estudiantes, razón por la cual ellos tenían relativamente un alto nivel educativo y su punto de vista podía difundirse en la sociedad, mientras que obreros y campesinos no podían organizar de forma independiente sus demandas. Como resultado, ese levantamiento estimuló el renacimiento de la sociedad civil sudcoreana y permitió la fundación del gobierno democrático de Jang Myon, derrotando al primer gobierno super-autoritario de Rhee. Este gobierno no duró más de un año por su fragilidad y, en especial, por el golpe de Estado del 16 de mayo de 1961 (Asociación de la sociedad y la economía de Hanguk, 1994: 78-80).

### 3.2.2.2. El surgimiento de los *chaebols*

Respecto al surgimiento de la burguesía en Corea del Sur, la clase terrateniente no contribuyó en la formación del capital industrial ni para convertirse en burguesía nacional. Según Seo (1991: 65-66), hay cinco explicaciones de este fenómeno:

1) Cuando el país se liberó del imperialismo japonés, quedaba sólo la mitad de los terratenientes coreanos debido a que en la era colonial predominaron los latifundistas japoneses sobre los coreanos.

2) En cambio, los arrendatarios en 1945 constituían 83.5% del total rural y, además, en diciembre de 1945 se formó a nivel nacional una organización campesina: la Federación Nacional de los Campesinos (*Jonguknongminyonmaeng*) que tenía un apoyo absoluto de la República del Pueblo de Chosun. La Federación propuso un plan radical de reforma agraria para terminar con el sistema feudal de propiedad agraria, lo que provocó una polémica en la política y sociedad de Corea del Sur.

3) El régimen militar norteamericano desempeñó un rol importante en la reforma agraria ya que su propósito principal en Corea del Sur, como he mencionado, fue establecer un Estado capitalista pro-norteamericano, por lo cual prefirió dismantelar a la clase terrateniente.

4) El Partido de los Trabajadores de Corea del Sur (*Namrodang*) divulgaba el hecho de que en Corea del Norte se cumplió la reforma agraria en 1946, por lo cual ésta fue percibida por los campesinos como la meta revolucionaria.

5) Lo más importante fue que la reforma agraria correspondía exactamente a la política del gobierno de Rhee para triunfar en la elección presidencial de 1952, así como para derrotar al Partido Democrático de Corea (*Hanmindang*) dirigido por la clase terrateniente.

Los *chaebols* sudcoreanos surgieron en las décadas de 1950 y 1960<sup>13</sup> con base en las fábricas de tejidos, azúcar y molinos en el patrón de acumulación por sustitución de importaciones (Jo, 1990: 164-165). El gobierno de Rhee jugó un papel decisivo en la generación de estos *chaebols*, proporcionándoles —a un precio extraordinariamente bajo— propiedades que poseían las empresas japonesas y recursos financieros con una tasa de interés baja y protegiéndoles con la restricción de importaciones, entre otras ventajas (Kim, 2000: 109). Adicionalmente, el apoyo económico suministrado por Estados Unidos fue estimulante para la acumulación de capital de esos *chaebols*, el cual comprendió semillas de trigo, algodón sin refinar y cebada. La introducción de esas materias primas posibilitó la industrialización sudcoreana con base en la manufactura de los “tres blancos”: azúcar, molinos y tejidos (Kim et. al, 1997: 121).

En noviembre de 1952, grandes empresarios sudcoreanos intentaron agruparse en la Cámara de Comercio e Industria de Corea (*Daehansanggonghoiuiso*) y la Asociación Coreana de Comercio (*Daehanmuyokhophoi*), mismas que fueron rígidamente controladas por el gobierno. Por otro lado, las asociaciones empresariales clasificadas por sector industrial, en especial del textil, azucarero y cementero, mantenían su postura relativamente independiente, lo cual les permitió representar los intereses de los sectores. De cualquier manera, la gran burguesía en aquel entonces intentaba fortalecerse respecto al gobierno mediante la entrega del fondo político al Partido Liberal (*Jayudang*) o mediante el *lobby*

---

<sup>13</sup> Entre los 30 *chaebols* existentes en 1995, 21 se establecieron en el régimen de Rhee mientras que sólo tres fueron creados durante el régimen de Park Jong-hee.

personal. De esa forma, la burguesía defendió su lugar monopólico en el mercado interno, cuya relación estrecha con el gobierno continuaría también a partir de 1960, bajo el gobierno de Park.

Después de la “Revolución del 19 de abril de 1960”, los *chaebols* sudcoreanos enfrentaron una encrucijada debido a la intención del gobierno democrático de colocar una ley para castigar a los empresarios que habían acumulado de forma ilícita sus bienes y propiedades, declarando que investigaría 50,000 casos. Frente a esa situación, 78 representantes empresariales organizaron en 1960 el Consejo de la Economía Coreana (*Hangukgyongjehopuihoi*), primera organización independiente de los grandes empresarios, asignando a Kim Yon-su de la compañía Samyang como su primer presidente. Ese consejo demandó al gobierno de Jang Myon disminuir el número de los empresarios acusados. De esta forma, el gobierno enmendó la ley con la que decidió investigar a 72 empresas y aproximadamente 600 burócratas anteriores. Finalmente los *chaebols* podían subsistir por apoyar al gobierno con fondos políticos (Kim, 2000: 69-70).

### **3.2.3. Fase inicial del patrón de acumulación secundario-exportador y el desenvolvimiento de los *chaebols***

#### **3.2.3.1. Fase inicial del patrón de acumulación secundario-exportador**

El patrón de acumulación secundario-exportador atravesaba por cuatro subfases:

1) La fase inicial en los años sesenta y principios de los setenta cuando todavía no se habían desarrollado suficientemente las industrias pesadas.

2) La primera fase, consolidada en los años setenta con el impulso de las industrias pesadas, la apertura económica gradual y selectiva, la fortaleza del capital industrial nacional y la regulación del capital financiero.

3) La segunda fase fue reforzada en el periodo de 1980-1987 —cuando coincidía con la primera crisis del patrón de acumulación secundario-exportador debido a la necesidad del ajuste económico— cuando fue posible una exitosa reactivación de este patrón de acumulación.

4) La fase decadente, comprendida entre 1988 y 1997, cuando el Estado “desarrollista”<sup>14</sup> perdía su dinamismo y abandonó su papel activo en el patrón de acumulación.

En este capítulo me ocupo de la primera y segunda fases. Más adelante analizo las últimas dos.

La transición al patrón de acumulación secundario-exportador fue drástica y violenta en Corea del Sur debido a la inmadurez e imperfección del patrón de acumulación anterior, así como a la escasez del desarrollo endógeno y a la dependencia excesiva de Estados Unidos. Esa transición duró cerca de dos años en instaurarse después de una profunda crisis política y social, que culminó con la revolución ocurrida el 19 de abril de 1960. Este suceso marcó

---

<sup>14</sup> Respecto a esa característica, el Estado sudcoreano aplicaba entre 1950 y 1973 “una política estatal activa en materia de innovación tecnológica, promoción para la formación de conglomerados por medio de fusiones y otras medidas y uso amplio de guías *administrativas*.” A diferencia de la experiencia mexicana, la economía coreana operó bajo los parámetros del *laissez-faire* impulsado por las potencias dominantes desde instituciones como el FMI y el BM (Saxe-Fernández, 1998: 120-138).

el fin del régimen de Rhee, quien era un promotor del patrón de acumulación anterior. Después de un año de experiencia con el gobierno democrático, el general Park Jong-hee encabezó un golpe de Estado el 16 de mayo de 1961 y creó el Estado desarrollista que impulsaría el patrón de acumulación secundario-exportador.

El régimen militar de Park inició el patrón de acumulación secundario-exportador por dos elementos fundamentales: por un lado, se generó un nuevo sistema internacional del trabajo que permitió la expansión del capital de los países desarrollados hacia la periferia con el objeto de complementar salarios elevados y contrarrestar la carencia de fuerza de trabajo; y por otro, el gobierno estadounidense transformó su política exterior frente a regímenes autoritarios o militares, como los de Corea del Sur, Taiwán, Filipinas e Indonesia entre otros. Estados Unidos retiraría su apoyo hasta que ellos practicaran la “democracia liberal” y el sistema capitalista. Esa política nació debido al desarrollo económico de los países socialistas como Corea del Norte y China, así como a la evolución de la lucha del “Tercer Mundo” contra el imperialismo en la década de los cincuenta.

En 1962, el régimen de Park implantó el primer plan quinquenal con el objetivo de mejorar la economía sudcoreana, que se encontraba bajo la mayor dependencia de la subvención extranjera y en el proceso de construir una base sólida para poder establecer una economía independiente (Guk, 1999: 26). Este plan contenía los siguientes estímulos para las empresas que se dedicaban a la exportación:

- 1) El acceso automático a los créditos bancarios subsidiados para el capital de trabajo y para las importaciones de insumos necesarios para la producción de los bienes exportados.

- 2) El acceso irrestricto y libre de aranceles para la importación de insumos requeridos por el sector exportador.
- 3) La exención de impuestos indirectos por la compra de bienes importados destinados a la exportación o a la producción de bienes exportables.
- 4) La reducción de los impuestos a los ingresos generados por las actividades exportadoras.
- 5) Las tarifas preferenciales de energía para la producción y el transporte de productos exportables (Bekerman, Sirlin y Streb, 1995: 428-429).

Ese plan restringía las actividades de las empresas privadas, no obstante, contribuía de alguna manera a la industrialización nacional. Por lo cual los empresarios sudcoreanos participaban activamente en el plan. El Consejo de la Economía Coreana (*Hangukgyongjehopuihoi*), una organización independiente de los grandes empresarios, diseñó en 1962 una propuesta para construir un complejo industrial en Ulsan y, al año siguiente, planteó que se formara un organismo semi-Estatal para estimular las industrias exportadoras. También recomendó a los empresarios japoneses de origen coreano que invirtieran en las industrias sudcoreanas (Seo, 1991: 81-84). Para realizar esto último, existía entre las empresas privadas una fuerte competencia por ser seleccionadas y adquirir la inversión.

En 1967-1971, cuando se declaró el segundo plan quinquenal, el patrón de acumulación secundario-exportador empezó a funcionar mejor. Gracias a la introducción de la inversión extranjera —que comenzaron a fluir al normalizarse la relación diplomática con Japón— y al



auge económico provocado por la Guerra de Vietnam.<sup>15</sup> Como resultado, en 1965 la industria manufacturera creció 22% y la de exportación 49%. En 1971 la exportación generó 1,350 millones de dólares, superando la meta original de 700 millones. Los artículos exportados más importantes fueron textiles, maderas laqueadas, electrodomésticos, pelucas, zapatos, etcétera. Para su manufactura se utilizó intensamente mano de obra barata.

Sin embargo, el patrón de acumulación secundario-exportador sudcoreano no sólo impulsaba las exportaciones de productos ligeros de las empresas privadas, sino que se articulaba con la sustitución de importaciones de insumos por parte del Estado o de las empresas paraestatales. El Estado sudcoreano seleccionó las industrias clave que funcionarían como sectores para sustituir importaciones entre 1967 y 1971. Éstas fueron la petroquímica, la siderúrgica y la maquinaria; después formó el complejo siderúrgico en Pohang, el complejo petroquímico en Ulsan y la autopista de Seúl a Pusan (Kim, 2000, 80-81).

La fase inicial del patrón de acumulación secundario-exportador de Corea del Sur se puede caracterizar por cuatro elementos:

1) El Estado “desarrollista” sudcoreano no sólo planteó y promovió estrategias para el desarrollo económico; además se dedicó a reunir y repartir fondos, a definir la relación laboral, a crear las condiciones para la competencia entre las grandes empresas nacionales y a dirigir la inserción del capital nacional en el sistema de la división internacional del trabajo. Asimismo, el Estado dirigía y supervisaba la competencia entre las empresas privadas, sostenía estas empresas al entrar en el mercado mundial e introducía y fomentaba

---

<sup>15</sup> La Guerra de Vietnam fue un motivo importante para iniciar el patrón de acumulación secundario-exportador sudcoreano. El envío de tropas sudcoreanas a esa guerra no se debió únicamente al requerimiento de Estados Unidos. El gobierno de Park negociaba entonces con el gobierno estadounidense la obtención de apoyo financiero para arrancar el patrón de acumulación secundario-exportador y mantener la alianza militar. Como resultado, en 1966 se inició ese patrón de acumulación gracias al apoyo económico estadounidense y, además, por el reinicio de la relación diplomática con Japón (Lee, 1998a: 50-51).

la competencia entre las empresas para atraer al capital extranjero. Por otra parte, el Estado creó el Consejo de Planificación Económico y Desarrollo (*Gyongjegihokwon*) para establecer y elaborar la política e intervenir de manera amplia en la economía nacional.

2) Se formó la simbiosis entre el Estado y la clase capitalista nacional con la consecuente subordinación de ésta al Estado. Esta relación permitió invertir y proporcionar préstamos para industrias selectas y, por otro lado, acumular el capital nacional mediante altas tasas de interés.<sup>16</sup> Sin embargo, la alianza entre el Estado y la clase capitalista provocó un grave conflicto en torno a la concentración de capital y a la fragilidad del pequeño y mediano capital ya que el Estado se aliaba con un mínimo de conglomerados, que más tarde serían conocidos como *chaebols*. La razón por la que el Estado sudcoreano fomentaba sólo estos conglomerados fue realizar una economía a gran escala y promover eficazmente la industrialización orientada por exportaciones (Instituto de la Economía Coreana, Agrupaciones Empresariales de Corea 1995: 212).<sup>17</sup>

3) Generó la superexplotación del trabajo mediante un control altamente represivo de los obreros, cuya forma se originó del control en bases militares. De igual manera, el Estado suministró a las empresas mano de obra barata, abundante y calificada.

---

<sup>16</sup> Al respecto, Huerta sostiene que “Corea del Sur había tenido un crecimiento sostenido y acelerado desde la década de los sesenta, mostrándose como el grupo de países de mayor crecimiento prolongado en la era de la posguerra. Ello no se alcanzó por el mercado, sino por la visión a largo plazo que los gobiernos de la región y los grandes grupos económicos han tenido y se tradujo en políticas económicas de intervención y colaboración entre ambos sectores económicos, con los logros de crecimiento señalados” (Huerta, 1998: 51).

<sup>17</sup> Pese a que el gobierno de Park intentó ampliar el desarrollo económico, existían restricciones tales como la existencia de economías de pequeña escala; estrechez del territorio, carencia de recursos naturales, falta de recursos para la inversión, etcétera. Por lo tanto, ese gobierno promovió una política económica que se concentraba más en los sectores industriales y exportadores que en los agricultores y el mercado interno, y más en las grandes empresas que en las medianas y pequeñas (Instituto de la Ciencias Sociales de Corea, 1998: 124).

4) Finalmente, surgieron la exclusión de la sociedad civil y el terrorismo estatal contra los opositores políticos, al tiempo que el Estado promovía la movilización nacionalista con la ideología de la “democracia de tipo coreano”, según la cual el avance de la industrialización conduciría a la democracia política. Esa ideología se sustentó en el éxito económico y en la tasa de crecimiento (8.6%) que Corea del Sur mantuvo durante los años sesenta y setenta. Esa forma del Estado sudcoreano es conocida como “dictadura para el desarrollo”, que se define como un modelo de desarrollo económico por medio de la movilización coactiva y represiva de la dictadura militar para superar el capitalismo inmaduro (Lee, 1998a: 47).

A finales de los sesenta, ese patrón de acumulación encontró los siguientes problemas:

1) A pesar de lograr la acumulación acelerada del capital industrial, surgió el problema de una inversión excesiva en algunos sectores debido a la alta competencia entre los capitales.

2) Disminuyó relativamente el mercado exportador por el proteccionismo de los países desarrollados, mientras que algunas industrias ligeras, como la textil, empezaron a producirse en varios países en desarrollo, y creció la competencia en el mercado internacional.

3) No podían continuar los bajos salarios que conservaban la competitividad nacional en el mercado exportador, ya que la demanda de aumento salarial y las protestas de los trabajadores aumentaron, provocadas substancialmente por el suicidio de un trabajador llamado Jon tae-il.

4) Al disminuir relativamente el mercado exportador, las grandes empresas sudcoreanas se esforzaron por el mercado interno y empezaron a chocar con los capitales medianos y pequeños.

5) Hubo problemas por el aumento de la deuda externa por la presión de reembolsar el saldo total de la deuda por el incremento en la tasa de interés y por el déficit de la balanza internacional (Asociación de la Sociedad y la Economía de Corea, 1994: 93-94).

### 3.2.3.2. Desarrollo de los *chaebols*

Al asumir la presidencia, el general Park Jong-hee promovió una reforma agraria más profunda que la anterior, impulsando una propaganda de “anti-corrupción”. Desmanteló el Consejo de la Economía Coreana (*Hangukgyongjehopuihoi*) y fueron detenidos 13 propietarios de grandes empresas que habían acumulado de forma acelerada sus capitales en el régimen anterior. No obstante, esa reforma fue poco duradera ya que Lee Byong-chol, el fundador del Grupo Samsung, logró convencer al presidente de que requeriría una firme cooperación de los *chaebols* para llevar a cabo la meta económica del Estado.

A partir de entonces, el gobierno de Park fomentó a los “capitalistas reformistas” con el objetivo de desarrollar y sostener el “capitalismo nacional”. En julio de 1961, el gobierno ayudó a los 13 empresarios que habían sido detenidos anteriormente a establecer la Asociación de Promoción para la Reconstrucción Económica (*Gyongjejaegonchokjinhoi*), nueva organización empresarial. En agosto del mismo año, esa asociación cambió de nombre por el de Asociación de los Industriales Coreanos (*Hangukgyongjeinhyophoi*) y Lee Byong-chol, del Grupo Samsung, fue elegido como su primer presidente. Esa

asociación incluía aproximadamente 40 *chaebols* mientras que la Cámara Coreana de Comercio e Industria (*Daehansanggonghoiuiso*) representaba relativamente a las empresas pequeñas y medianas (Kim, 2000: 71).

Fue a partir de los años sesenta cuando se formaron plenamente los *chaebols* gracias a la política económica del Estado. En ese periodo, los *chaebols* sudcoreanos abrieron una nueva brecha en su acumulación mediante la introducción activa del capital extranjero, pero con una tasa de interés absurdamente baja en sus créditos —en aquel entonces fluctuaban entre 5.6% y 7.1% anual—, en comparación con la tasa de interés del banco comercial de 25% a 30 %. Adicionalmente, cuando las grandes empresas atraían al capital extranjero para instalar equipos industriales, el Estado ofrecía automáticamente un préstamo a través de los bancos nacionales. Para las grandes empresas, éstos representaban un enorme beneficio preferencial.

Por otra parte, unos pocos *chaebols* recibían capital extranjero que atraía el gobierno para repartirlo por medio de su clasificación industrial. Además el Estado los protegía de la competencia con el capital extranjero a través de barreras arancelarias. En ese proceso, a finales de los años sesenta, los *chaebols* que habían recibido créditos extranjeros acumulaban su deuda y llegaron a la insolvencia. El gobierno de Park ofreció otra medida benefactora de corte preferencial que fue la congelación de las deudas privadas, denominada como “medidas del 3 de agosto” en 1973, la cual se consideraría con un carácter no-capitalista (Kim et. al, 1997: 123).

### **3.2.4. Fase consolidada del patrón de acumulación secundario-exportador y la asociación pasiva de los *chaebols* con un Estado fortalecido**

#### 3.2.4.1. Primera fase consolidada del patrón de acumulación secundario-exportador

A principios de los años setenta, el patrón de acumulación secundario-exportador de Corea del Sur entró a su primera crisis debido a la transformación del ambiente internacional. Por un lado, la viabilidad del capitalismo mundial llegó a su límite con la primera crisis petrolera a inicios de esa década y la demanda en el mercado de los países centrales, así como en el de otras partes del mundo, comenzó a contraerse. Esta crisis internacional afectó a la economía sudcoreana ya que su dinamismo dependía en gran medida de la exportación. Por otro lado, ese patrón de acumulación seguía requiriendo un alto gasto financiero que fue suministrado por el capital extranjero. Por lo cual las empresas sudcoreanas sufrían debido a la baja tasa de ganancia. Esta situación obligó a la economía sudcoreana a proyectar su patrón de acumulación hacia una fase más consolidada que estaría fundada en capital y tecnología, más que en mano de obra.

Asimismo, las transformaciones internacionales —el relajamiento de la tensión internacional en la década de los setenta a causa de la normalización diplomática de las relaciones entre Estados Unidos y China en 1971, la aprobación del ingreso de China a la ONU y el mejoramiento de la relación entre la Unión Soviética y los países centrales del capitalismo— influyeron para que Corea del Sur consolidara la fase intensiva del patrón de acumulación secundario-exportador. Así, el Estado sudcoreano buscaba una política económica basada en las industrias pesadas y químicas tales como la siderúrgica, la

construcción naval y la petroquímica; industrias que, además, se podrían aprovechar para la defensa nacional (Guk, 1999: 26).

Por su parte, a principios de la década de los setenta, el capitalismo sudcoreano enfrentó una serie de crisis internas, mientras que el FMI imponía fuertes medidas económicas, entre las que figuran la restricción de las finanzas y la devaluación de la moneda (el won) en 18% durante 1971. En estas circunstancias, las empresas privadas del país demandaban más créditos de corto plazo con altas tasas de interés, lo que fue agravando aún más la situación económica del país.

Por tales motivos, el gobierno de Park se vio obligado a cambiar sus políticas económicas. En octubre de 1972, poco después de ganar la elección presidencial de 1971 (en una contienda cerrada con el candidato del partido de oposición Kim Dae-jung), el presidente *Park* proclamó la “Constitución de *Yushin* de octubre” (Reforma para la Revitalización) con el objetivo de promover su poder absoluto so pretexto de la seguridad nacional. En esa constitución, que fue influida por el Meiji Yushin (Restauración Imperial) de Japón, se promulgó una ley para la elección presidencial indirecta. Adicionalmente, permitió al presidente tener derecho a nominar un tercio de los diputados en la Asamblea Nacional —de un total de 219— mientras que la Asamblea Nacional y la Judicatura tenían su poder muy restringido. Ésta última funcionó hasta 1979, cuando su presidente fue asesinado por Kim Jae-gyu, quien era el presidente del Centro de Información Central (*Jungangjongbobu*), encargado de reprimir las actividades políticas de los partidos de oposición y los movimientos estudiantiles y de los trabajadores (Kim, 2000: 74).

Un año después de la promulgación de la nueva constitución, el régimen de Park instauró las “medidas del 3 de agosto” (Orden Emergente sobre la Estabilización y el Desarrollo de la Economía), que incluían los siguientes puntos:

*a)* Los préstamos existentes de las empresas privadas se convertirían en préstamos de largo plazo con bajas tasas de interés —mensualmente 1.35 por ciento de la tasa de interés se liquidaría en cinco años.

*b)* Los bancos declararían una obligación especial para ejercer dicha conversión.

*c)* La tasa de interés se reduciría de 19.9 a 15.5%, cuyo objetivo principal sería recuperar la inversión de las empresas privadas y promover la industrialización pesada.

Por otra parte, este régimen promulgó la “Ley Medidas Especiales sobre Seguridad Nacional”, que mostraba directamente su carácter anti-obrero y anti-popular. Por medio de esta ley el Estado podía crear condiciones socioeconómicas para que los grandes capitales industriales pudieran adoptar una postura superior en comparación con otras clases y encargarse de las industrias pesadas y químicas (Asociación de la Sociedad y la Economía de Hanguk, 1994: 94-95).

El fuerte nacionalismo militar y la necesidad de la defensa nacional autónoma del gobierno de Park provocaron una fuerte tensión diplomática con Estados Unidos que, a finales de la década de los setenta, rompió la relación de cooperación que existía entre ambas naciones. En esta situación —además de la resistencia social contra la Constitución de Yushin—, el gobierno intentó crear un éxito económico apresurado con el fin de racionalizar su régimen político.

Por otro lado, el déficit de la balanza de la cuenta corriente crecía continuamente en aquel entonces, lo cual también obligó al gobierno a impulsar el desarrollo económico. En



este contexto empezó a promoverse el patrón de acumulación secundario-exportador basado en las industrias pesadas y químicas (Kim, 2000: 81-82). Ese patrón de acumulación fue acelerado de forma sustancial por el “Boom árabe”, el auge de la construcción en Medio Oriente. A partir de 1975, los países árabes invertían en gran escala en la construcción gracias al aumento de los petrodólares que se generó por el alza del petróleo. Debido a la prosperidad en la economía de los países, aproximadamente 3 millones 200 mil trabajadores asiáticos fueron a trabajar a esa región. Corea del Sur, que había participado en la reconstrucción económica de Vietnam después del fin de la guerra —el “Boom de Vietnam”—, empezó a mandar a empresas nacionales como Hyundai y Hanjin para realizar actividades de construcción en los países árabes (Shin, 1999: 65).

La transición a la fase consolidada del patrón de acumulación secundario-exportador fue apropiada para resolver los problemas provocados por el patrón de acumulación anterior, como la insuficiencia de mano de obra para las industrias ligeras y la profunda competencia en la exportación de artículos ligeros en el mercado mundial.

No obstante, este patrón de acumulación tenía una necesidad seria de realizar un ajuste estructural debido a la inversión excesiva y a la concentración desequilibrada, provocadas por el crecimiento acelerado.<sup>18</sup> Adicionalmente, la inversión interna se concentraba en unos pocos *chaebols* y en la región sudeste del país tales como Pohang y Ulsan. La concentración económica, junto con la política de la dictadura militar y la alianza entre el Estado y los *chaebols*, se transformaron en un eslabón estructural para el desarrollo nacional.

---

<sup>18</sup> De acuerdo con López (1997: 132), Corea del Sur tuvo un endeudamiento muy fuerte durante los años setenta, pero gracias al funcionamiento de su modelo exportador los excedentes acumulados de su comercio pudieron cubrir parte importante de la misma durante los ochenta.

### 3.2.4.2. La asociación pasiva de los *chaebols* con un Estado fortalecido

Con el objetivo de promover el patrón de acumulación secundario-exportador en los años setenta, unos cuantos *chaebols* fueron seleccionados para cumplir la “meta industria” (*industrial targeting approach*) dirigida por el Estado. Sin embargo, debido a que los planes detallados de esa meta se diseñaban exclusivamente por la burocracia, y que además, se estimaba un alto costo para cumplir los planes, los *chaebols* vacilaban en participar en ellos.

A pesar de ello, los *chaebols* se vieron obligados, bajo una fuerte intervención estatal, a invertir en las industrias que marcaba el plan gubernamental: acero, productos electrónicos, química, barcos, máquinas y metales no ferrosos. El Estado “guiaba” la participación de los *chaebols* en las industrias pesadas y químicas por medio de varios incentivos y políticas reguladoras y, además, los protegía del riesgo y el costo de la inversión en éstas mediante actividades económicas de las empresas estatales. Así, el Estado sudcoreano les ofrecía financiamientos y subsidios preferenciales, lo cual fue un elemento esencial para mantener la estrecha relación entre el Estado y los *chaebols*.

Otra herramienta estatal más activa para regular la economía sudcoreana fue utilizar las empresas públicas que monopolizaban la producción de las industrias de acero, metales no ferrosos, refinación petrolera y química, entre otros. Cada una de esas empresas era una de las más grandes en cada sector. En este sentido, el Estado sudcoreano asumía realmente un papel empresarial, a pesar de que el “Estado empresarial” desempeñaba un menor papel, en comparación con el de Taiwán o Brasil, por ejemplo (Kim, 2000: 80-82).

En resumen, en la década de los setenta, el Estado sudcoreano jugaba un papel principal e importante para la industrialización pesada y química y para la transformación de la estructura industrial, dirigiendo a todas las organizaciones económicas desde arriba, mientras que los *chaebols* participaban en las industrias que el Estado delimitaba; es decir, las más estratégicas para el crecimiento de las exportaciones. En términos concretos, algunos *chaebols* que tenían la capacidad de mayor producción y exportación recibían del Estado ventajas como la reducción de impuestos, altos subsidios, garantías en los créditos extranjeros. Como recompensa, los *chaebols* debieron participar obligatoriamente en la producción y exportación de los sectores seleccionados por el Estado en ramas como cemento, textil, refinación petrolera, fertilizantes químicos, entre otros (Kim, 2000: 78-80).

Paradójicamente, unos pocos *chaebols* desempeñaban un papel importante en el patrón de acumulación secundario-exportador (a pesar de la participación pasiva por el control estatal), y más poder obtenían en la economía sudcoreana, mientras que el Estado perdía paulatinamente su influencia frente a estos *chaebols*. Aun cuando el gobierno de Park intentaba regular a los *chaebols* sudcoreanos para mantener su poder político, contribuía de igual forma a consolidar el interés de estas empresas. Esto provocaría en la década siguiente un desafío empresarial contra el Estado.

### ***Conclusión***

La burguesía mexicana, que en función de sus actividades económicas se había constituido de forma diversificada, empezó a evolucionar como burguesía oligárquica dedicada a las exportaciones. Dicha evolución fue posible gracias a la alianza estrecha de esta burguesía con

el capital extranjero y con el gobierno, participando del patrón de acumulación primario-exportador durante el porfiriato. A pesar de que en este periodo se crearon organizaciones empresariales originadas en la burguesía, éstas no desempeñaban roles importantes.

Las organizaciones políticas burguesas mexicanas se establecieron entre 1917 y 1918, dirigidas por el Estado revolucionario, a pesar de que en ese mismo lapso también empezaron a configurarse los capitalistas extranjeros con la tentativa de protegerse de la Constitución de 1917. Antes del inicio pleno del patrón de acumulación por sustitución de importaciones, en específico, bajo el régimen de Lázaro Cárdenas, en México había un fuerte conflicto entre el Estado y algunas agrupaciones burguesas, particularmente en la zona norteña del país. Sin embargo, en la primera fase de este patrón de acumulación, merced al llamado “desarrollo estabilizador”, se estableció una relación cooperativa entre el Estado y la burguesía, aun cuando el gobierno mantuvo su poderío sobre la economía y los grupos empresariales.

Por su parte, en Corea del Sur la burguesía nacional surgió de forma muy restringida durante el proceso del patrón de acumulación colonial, como fruto de la industrialización acelerada entre 1930 y 1950; misma que fue promovida por el imperialismo japonés como parte de su preparación bélica. Sin embargo, fue a partir de la liberalización nacional —en 1945 y, particularmente, después del fin de la Guerra de Corea, en 1953—, cuando dio marcha el desenvolvimiento de la burguesía sudcoreana gracias al patrón de acumulación por sustitución de importaciones. Dicho patrón funcionaba con los recursos que derivaban de la ayuda material y financiera del extranjero, por lo que perdió su viabilidad cuando disminuyeron estos sostenes.

La expansión de la burguesía sudcoreana comenzó en el periodo del primer patrón de acumulación secundario-exportador, formando grandes consorcios: los *chaebols*. Sin embargo, el Estado sudcoreano fue el principal promotor de esta expansión y de la formación de la gran

burguesía. A partir de entonces y hasta mediados de la década de 1980, existiría una relación cooperativa, aunque desigual, entre el Estado super-represivo y los empresarios subordinados, incluyendo a la gran burguesía.

En el nuevo contexto internacional de la década de los setenta, la economía mexicana enfrentó una profunda mutación debido al agotamiento de su patrón de acumulación secundario-exportador y a la dificultad de encontrar un patrón de acumulación para la nueva coyuntura. En este contexto, la burguesía mexicana empezó a organizarse frente a la política económica imperante y a la postura populista del gobierno. El resultado inmediato de esta decisión fue la creación del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), organismo que representaría el interés general de la burguesía, edificando su propia política económica independiente del Estado. Lo anterior se tradujo en el derrumbe de la relación entre el Estado y la burguesía, que había durado casi 30 años en el patrón de acumulación anterior.

Por su parte, Corea del Sur también atravesaba por una profunda crisis suscitada por el agotamiento del primer patrón de acumulación secundario-exportador; en términos concretos los problemas que se presentaron fueron: la insuficiencia de la mano de obra para las industrias ligeras y la profunda competencia de la exportación de los artículos ligeros en el mercado mundial. Aunado a estos elementos, otra razón por la que la economía sudcoreana transitó hacía el segundo patrón de acumulación secundario-exportador, basado en las industrias pesadas y químicas, fue la relajación del conflicto de la Guerra Fría. Este acontecimiento histórico, llevó al Estado sudcoreano a promover el nuevo patrón de acumulación a pesar de que no tenía suficientes recursos para realizarlo. En este periodo, la relación existente entre el Estado y la burguesía se mantuvo.

## **Capítulo 4. Apertura, desregulación y reestructuración del patrón de acumulación a partir de los años ochenta en México y Corea del Sur**

### ***Introducción***

En este capítulo, analizo el proceso de transición del patrón de acumulación neoliberal en México y la segunda etapa del patrón de acumulación secundario-exportador en Corea del Sur. Fenómenos que ocurrieron a lo largo de la década de los ochenta y durante la primera mitad de los años noventa. También, abordo la crisis del capitalismo mundial a inicios de los años ochenta, cuyo alcance afectó a las economías dependientes, especialmente de América Latina, y provocó una transformación profunda de estas economías y una etapa difícil de su patrón de acumulación. Por otro lado, explico el debilitamiento relativo del funcionamiento del Estado y el reto desde la gran burguesía bajo el patrón de acumulación de capital en ambos países, debido al proceso de la desregulación, liberalización y apertura de la economía nacional.

### **4.1. La reestructuración neoliberal del capitalismo mundial a partir de los años ochenta**

Al inicio de los años ochenta, la recesión del capitalismo mundial que se había desencadenado desde finales de los años sesenta, empezó a profundizarse en el centro capitalista y, poco después, se extendió hacia los países dependientes. A escala mundial, esta crisis se convirtió en un punto de inflexión de una larga fase descendente, incluyendo una aguda recesión y un estancamiento económico, ya que se han preservado sin resolver

los elementos que provocaron dicha crisis. Entre éstos se encontraban la sobreproducción y la competencia excesiva en el sector manufacturero, por lo que, ocurrió una baja rentabilidad del mismo sector (Brenner, 1999: 285). Por otro lado, a nivel nacional, dicha recesión provocó profundas crisis y transformaciones en las economías nacionales, tanto en los países centrales como en los dependientes, a consecuencia de una drástica reestructuración del capitalismo internacional y un cambio radical en la división internacional del trabajo (Marini, 1993: 33-34).

Frente a la intensificación de la competencia en el capitalismo mundial, según Sotelo (1999: 25), los capitalistas —mayoritariamente de los países desarrollados—, se vieron obligados a promover nuevas tecnología informáticas y microelectrónicas, así como la automatización y la robótica para instaurar políticas flexibles contra la “rigidez” en el mundo laboral, en la vida cotidiana y en los negocios. Como dice Antunes (2001: 26), germinaron “nuevos procesos de trabajo donde el *cronómetro* y la *producción en serie* y de *masas* son sustituidos por la flexibilización de la producción, por la ‘especialización flexible’, por nuevos patrones de búsqueda de productividad, por nuevas formas de adecuación de la producción a la lógica del mercado”. El autor agrega que:

El resultado más brutal de estas transformaciones es la expansión sin precedente en la era moderna del *desempleo estructural*, que abarca a todo el mundo, a escala global. Se puede decir de manera sintética, que hay *un proceso contradictorio* que, por un lado reduce al proletariado industrial y fabril; y por el otro aumenta el subproletariado, el trabajo *precario*, o los asalariados del sector de servicios. Incorpora al sector femenino y excluye a los más jóvenes y a los más viejos. Por lo tanto, hay un proceso de mayor *heterogenización, fragmentación y complejización* de la clase trabajadora (Antunes, 2001: 54).

En este escenario, Ronald Reagan ganó la elección presidencial de Estados Unidos, y fue él quien propuso un plan de austeridad basado en el monetarismo neoliberal con el propósito de revitalizar la economía norteamericana. El plan llamado *Reaganomics*

abarcar los siguientes elementos: 1) reducir sustancialmente el gasto gubernamental, 2) contraer drásticamente los impuestos, 3) disminuir el control estatal en la economía nacional, y 4) estabilizar la tasa de inflación (Yu, 1985: 30). El mismo plan se aplicaba en Inglaterra con el gobierno de Thatcher y en Japón con el de Nakasone, cuyo objetivo final fue reanimar el *laissez-faire* a través de la privatización, la desregulación económica, la reestructuración empresarial y la reducción del intervencionismo estatal, entre otras medidas (Aguilar, 2002: 29).

Dentro de los países latinoamericanos, Chile, Argentina y Uruguay fueron los primeros países en donde se promovían las políticas neoliberales a mediados de la década de los setenta, como productos exclusivos del golpe de Estado (Petras, 2001: 59). En el caso de Chile, los “Chicago Boys” (un grupo de economistas chilenos que estudiaban en la Universidad de Chicago y que tenían una fuerte influencia de Milton Friedman, monetarista neoliberal), asumieron el liderazgo para instituir políticas neoliberales con un respaldo firme del gobierno autoritario de Pinochet. Sin embargo, éste no era un fenómeno generalizado a nivel continental en ese periodo, sino que fue una situación particular en los pocos países referidos.

El punto crítico, que implantó el neoliberalismo en la mayoría de los países latinoamericanos, fue la crisis económica que inició en 1982 en México y que se extendió después a toda América del Sur. Fue en ese mismo momento cuando el FMI y el Banco Mundial empezaron a desempeñar un amplio papel para controlar directamente las economías de América Latina, a raíz de la negociación de la deuda externa. En vez de ofrecer nuevos créditos a los países que se encontraban en la aguda crisis económica, ambas instituciones, los obligaban a aplicar rigurosamente medidas neoliberales como la



reducción del presupuesto gubernamental, la liberalización del mercado de capitales, la disminución de tarifas aduaneras, la privatización de las empresas estatales o públicas, la apertura del mercado interno a la inversión extranjera, la disminución del control estatal y la garantía del derecho de propiedad privada, entre otros.

En rigor, las instituciones mencionadas han sido “cabezas visibles” del capital financiero internacional que ha obtenido hegemonía para ejercer las políticas modernizadoras y de reconversión industrial en el mundo contemporáneo (Sotelo, 1993: 15-16). Esta fracción del capital internacional se había fortalecido a partir de la década de los setenta, debido a las siguientes razones:

1. El sistema del tipo de cambio libre y la consecuente fluctuación de éste, que había aplicado desde principios de la década de los setenta, permitían reducir el control estatal o institucional de los movimientos del capital financiero.

2. La alta tecnología de informática y comunicaciones posibilitaba reducir el costo de los negocios financieros.

3. Los Estados centrales aplicaban dinámicamente la liberalización financiera para beneficiar al capital financiero de su país.

4. Nuevos productos financieros, que generaba en gran magnitud la era contemporánea, le permitían al capital financiero producir más ganancias. Gracias a la novedad de esos productos, el capital podía evitar riesgos en la fluctuación del tipo de cambio y de la tasa de interés, así como eludir rigurosos reglamentos de cada país o de instituciones financieras internacionales respecto al movimiento de capitales (Kim, 1999: 268-270). En esta circunstancia, una formidable cantidad de capitales —incluso con sus objetivos especulativos—, comenzaron a circular vertiginosamente alrededor del mundo sin que los

viejos mecanismo reguladores funcionaran como antes (Aguilar, 2002: 31-32). En las siguientes décadas, esos nuevos productos financieros se convertirían en una causa esencial del “capitalismo de casino” y en el origen de las crisis económicas de carácter financiero.

Además de ello, la transformación profunda del capitalismo mundial se multiplicó en la mayor parte del planeta, cuando ocurrieron, a partir de 1989, el derrumbe del muro de Berlín y la descomposición e inesperado hundimiento del socialismo real en la Unión Soviética y Europa del Este y, consecuentemente, el “fin de la guerra fría”. Marini (1993b: 9), afirma que: “Se ha abierto entonces una nueva etapa, que tuvo su primera expresión en la coalición de los grandes centros capitalistas, bajo la égida norteamericana, para aplastar las pretensiones subimperialistas de Irak en la guerra del Golfo”. De acuerdo con Vega (2001: 53), el orden mundial más reciente inició con la caída del Muro de Berlín en 1989, la Guerra del Golfo Pérsico a comienzos de 1991 y el derrumbe de la Unión Soviética en agosto del mismo año. A pesar de que tal orden comenzó con el fracaso del comunismo soviético y luego con la aplastante derrota de Sadam Hussein, se transformó de manera ambigua en la retórica de la “globalización neoliberal”.<sup>1</sup>

Por otro lado, en los años noventa, a raíz de la firma del Tratado de Maastricht y la formación de la Unión Europea,<sup>2</sup> se aceleraron varios movimientos de regionalismo integral: el TLC entre Estados Unidos, Canadá y México, el Mercado del Sur (MERCOSUR) entre Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, la Cooperación Económica del Área Asia-

---

<sup>1</sup> Respecto a esta cuestión, refiere Cueva (1994: 29) que “el primer acto de Estados Unidos en un mundo unipolar consistió en invadir Panamá, píldora amarga que América Latina ha tenido que tragarse, finalmente, sin chistar”.

<sup>2</sup> “El Tratado de la Unión Europea (Tratado de Maastricht) que entra en vigor en noviembre de 1993, establece el compromiso y las condiciones para la realización de una unión monetaria. La definición de una unión monetaria se puede resumir en los elementos siguientes: fijación irrevocable de los tipos de cambio entre las monedas de los países participantes, una política monetaria única definida por una autoridad monetaria única, integración de los mercados financieros y libre circulación de capitales” (García, 2004: 113).

Pacífico (APEC), así como el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)<sup>3</sup>, entre otros. A pesar de ello, los países de Asia oriental han mostrado en el mismo periodo una marcha paulatina hacia esa tendencia, debido a algunos elementos que les han impedido unirse, como son la persistencia de la política militar de Estados Unidos en la región y la continuidad de los países socialistas en China y Corea del Norte.

De igual manera, la Ronda Uruguay del GATT concluida en 1994 y la fundación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), sustituta del GATT, revelaron una tendencia nueva del capitalismo mundial, ya que estas organizaciones abarcaban no sólo la reducción de aranceles y la eliminación de todo tipo de regulaciones en el comercio exterior, sino la internacionalización de la banca, de instituciones financieras, de seguros y de otros servicios. Además, se suponía que sus reglamentos se aplicarían de manera más estricta y, ante ello, los países dependientes y periféricos no podrían proteger su economía (Aguilar, 2002: 31).

---

<sup>3</sup> “El proyecto ALCA era presentado como una imposición imperial y también como una invitación a integrar el nuevo paraíso de la globalización capitalista” (Beinstein, 20 de noviembre del 2001).

## **4.2. México**

### **4.2.1. Transición al patrón de acumulación neoliberal y la reestructuración empresarial en México**

La aplicación del patrón de acumulación neoliberal mexicano puede dividirse en tres “subfases”:

- 1) Entre 1982-1987 (la fase transitoria) que impulsa el “cambio estructural” neoliberal con fuertes condicionamientos del FMI debido a la crisis económica de 1982 y por la resistencia de los empresarios.
- 2) Entre 1986-1994 (la primera etapa del patrón de acumulación neoliberal) en que los neoliberales radicalizan la aplicación del patrón de acumulación neoliberal gracias al acuerdo entre el Estado y la gran burguesía.
- 3) Desde 1995 hasta la actualidad (la segunda etapa del patrón de acumulación neoliberal) que se caracteriza por la crisis del neoliberalismo y la globalización, manteniendo el rumbo de patrón de acumulación previo. Las dos primeras fases se estudian en este capítulo y la última se verá en el siguiente.

#### **4.2.1.1. La crisis de 1982 y la reestructuración económica encabezada por el FMI**

El 13 de agosto de 1982, México declaró formalmente una moratoria de noventa días en los pagos de amortización de la deuda del sector público. Entonces la comunidad financiera internacional pidió a este país que “reprogramara” o reestructurara el servicio de su deuda,

en vez de las tradicionales operaciones de “refinanciamiento” que implicaban pagar sus préstamos con la contratación de nuevos créditos. Las reprogramaciones de la deuda contenían como “condiciones necesarias” la suscripción de un acuerdo de crédito contingente con el FMI y la aplicación de un severo programa de austeridad. En el fondo, esto último significaba imponer un cambio en el modelo de acumulación de capital conforme a la lógica clásica (o neoclásica) (Guillén, 1990: 143-145).

En otras palabras, el nuevo patrón de acumulación en México —como en otros países del Tercer Mundo—, fue impuesto por la decisión de los bancos acreedores y el FMI, que se denominaba “Consenso de Washington” (*Washington consensus*). Éste representaba, una serie de opiniones comunes que existían en Washington y los países de la OCDE acerca de la crisis latinoamericana, donde consideraban que ésta tuvo su origen en el “Consenso Keynesiano” (*Keynesian consensus*) y en la economía del desarrollo. Washington era sólo el origen geográfico mientras que el Consenso de Washington se desarrollaba como un enfoque neoliberalista, cuya influencia impregnó a los gobiernos y élites en América Latina.

De acuerdo con este enfoque, las causas de la crisis económica latinoamericana fueron básicamente los siguientes: a) la excesiva intervención estatal expresada en forma de proteccionismo, super-regulación y un sector público hiper-crecido y b) el populismo económico provocado por el relajamiento fiscal y el déficit presupuestal. Por consiguiente, según esta orientación, la reforma económica de América Latina estaría enfocada, a corto plazo, a combatir el populismo económico y a controlar el déficit presupuestal. A largo plazo, la reforma se convertiría en la estrategia de desarrollo orientada al mercado, a reducir la intervención estatal, a liberalizar comercio y a promover las exportaciones (Bresser, 1993: 18-19).

Tras suspender el pago de la deuda externa, el gobierno de López Portillo solicitó al FMI un crédito de 4,500 millones de dólares. A fines de agosto de 1982, el diálogo entre el gobierno mexicano y el FMI estuvo prácticamente concluido y se esperaba que firmaran un acuerdo. No obstante, el 1º de septiembre, el gobierno mexicano decretó la nacionalización de la banca y la sustitución del control cambiario dual por uno integral,<sup>4</sup> con el propósito de resolver las dificultades económicas por medio de la intervención estatal como ocurría anteriormente. Ambas medidas provocaron una masiva fuga de capitales y la explosión de la resistencia empresarial. El 10 de noviembre de 1982, el gobierno se vio obligado a firmar la Carta de Intención, comprometiéndose con el FMI a adoptar un programa de estabilización o de ajuste estructural que proponía esta institución (Guillén, 1990: 46).

Como consecuencia, se planteaba un programa que abarcaría tres años (1983, 1984, 1985), con una serie de objetivos de orden macroeconómico tales como:

1. Crecimiento sostenido de la producción y del empleo.
2. Superación del desequilibrio externo.
3. Abatimiento de la inflación.
4. Fortalecimiento de las finanzas públicas: el déficit financiero del sector público como proporción del PIB no debería superar 8.5% en 1983, 5.5 % en 1984 y 3.5% en 1985.
5. Detener el endeudamiento público externo, el cual no debería exceder cinco mil millones de dólares en 1983, además debería continuar la tendencia a reducir su uso como porcentaje del PIB en los años siguientes.

---

<sup>4</sup> El régimen dual de tipo de cambio, el “fijo” y el “libre”, se mantendría hasta el gobierno de De la Madrid, a pesar de la objeción del FMI. Por medio de ese régimen, el tipo de cambio fijo se aplicaba a todas las transacciones comerciales y de servicios no factoriales, mientras que el tipo de cambio libre se usaba para comprar dólares que financiaban las salidas de capital. Al principio, la diferencia entre los dos tipos de cambio había sido grande, pero después de diciembre de 1982 el tipo de cambio controlado se depreció por una suma fija diaria, de modo que tendía a converger con el tipo de cambio libre (Lustig, 1994: 51).

Para alcanzar los objetivos indicados, el gobierno planteaba una serie de medidas de política económica en los cuatro sectores:

1. El fiscal, de las finanzas públicas.

- a)* Una revisión de la imposición indirecta.
- b)* Un abatimiento de la evasión y una ampliación de la cobertura del sistema impositivo.
- c)* Una revisión de los impuestos indirectos.

2. El del gasto público.

- a)* Una elevación de precios y tarifas de bienes y servicios ofrecidos por el sector público.
- b)* Una racionalización del gasto.
- c)* Una revisión del gasto corriente.
- d)* Una revisión de los programas de inversión no prioritarios.
- e)* Una racionalización de los subsidios a la producción y al consumo, tratando de que se reorienten a los grupos de menores ingresos.

3. El de la política monetaria.

- a)* Canalizar un volumen de recursos crediticios compatible con las metas de producción, la balanza de pagos y de combate a la inflación.
- b)* Fijar tasas de interés que estimulen el ahorro y la intermediación financiera,
- c)* Fomentar el desarrollo del mercado de valores.

4. El de las relaciones del mercado de valores.

- a)* El control generalizado de cambios instaurado en condiciones de crisis se irá adecuando conforme lo aconseje la situación interna y externa. En todo caso se

seguirá una política cambiaria flexible que mantenga un adecuado nivel de competitividad de las exportaciones de bienes y servicios, desestime las importaciones no esenciales y desaliente los movimientos especulativos de capital.

- b) Se establecerá un mercado cambiario para la franja fronteriza y las zonas libres.
- c) Se racionalizará el sistema de protección, incluyendo la estructura arancelaria, los incentivos a la exportación y el requisito de licencia previa para importar.

Además de esas medidas, con respecto a los salarios se señalaba que su fluctuación estaría vinculada con objetivos de empleo, protección a los niveles de vida de la clase obrera y de su adecuada participación en el crecimiento del ingreso y la productividad. Finalmente, con respecto al sistema de precios se señalaba que la política de precios controlados sería flexible con vistas a no desalentar la producción y el empleo, y con el objetivo de propiciar márgenes razonables de utilidad (Guillén, 1990: 46-48).

El régimen de Miguel de la Madrid (1982-1988) anunció, en diciembre de 1982, su primer paquete de estabilización, el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), cuyos objetivos fueron: el abatimiento de la inflación, lograr la estabilidad cambiaria, fortalecimiento del ahorro público y privado, protección y recuperación de la capacidad de crecimiento. El PIRE contemplaba además los siguientes puntos: 1) disminución del crecimiento del gasto público; 2) protección al empleo y a la planta productiva; 3) continuación de las obras en proceso con criterio de selectividad; 4) reforzamiento de las normas que aseguren disciplina adecuada, programación, eficiencia y escrupulosa honradez en la ejecución del gasto público autorizado; 5) protección y estímulo a los programas de producción, importación y distribución de alimentos básicos para la población; 6) aumento de los ingresos públicos para frenar el crecimiento del déficit y el aumento



desproporcionado de la deuda; 7) canalización del crédito a las prioridades del desarrollo nacional; 8) “reivindicación” del mercado cambiario bajo la autoridad y soberanía del Estado; 9) reestructuración de la administración pública federal, y 10) actuar bajo el principio de rectoría del Estado y dentro del régimen de economía mixta consagrada en la Constitución de la República (Campos, 1993: 163-164).

El primer intento de estabilización del presidente De la Madrid contenía cuatro elementos sustanciales de la ideología neoliberal: reducir el gasto público, racionalizar subsidios, abatir el déficit público y aumentar la carga tributaria. Respecto al sector privado, el gobierno intentaba proteger a las empresas privadas de riesgos cambiarios, fomentando también el Fideicomiso de Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA), que se analizará más adelante (Ortiz, 1995: 57-59).

El FMI apoyó el PIRE y firmó con el gobierno de De la Madrid un acuerdo con el que se permitiría a México retirar casi 3,700 millones de dólares, en varias entregas, entre enero de 1983 y diciembre de 1985. Esto continuaría hasta mediados de 1985, cuando México no pudo cumplir las condiciones que pedía el FMI (Lustig, 1994: 50-51). Sin embargo, entre 1983 y 1985, el PIRE no cumplió las expectativas del gobierno mexicano y el FMI; pese a que aumentaron tarifas e impuestos, se redujo el gasto público, se vendieron paraestatales y se despidieron 300,000 burócratas. Además los intereses de la deuda interna y externa rebasaron siempre los presupuestos de egresos del gobierno en 70%; por lo que no fue posible sanear las finanzas del Estado (Ortiz, 1995: 72).

El PIRE llegó a su límite a mediados de 1985, cuando México enfrentó otra crisis de balanza de pagos, a la cual el gobierno respondió mediante la devaluación del peso,

reducciones del déficit fiscal y el crédito interno. Lo anterior tuvo nuevamente un efecto inmediato al frenar el crecimiento económico y acelerar la inflación (Lustig, 1994: 57).

Según Lustig (1994: 59), una razón por la que el primer programa de estabilización fracasó fue el “sobre-ajuste” de 1983, que “fue desafortunado no sólo por la pérdida en términos de producto e ingreso sino porque generó un falso sentimiento de optimismo”. Añade, como otra razón que “el programa subestimó las limitaciones impuestas por la deuda externa y la medida en que las condiciones externas seguirían siendo adversas en términos de los precios del petróleo y el acceso al crédito”. Además de estas razones, la suspensión del respaldo financiero del FMI en 1985,<sup>5</sup> el tremendo terremoto del 19 de septiembre de 1985 en la ciudad de México y la caída drástica del precio internacional del petróleo en febrero de 1986,<sup>6</sup> fueron importantes para que el gobierno de De la Madrid firmara una nueva Carta de Intención con el FMI y efectuara el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC).

Este programa fue encabezado por Gustavo Petriccioli<sup>7</sup> el 22 de julio de 1986, como un “caso piloto” del Plan Baker,<sup>8</sup> junto con los siguientes objetivos:

- 1) Restaurar el crecimiento económico con estabilidad.
- 2) Necesidad de respaldo externo.

---

<sup>5</sup> La suspensión del financiamiento del FMI se provocó por la incapacidad de México para alcanzar las metas fiscales.

<sup>6</sup> El precio del petróleo bajó, entre 1985 y 1986, de un promedio de 25.5 dólares por barril a 12.0 dólares.

<sup>7</sup> Petriccioli, sucesor de Jesús Silva Herzog como secretario de Hacienda, fue presidente de NAFINSA, y tendía a mantener una cooperación estrecha con los grupos financieros y los bancos nacionales e internacionales.

<sup>8</sup> El plan Baker se promovió por Estados Unidos, cuando James Baker era secretario del Tesoro. El plan fue anunciado en septiembre de 1985, haciendo énfasis en el crecimiento económico más que en la austeridad (Lustig, 1994: 69).

- 3) Sujetar el financiamiento externo a los precios del petróleo, pues si bajan se solicitarán más créditos y viceversa.
- 4) Tasas moderadas de crecimiento económico de entre 3 y 4% del PIB.
- 5) Ajustes en los precios de las tarifas del sector público y reducción del gasto público.
- 6) Aumento de los impuestos y combate a la evasión fiscal.
- 7) Proseguir la privatización de las empresas paraestatales, ahora con el criterio de “desincorporación” de las no prioritarias o estratégicas, que era un acto valiente, al haber aniquilado la economía pública y el sector social de la economía, fruto de tantos esfuerzos revolucionarios.
- 8) México reitera la necesidad de contar con 11 mil millones de dólares para el periodo 1986-1988, como apoyo del programa.
- 9) Política de atracción de capital extranjero, con 100% de capital extranjero y sin trabas de importancia, y
- 10) Se aceptará analizar y revisar los avances y evolución del programa conjuntamente con el FMI a finales de 1986 y así delinear las políticas para 1987; es decir se acepta que continuará el tutelaje e intromisión del FMI en México. (Ortiz, 1995: 80-82).

Por otra parte, a partir de mediados de 1985, se aceleró la liberalización comercial, reduciéndose sustancialmente los requerimientos de permisos previos de importaciones,<sup>9</sup> y aumentando la proporción de importaciones no sujetas a este tipo de trámites, de 16.4% en diciembre de 1984 a 64.1% en julio de 1985. Como dice Lustig (1994: 61-64): “El hincapié en la liberalización comercial señalaba el inicio de lo que habría de convertirse finalmente

---

<sup>9</sup> El permiso previo de importaciones se estableció en 1940 para controlar a los artículos importados, con lo cual el gobierno mexicano podía reprobar o permitir la importación de productos extranjeros y, además, el proceso del permiso fue muy lento y complicado.

en un cambio fundamental de la estrategia de desarrollo del país”. En 1986, el valor de las importaciones sujetas a controles se redujo a 27.5% (85.5% en 1981) y el arancel máximo también se redujo a 45% (100% en 1981). Por otro lado, el 24 de agosto de 1986, el gobierno mexicano decidió ingresar al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT),<sup>10</sup> un marco jurídico multilateral en materia de comercio, con lo cual apresuraría la liberalización comercial (Loyola y González, 1994: 617).

Como consecuencia de la decisión de adherirse al GATT, describe Córdoba (1993: 430-431) que:

La estructura proteccionista, que incluía un sistema complejo de precios oficiales, permisos de importación y controles cuantitativos, fue completamente desmantelada: actualmente sólo 3% de la tarifa de importación se encuentra sujeta a restricciones cuantitativas y el arancel promedio se redujo a menos de 10%, fijándose un nivel máximo de 20%. Fue así como en muy pocos años la economía mexicana pasó de ser una de las más cerradas del mundo a una de las más abiertas.

A pesar de todo, para 1987, fue evidente que las medidas económicas impuestas por el FMI, aplicadas por el gobierno de De la Madrid, fracasaron. La economía mexicana entró en recesión y la tasa de inflación llegó a 160%, mientras que a finales de octubre de 1987 el valor de las acciones de la Bolsa Mexicana de Valores se desplomó más de 70%, acompañado en noviembre del mismo año con la devaluación de 40% del peso frente al dólar (Gutiérrez, 1990: 14-15). El gobierno mexicano consideró que el desplome de la Bolsa no provenía de la dirección incorrecta de las políticas macroeconómica y de reforma estructural, sino de la alta tasa de inflación provocada por la política monetaria equivocada. Esta falsa interpretación permitió cambiar la política económica de ese gobierno hacia la

---

<sup>10</sup> Hubo el primer intento de México por incorporarse al GATT a finales de 1978 y la negociación del protocolo tentativo en 1979. Sin embargo, el protocolo de ingreso que ofreció el Consejo del GATT fue rechazado, en marzo de 1980, debido al cambio de la política económica de López Portillo a causa del auge petrolero, así como a la oposición de los sindicatos laborales, las universidades, la industria nacional y a cierta insatisfacción en el gabinete por el manejo burocrático de la negociación (Bennett, 1989: 126-127).

“lucha contra la inflación”, con base en mecanismos diferentes propuestos en el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) (Lustig, 1994: 71).

#### 4.2.1.2. Inicio de la primera etapa del patrón de acumulación neoliberal

El PSE, conocido más tarde como el *Pacto*, se firmó el 15 de diciembre de 1987 entre el gobierno y los representantes de la burocracia sindical, los productores agrícolas y el sector empresarial, con el objetivo explícito de reducir a corto plazo la inflación. La primera etapa del *Pacto*, que abarcaría desde su firma al 28 de febrero de 1988, incluía las siguientes medidas: 1) aumentar un 15% los salarios, 2) aumentar un 80% en promedio las tarifas de luz, gasolina, teléfono y otros servicios, y 3) detener el ritmo de deslizamiento del peso. A partir de entonces, en 1988, el *Pacto* se renovó cuatro veces.

Según Ortiz (1995: 96), este *Pacto* “fue un golpe mortal para los trabajadores, pues mientras casi todos los bienes y servicios aumentaron en la realidad en 100% o más, los salarios sólo lo hicieron en 15%”. Por el contrario, fue muy productivo para el sector empresarial porque “aumentó precios entre diciembre, enero y febrero, con lo que tranquilamente se cubrió de lo que vendría después. Por ello se daban el lujo de hacer promociones y ofertas hasta del 30 y 40% del supuesto descuento”. El autor comenta también que: “En efecto, una de las mayores mentiras del PSE, fue la referida a la revisión mensual de los salario: [*sic*] a fin de evitar el deterioro del poder de compra; en la práctica se hizo lo contrario y en consecuencia no se cumplió una meta esencial del Pacto” (Ortiz, 1995: 100).

Al tomar posesión, en diciembre de 1988, el gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) ratificó la continuidad de la política neoliberal, cambiando el nombre del PSE al del Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE), el cual enfatizó la necesidad de recuperar el crecimiento económico que había sido tan limitado durante el gobierno anterior (González, 1996: 111). El PECE planteaba: 1) ajustar diariamente un peso en el tipo de cambio a partir de enero y hasta junio de 1989; 2) aumentar los precios de los productos y servicios del sector público, sin incluir los que tienen un mayor impacto inflacionario como gasolina y otros derivados del petróleo; 3) modificar la estructura de aranceles a la importación para racionalizar la apertura comercial; 4) impulsar la actividad agropecuaria mediante estímulos regionales y la revisión de los precios de garantía para el ciclo otoño-invierno; 5) revisión de precios privados que presenten rezagos externos; 6) eliminación de medidas de regulación a los particulares en materia de trámites e inversión, y 7) renegociación de la deuda para reducir el peso de ésta (Ortiz, 1995: 110).

Los “pactos” del periodo 1987-1993 fueron aparentemente “exitosos” en el sentido de que lograron controlar la inflación y recuperar el crecimiento, llevando a un mercado cambiario estable. Sin embargo, la recuperación del crecimiento fue modesta e insuficiente y los beneficios del declive de la inflación y la estabilidad cambiaria no se transmitieron al ciudadano medio y su familia (Chávez, 1995: 89-90). La tasa de crecimiento del PIB comenzó a desacelerar a partir de 1990, mientras que el salario mínimo se redujo anualmente entre 6 y 7%, y el desempleo urbano también creció (Ramírez, 1996: 82).

Asimismo, a partir de 1989, el gobierno mexicano profundizó radicalmente el proceso de venta de las empresas estatales; la privatización que se extendió de las empresas pequeñas y medianas a las mayores empresas públicas, incluyendo áreas que el gobierno anterior

consideraba estratégicas como teléfonos, siderurgia, sistema financiero, aviación, actividades petroquímicas y telecomunicaciones.<sup>11</sup> Durante el sexenio de Salinas de Gortari, “la disminución del sector público es considerable, ya que en 1982 existían 1,155 entidades públicas y actualmente sólo 169, por lo que las desincorporaciones suman 822” (Martínez, Manrique y Bautista, 1996: 130). Pese a que los recursos que se obtuvieron por la venta de paraestatales —alrededor de 23,500 millones de dólares—, constituían una reserva para enfrentar acontecimientos inesperados, como la caída de los precios petroleros, la mayoría se utilizaba para pagar la deuda pública interna y externa (González, 1996: 111-113).

La apertura comercial seguía profundizándose en el mismo periodo, cuando se acordó reducir el arancel máximo de 40 a 20%, y se eliminaron los permisos previos a la importación, al firmarse la primera fase del PSE. También, como otra vertiente del proceso de apertura comercial, el gobierno promovió el proceso de la firma de acuerdos de libre comercio con diferentes países tales como: Estados Unidos, Canadá, la Comunidad Económica Europea, Chile, Grupo de los Tres (Colombia, Venezuela y México), Costa Rica y Bolivia. Entre ellos destacaba el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) acordado con Estados Unidos y Canadá (firmado en 1993), el cual fue el proyecto más importante del régimen salinista (Guillén, 2000b: 96).

A pesar del optimismo desde la autoridad, la apertura comercial no generó el crecimiento de exportaciones, sino que provocó mayor incremento en las importaciones. La balanza comercial se rompió en 1991, con 11 mil 63 millones de dólares de déficit y se deterioró en

---

<sup>11</sup> “Entre las medidas instrumentadas en el programa de desregulación, particularmente vinculadas al programa de privatización, destacan: el Nuevo Reglamento de Telecomunicaciones y la Modificación al Título de Concesión de Telmex, la liberación de las rutas y tarifas del transporte aéreo nacional, la supresión de permisos de siembra-exportación de hortalizas y frutas, la eliminación de obstáculos a la comercialización de cacao, azúcar y café, y la supresión de disposiciones sobre envasados y contenidos” (Rogozinski, 1997: 115).

los siguientes dos años a 15 mil 933 millones de dólares y a 13 mil 480 millones de dólares de déficit, respectivamente. Por su parte, el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos acumuló entre 1989-1993 un total negativo de 72 mil 554 millones de dólares, factor que se consideraba como el culpable de la crisis de 1994-1995. México financiaba este déficit de acumulación por los altos flujos de capitales foráneos atraídos por el proceso del TLCAN, pero un gran número de los inversionistas sacaron su dinero cuando las condiciones políticas y sociales del país eran “desfavorables” como ocurrió a principios de 1994.

#### **4.2.2. La relación entre el gobierno y los empresarios mexicanos en el proceso del patrón de acumulación neoliberal**

4.2.2.1. Estrategias de las organizaciones empresariales frente la nacionalización bancaria y la crisis de 1982

Al nacionalizar la banca durante el gobierno de López Portillo, se abrió un nuevo periodo de la relación entre Estado y los empresarios mexicanos. Ante esta incertidumbre y el estallido de la crisis de 1982, la respuesta empresarial en un primer momento fue bastante rigurosa debido a que se considera la nacionalización de la banca como una arbitrariedad del gobierno (Barraza, Leticia e Ilán, 1991: 421).

Desde entonces y hasta 1988 los empresarios mexicanos tendían a configurar acciones anti-gubernamentales, a pesar de que no se constituían en un bloque político, sino que tenían tendencias diversas y heterogéneas. Según Valdés (1997: 209), se pueden clasificar principalmente en tres tipos la estrategias empresariales frente a la nacionalización



bancaria: 1) La “estrategia corporativa”, que buscaba mejorar las posiciones del sector privado en la toma de decisiones; 2) la “estrategia partidista”, que canalizaba la participación de dirigentes, grupos y organizaciones del sector privado en los partidos políticos con el objeto de aumentar su presencia en ellos y competir electoralmente por puestos de representación popular; 3) la “estrategia cívica”, que buscaba ejercer una influencia creciente sobre otros actores sociales, principalmente en la constitución de movimientos sociales de “derecha”.

El primer tipo de estrategia, la corporativa, se consideraba más moderada y novedosa, mientras que las otras dos estrategias, la partidaria y la cívica, tendían a poner el acento mayormente en la derecha política. La estrategia partidista fue apoyada, en especial, por los empresarios de la región norteña (Baja California, Sinaloa, Sonora, Coahuila, Durango, Nuevo León, Chihuahua). Por ejemplo, esos empresarios participaron abiertamente con el Partido Acción Nacional (PAN) en las elecciones de 1983 en Chihuahua y de 1985 en Sonora y Nuevo León (sobre todo en Monterrey) (Barraza y Bizberg, 1991: 421).

Por su parte, un ejemplo representativo de la estrategia cívica fueron las reuniones “México en Libertad”, organizadas por la COPARMEX, la CONCANACO y el CCE con el propósito de alertar a la sociedad acerca de los excesos a los que podía llegar un gobierno que no tenía un sistema de peso y contrapeso. Estas protestas empresariales, de corte más radical, se realizaron en varias ciudades, especialmente en el norte, como la estrategia partidista. Pese a que se planeaba una reunión masiva en el Distrito Federal, fue cancelada por la presión del gobierno de Miguel de la Madrid (Mizrahi, 1992: 745). Por otro lado, las organizaciones representativas de los empresarios intentaron difundir la idea, mediante múltiples campañas en los medios de comunicación, de que la “iniciativa privada”, la

“economía de mercado” y la “sociedad civil” podrían identificarse como una contraposición al “gobierno y la “burocracia”. Con ello, propusieron que el Estado debería redefinir sus funciones y trasladar el dinamismo económico de la centralidad estatal hacia el sector empresarial (Valdés, 1997: 214-215).

#### 4.2.2.2. La reconciliación entre el Estado, banqueros y exportadores mexicanos

A partir de 1985, las dos estrategias mencionadas (partidista y cívica), seguían manteniéndose solamente en la región norteña del país, ya que los banqueros y exportadores mexicanos empezaron a retirar su postura anti-gubernamental. Los empresarios del norte participaron en las elecciones del año 1986 para gobernador del estado de Sinaloa. Como resultado, asumió el cargo el candidato del PAN, el ingeniero Manuel J. Clouthier, conocido entonces por el presidente de la COPARMEX y del CCE, compitiendo con Francisco Labastida la candidatura del Partido Revolucionario Institucional (PRI), quien estuvo en la secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal. Posteriormente Clouthier logró su postulación para ser el candidato a la presidencia de la República en 1987, pero obtuvo sólo 17% de los votos (Arriola, 1988b: 30-32).

La razón principal por la que esos banqueros y exportadores rectificaron su postura anti-gubernamental tiene que ver con la liberalización acelerada de la economía mexicana en 1985-1987, provocada por el ingreso al GATT. En 1979, el gobierno anterior a López Portillo había requerido consulta pública y debate abierto respecto a la membresía del GATT, en donde habían participado varios representantes de diferentes grupos sociales, organizaciones empresariales e intelectuales, así como del Estado. Sin embargo, el debate terminó, en marzo de 1980 con la declaración de que México no ingresaría al GATT. La

participación del sector privado había sido controlada y limitada en el foro de la consulta pública, mientras que los participantes estatales habían adoptado firmes posiciones. Al mismo tiempo, las organizaciones empresariales estaban divididas, entre las cuales la CANACINTRA había hecho un fuerte *lobby* contra la medida del gobierno debido al miedo de que sus miembros se hubiesen debilitado por la competencia internacional. El Estado también se había dividido en la cuestión, y los Ministerios de Industria, Relaciones Exteriores, Finanzas, Agricultura y Trabajo se opusieron, mientras que los de Comercio, Interior, Planificación y Presupuesto y el Banco de México estuvieron a favor.

En noviembre de 1985, el gobierno de De la Madrid volvió a solicitar la membresía del GATT cuando el PIRE, primer paquete de estabilización, había fracasado. Después de un debate público limitado, en agosto de 1986 se permitió su ingreso al GATT y, por consiguiente, México encontró los requerimientos de la liberalización económica por esa institución. En el debate de 1985-1986, el apoyo de las organizaciones empresariales fue más organizado y franco que el caso anterior. Los líderes de la COPARMEX, CONCANACO y CONCAMIN sostuvieron abiertamente su apoyo diluyendo la oposición continua de la CANACINTRA, cuyo presidente reclamaba todavía que el ingreso al GATT amenazaría la supervivencia de las empresas pequeñas y medianas de México (Thacker, 1996: 155-160).

La otra razón por la cual los banqueros y algunos grandes empresarios abandonaron la posición política antagónica fue su reconciliación con el gobierno de Miguel de la Madrid por medio del Pacto (Mizrahi, 1992: 745). El gobierno necesitaba un aliado empresarial para competir con el candidato presidencial del PAN, Manuel Clouthier, quien recibía un gran apoyo de la COPARMEX y la CONCANACO (Valdés, 1997: 204-205). Por su parte, los banqueros y exportadores acababan de asumir la hegemonía del CCE a mediados de los años

ochenta, por lo cual podían participar en el proceso del Pacto. Ello significaría el primer caso en que los representantes empresariales participaron oficialmente en la toma de decisiones estatal.

Hubo un gran conflicto para que los banqueros y exportadores tomaran la hegemonía del CCE. Cuando Clouthier dejó la presidencia del CCE en 1983 se presentó la candidatura de Claudio X. González, ex-presidente del CMHN (Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, organización que representa a las grandes empresas más concentradas del CCE), quien representaba a banqueros y exportadores. No obstante, esa decisión provocó una fuerte oposición de José María Basagoiti y Emilio Goicoechea, líderes de la COPARMEX y la CONCANACO, respectivamente. Por lo tanto, Jorge A. Chapa debió sustituir a Clouthier en el cargo. Dos años después, cuando se formó el PSE, se presentó otra vez Claudio X. González en la elección del CCE y resultó ganador a pesar de varias dificultades que provenían de los empresarios de la región nortea (Hernández, 1991: 467).

A partir de entonces el CCE se aproximaba cada vez más al proyecto neoliberal, formándose una nueva “tecnocracia” en los gobiernos de Miguel de la Madrid, de Carlos Salinas y de Ernesto Zedillo. En todo ese periodo, según Tirado, la disputa por la presidencia del CCE se venía desarrollado entre los representantes de la “impugnadora facción liberal conservadora” (agrupada en la CONCANACO y la COPARMEX) y la “hegemónica facción tecnocrática o liberal pragmática (agrupada en el CMHN, la AMIS, la AMIB y la ABM) (Tirado, 1997: 18-19).

#### 4.2.2.3. El proceso del TLCAN y la representación empresarial

A principio de la década de los noventa, cuando inició el proceso de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y las negociaciones de acuerdos comerciales con otros países, los empresarios mexicanos buscaban representar de manera unificada sus intereses heterogéneos, y fundaron en junio de 1990 la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), constituida por las siguientes organizaciones: la CONCAMIN, la CONCANACO, la COPARMEX, la AMIS, el CMHN, el Consejo Nacional Agropecuario (CNA), la AMCB, la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO-México), la CANACINTRA, el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI), la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), el Consejo Nacional de Comercio Exterior (CONACEX), el Capítulo Mexicano de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y la Cámara de Comercio México-Estados Unidos (CCMEU).

La COECE fue un ejemplo interesante de la cooperación entre el Estado y los empresarios mexicanos. En 1988, el gobierno convocó a los organismos empresariales, cámaras y asociaciones de importadores y exportadores a una serie de encuentros para analizar la situación de la industria mexicana, sus necesidades y potencialidades, así como para formular políticas y programas tendientes a promover las exportaciones. Ante ello, los líderes empresariales crearon la Coordinadora como dependiente del CCE y designaron titular de la organización a Juan Gallardo Thurlow, presidente de la Comisión México-Estados Unidos del CEMAI, con el objetivo de aprovechar su experiencia con respecto a relaciones comerciales con Estado Unidos (Alba, 1997: 152-153).

Surgida así como una pequeña comisión para opinar sobre el Programa de Importaciones para Empresas Exportadoras, la COECE se convirtió de forma acelerada en una compleja organización. A pesar de que podían participar todas las ramas industriales exportadoras y no exportadoras que consideraran que el TLC les podía beneficiar o afectar en alguna forma (Puga, 1997: 127), la COECE mostró una “sobrerepresentación” de los intereses de los grandes grupos empresariales de México, los importadores y exportadores y el sector financiero. Por su lado, los pequeños empresarios, quienes han sido más afectados por la nueva política económica, indicaron una “sub-representación” por parte de esa organización (Méndez, 1997: 151-152).

Desde 1992, al interior de la SECOFI se hablaba de la transformación de la Ley de Cámaras, cuestionando las funciones de representación de las organizaciones empresariales. La CANACINTRA, en especial, manifestaba forzosamente su postura de oposición, ya que la nueva ley aboliría la afiliación obligatoria, que era fuente de legitimidad y capacidad de esa organización para negociar con el gobierno. Finalmente, la nueva Ley de Cámaras se aprobó en 1996 en un contexto económico difícil, por lo que el sector empresarial le obligaba a aceptar nuevos requisitos en el trato institucional. Esa nueva ley, que se declaró el primer día de enero de 1997, incluía la afiliación voluntaria de las cámaras y desarticulaba la protección oficial que se dio al corporativismo empresarial durante más de cincuenta años (Puga, 1997: 133).<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> De acuerdo con Puga (2004: 244-245), en la actualidad se observa un nuevo tipo de vínculo entre el gobierno y la gran burguesía en México: “[...]la llegada de Fox parecería la consolidación del proyecto político de aquella facción empresarial que, desde 1982 se enfiló hacia la participación electoral y la transformación en el sistema de valores ciudadanos en el país que más arriba identificamos como la liberal-conservadora y que hoy encuentra un amplio reconocimiento por parte del nuevo gobierno. La inclusión en el gabinete de Carlos Abascal (ex-presidente de COPARMEX y director del Céspedes en su primera etapa) como secretario del Trabajo, así como un discurso presidencial enfocado a la mayor privatización de la sociedad, a partir del apoyo al

#### **4.2.3. La reestructuración empresarial y la centralización de capital de los grupos económicos mexicanos**

Las grandes empresas mexicanas, que habían revelado una tendencia evolutiva generada desde el patrón de acumulación sustitutivo de importaciones, debieron reestructurarse por la crisis de 1982 y asumir su producción a escala internacional para enfrentarse con la nueva condición de competitividad creada por la apertura de la economía mexicana. El papel del Estado también fue decisivo, directa e indirectamente, para facilitar la reestructuración empresarial y la internacionalización de su capital. Hubo tres componentes substanciales, según Garrido, a través de los cuales las grandes empresas mexicanas llevaron a cabo la reestructuración y la internacionalización de sus negocios.

En primer lugar, las políticas gubernamentales de rescate de las empresas endeudadas en dólares se aplicaron desde 1983 mediante el programa Fideicomiso para la Cobertura del Riesgo Cambiario (FICORCA), lo que permitió a las grandes empresas retomar el camino del saneamiento financiero y la reestructuración económica, así como enfrentar con éxito su actual internacionalización.

En segundo lugar, la privatización de empresas públicas no financieras en el período 1986-1994 favoreció básicamente a grandes empresas mexicanas ya que las extranjeras

---

pequeño negocio, refleja esta coincidencia de intereses entre ese grupo empresarial más proclive a la acción política por la vía electoral y un presidente que ingresó a la política a principios de los años noventa, sostenido justamente por esa coalición de asociaciones empresariales y ciudadanas a nivel local en el estado de Guanajuato. Por otra parte, la presencia de funcionarios surgidos de las grandes empresas exportadoras en puestos de gobierno (Petróleos Mexicanos, Comisión Federal de Electricidad) y la incorporación de los presidentes de las propias empresas en consejos consultivos y comisiones mixtas fortalece la influencia empresarial en el Poder Ejecutivo. Sin embargo, algunas acciones gubernamentales merecieron, durante los primeros meses de gobierno, el reclamo de las asociaciones que sintieron que la nueva relación empresarial con el gobierno no pasaba necesariamente por la vía de las asociaciones empresariales, sino que se manejaba por canales más personalistas y poco institucionales”.

estuvieron excluidas de participar en dicho proceso, salvo como socios tecnológicos. Por el contrario, las grandes empresas mexicanas podían comprar empresas públicas con lo que lograron incrementar significativamente su tamaño.

En tercer lugar, la venta de los bancos permitió la formación de grupos financieros e industriales, manteniendo un sostenido proteccionismo en el que no se permitió la presencia de competidores internacionales. Como resultado, el sistema financiero del país quedó en manos de un reducido grupo de grandes empresas mexicanas. Las empresas, actualmente internacionalizadas, ocuparon un lugar relevante en estas privatizaciones bancarias, lo que les facilitó disponer de condiciones muy favorables para apoyar financieramente sus procesos de inversión en el país y en el exterior, así como captar extraordinarias utilidades financieras.

En cuarto lugar, el plan Brady (renegociación de la deuda externa pública mexicana) concluido en febrero de 1990, creó un ambiente favorable a las grandes empresas mexicanas con lo que pudieron regresar a los mercados financieros internacionales luego de casi una década de exclusión de los mismos. Esto permitió que las empresas lograran financiamiento en condiciones competitivas internacionales, no sólo para financiar las inversiones en el país con el fin de mejorar su competitividad y eficiencia, sino también a los que necesitaban para concretar sus inversiones directas en el exterior, ya sea mediante fusiones y adquisiciones o por la vía de instalar nuevas plantas (Garrido, 2001: 21-24). Al respecto, Zebadúa (1994: 632) comenta:

Bajo el Plan Brady el gobierno mexicano gozó, por primera vez en casi una década, de condiciones político-financieras favorables en el entorno internacional para llevar adelante un programa de reactivación de la economía nacional. Y, si bien aún falta por hacer un balance histórico de la renegociación de la deuda, México pudo volver a



participar –después de varios años de ausencia- en los mercados internacionales de capital.<sup>13</sup>

Con la crisis económica de 1982 la mayoría de las empresas mexicanas enfrentaba un cargo enorme de su deuda interna y externa debido a la excesiva expansión de sus negocios y, además, la condición de reembolso de la deuda empeoró por la devaluación de la moneda nacional. Entre ellas, destacaba el Grupo Alfa, el cual fue controlado por Bernardo Garza Sada. Tras separarse del Grupo Monterrey en 1974, este grupo había iniciado los negocios de acero, fabricación de papeles, estaciones de televisión regional y, en el siguiente año, participó en los negocios petroquímicos y químicos, aparatos electrodomésticos, propiedades inmobiliarias y de turismo, y adquirió una minoritaria participación en el capital de una televisora a nivel nacional. Hasta el año 1980, el Grupo Alfa continuaba su expansión en áreas de actividades como alimentos, textiles, bicicletas, motocicletas y autopartes, entre otros (Hocino, 1993: 518-520). Para cumplir sus planes administrativos, este grupo solicitó al gobierno de López Portillo un préstamo de 12 mil millones dólares, que se convirtió en una deuda impagable. A partir de entonces, este grupo estuvo por más de seis años bajo el control de los bancos acreedores y, en 1987, terminó su reestructuración. Hacia mediados de 1989, recuperó el control del 27% del capital total del grupo, con lo que Alfa logró nuevamente su “mexicanización” (Concheiro, 1996: 176-177).

---

<sup>13</sup> El plan Brady surgió en marzo de 1989 y concluyó en febrero de 1990 entre el gobierno de Salinas de Gortari y el comité asesor de bancos, representante de más de mil instituciones acreedoras, por medio del cual cubrió cerca de 48,000 millones de dólares de deuda bancaria. “Alrededor de la mitad de los bancos acreedores eligió intercambiar aproximadamente 22,000 millones de dólares por bonos del mismo valor nominal pero con intereses más bajos. Otros 20,000 millones de dólares fueron canjeados por bonos con tasas de interés flotantes con 35% de descuento. Finalmente, algunos bancos eligieron la tercera opción considerada en el Plan: prestar dinero nuevo por un periodo de tres años. El gobierno mexicano obtuvo varios préstamos por un total de 7,000 millones de dólares que sirvieron para afianzar el inicio del proceso de reestructuración” (Zebadúa, 1994: 632).

A mediados de la década de los ochenta, cuando inició la privatización de algunas empresas estatales, las grandes empresas mexicanas participaban activamente en las fusiones y adquisiciones. El Grupo VISA (Garza Lagüera), con el producto de su indemnización por Banca Serfin, adquirió en 1984 la mayoría de las acciones de la arrendadora, la afianzadora, la almacenadora y la compañía de seguros Serfin. Este grupo logró comprar 20% de CYDSA, 12.8% de Seguros La Provincial y 20% de Transportación Marítima Mexicana, mientras que, en 1985, compró Cervecería Moctezuma, que se encontraba en graves dificultades económicas, por medio del Holding PROA.

Por otro lado, el Grupo Cemex (Zambrano), asociándose con F.L. Smidth Fuller (danés), adquirió en 1987 Cementos Anáhuac. Además, durante los siguientes tres años, el grupo compró dos compañías en el extranjero: Sunbelt Enterprises y Pacific Coast Cement, penetrando en el mercado norteamericano. En 1988, ese grupo compró Lehigh White Cement Co. asociándose con Portland Cement Co.; adquirió la cadena de Hoteles Marriot y, posteriormente, compró Cementos Tolteca, que estaba asociada con Blue Circle West (Basave, 1996: 184-185).

El caso más destacado de centralización de capital fue el Grupo Carso (Carlos Slim). Fundado en 1980 como Grupo Galas (propietario de la imprenta Galas de México), logró en sólo diez años adquirir la mayoría de acciones de 109 empresas. Este grupo controla también Teléfonos de México (Telmex) por medio de la propiedad de la parte decisoria (5.48%) en el paquete de control de esa compañía (20%) (Concheiro Bórquez, 1996: 176). En 1989 el grupo adquirió la participación del Estado en Química Fluor, Minera Lampazos y Minera Real de los Ángeles. Durante la segunda mitad de los años ochenta, ese grupo logró comprar, además de Telmex, acciones en las siguientes empresas: Sanborns,

Tabacalera Mexicana, Loreto y Peña Pobre, Hulera El Centenario, Artes Gráficas Unidas, y la casa de bolsa que controlaba Inbursa (Basave, 1996: 185).

Desde diciembre de 1990, en sólo un año, se compraron al Estados los siguientes bancos:

- 1) Multibanco Mercantil de México, por Casa de Bolsa Probursa (José Madariaga).
- 2) Banpaís, por Casa de Bolsa Mexival (Julio C. Villarreal).
- 3) Banca Cremi, por Casa de Bolsa Multivalores (Villa R. Gómez y A. Covarrubias).
- 4) Banca Confía, por Casa de Bolsa Ábaco (Lankenau, Mier, y H. Garza González).
- 5) Banco de Oriente, por el grupo de empresarios Margáin y Berlanga.
- 6) Banco de Crédito y Servicio, por el grupo de empresarios Alcántara, Mendoza y Goldberg.
- 7) Banamex, por Casa de Bolsa ACCIVAL (Roberto Hernández y Alfredo Harp Helú).
- 8) Bancomer, por el grupo Valores Monterrey (VISA, Eugenio Garza Lagüera).
- 9) Banco BCH, por el grupo de Cabal Peniche y C. Bracho.

Entre 1992 y mayo de 1993 se vendieron al sector privado otros 35 de los bancos más fuertes del país, entre los que destacan:

- 1) Banca Serfin, por el grupo Vitro-Operadora de Bolsa (Adrián Sada).
- 2) Banco Mexicano Somex, por Casa de Bolsa Invermexico (Carlos Gómez y Gómez y Manuel Somoza).
- 3) Banco Promex, por Casa de Bolsa Valores Finamex (Eduardo Carrillo).
- 4) Banco del Atlántico, por Grupo Bursátil Mexicano (Jorge Rojas, Alfonso de Garay y Raimundo Leal).
- 5) Banoro, por Estrategia Bursátil (Fernando Obregón, Rodolfo Esquer y Antonio Beltrán).
- 6) Banco Internacional, por grupo Prime (Antonio del Valle).
- 7) Banco Comermex, por Inverlat (Agustín Legorreta).
- 8) Banco del Centro, por Multivalores (Hugo Villa).
- 9) Banco Mercantil del Norte, por Grupo Maseca (Roberto González) (Basave, 1996: 190-191).

De esta forma, se consolidaron las grandes empresas mexicanas no sólo por un evidente proceso de centralización de capital, sino también por una mayor concentración del capital

en un número reducido de grupos económicos. De acuerdo con la revista *Expansión* entre los 91 grupos principales del país en 1994 los diez primeros concentraron 55% de las ventas, 56% de los recursos y 48% del empleo durante 1993, los cuales fueron: Vitro, Carso, Cemex, Alfa, Visa, ICA, Televisa, Aerovías de México, Desc y Empresas La Moderna (Concheiro, 1996: 35).<sup>14</sup>

Según Garrido (1998: 411):

Los nueve mayores grupos están compuestos mayoritariamente por los que ya existían antes de la reforma económica (“tradicionales”) pero también por unos pocos, pero muy poderosos grupos, surgidos durante la reforma (“nuevos”) los que se han convertido en el símbolo más característico de la misma. En la cima de estos últimos se encuentra el grupo Carso, de fuerte desarrollo en la segunda mitad de los años ochenta y especialmente en la década siguiente a partir de su acceso a las privatizaciones (Telmex).

Entre estos grupos, Cementos Mexicanos (Cemex) es el único que no es propietario de bancos, ni es poseído por ellos, mientras que entre los demás grupos la articulación financiera-industrial fue una modalidad de acceso más abierto (Garrido y Peres, 1998: 50).

Posteriormente, después de la firma del TLCAN se inició un periodo de amplia asociación entre esos grupos y las empresas extranjeras, principalmente norteamericanas, puesto que antes de los años noventa predominaron en México grupos de capital social exclusivamente mexicano. Cuando el TLCAN entró en vigor, en febrero de 1993, se mostraron 1,500 proyectos de coinversión y alianza estratégicas, entre los que destacaban: Vitro, que se asoció con Corning Glass; Femsa, con la Philip Morris y con la canadiense John Labbat;

---

<sup>14</sup> No obstante, como dice De la Peña (1993: 77): “Los demás capitales, muy numerosos y desintegrados, aunque no del todo desprotegidos por la política estatal, sufren crecientes presiones que asimismo los obligan a reorganizarse radicalmente para sobrevivir, subordinarse a las monopolistas o monopsonistas o desaparecer, aunque la competencia y los precios monopólicos internos y externos no dejan de permitirles algunos resquicios (o “nichos”, se dice ahora) por la vía de la producción subcontratada, los servicios, la circulación mercantil e incluso los vericuetos de la “economía informal”, que incluso ahora más que antes echa mano de trabajadores sub o desocupados, quienes en un proceso de acumulación básicamente monopolista *no alcanzan* empleo “remunerador” o lo *pierden* en el de recomposición del capital que forma parte de aquél”.

Protexa, con Pepsi, Burlington Northern Railroad, Northern Telecom y Circle K, entre otras; GIS con la ATT y Cisco Systems; IMSA con Durex; Condomex con Sealed Power, Pakard Electric y Maremont; Cifra con Wal-Mart Stores y Sam's; Comercial Mexicana con Price Club; Liverpool con Kmart, JC Penney y Dillard's, y Gigante con Fleming, Tandy y la francesa Carrefour (Concheiro, 1996: 36-37).

### **4.3. Corea del Sur**

#### **4.3.1. La segunda fase consolidada del patrón de acumulación secundario-exportador**

##### 4.3.1.1. La crisis de 1979-1980 y la segunda fase consolidada del patrón de acumulación

La crisis de 1979-1980 sucedió, por un lado, debido al colapso del régimen de Park, el cual había desempeñado un papel en el Estado desarrollista sudcoreano. Por otro lado, la contradicción del patrón de acumulación secundario-exportador en la década de los setenta, así como el empeoramiento de las condiciones del comercio exterior provocado por la recesión del capitalismo mundial y los *shocks* petroleros en el mismo periodo, provocaron la crisis.

La reestructuración de la economía sudcoreana fue generada entre 1979 y 1980, cuando el Estado desarrollista del régimen de Park fue remplazado por el nuevo régimen militar encabezado por el general Jon. El gobierno de Park, con el objeto de controlar la inflación provocada por la expansión económica en los años setenta, aplicó en junio y agosto de 1978

medidas para aumentar la tasa de interés y controlar la especulación de bienes inmuebles. No obstante, ésta no resultó efectiva, ya que la economía sudcoreana entró en aquél entonces en una fase recesiva.

Al mismo tiempo, la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) aumentó el 28 de junio de 1979, 59% el precio petrolero que impactó a la economía sudcoreana, la cual dependía intensamente de ese recurso natural dentro de su consumo energético y cuyo peso fue de 61.0% en 1979 en contraste con el 53.9% en el primer *shock* petrolero en 1973. Por esta razón, el patrón de acumulación secundario-exportador de la misma década funcionaba con sobreproducción y sobreinversiones en las industrias pesadas.

Por otro lado, se produjo una profunda crisis social y política en ese periodo, con varias manifestaciones obreras, estudiantiles y ciudadanas contra el régimen militar. El gobierno de Park promulgó el 18 de octubre de 1979 la “Ley Marcial” en Busan y decretó dos días después a Masan y Changwon como ciudades “bajo guarnición”. En esta situación, el 26 de octubre del mismo año sucedió el asesinato del Presidente Park, lo cual fue un elemento importante para que se disminuyeran las inversiones y los créditos del capital nacional y extranjero, además del elemento referido, la crisis del patrón de acumulación. Como resultado, en 1980 se registró -5.2% de crecimiento del Producto Nacional Bruto, que fue el más bajo desde 1953 (Lee, 1999: 325-326).

Después del corto periodo de la “Primavera de Seúl”<sup>15</sup> con el gobierno transitorio de Choi Gyu-ha, el general Jon que había dirigido el golpe de Estado el 12 de diciembre de 1979 encabezó nuevamente un segundo golpe de Estado el 18 de mayo del siguiente año,

---

<sup>15</sup> De enero a abril en 1980 ocurrieron más de 800 huelgas mientras que los estudiantes e intelectuales se manifestaban continuamente, pidiendo al nuevo gobierno anular la “Constitución de Yushin” promulgada en 1973 y la “Ley Marcial” que se declaró con el asesinato de Park (Kim, 2000: 168).

atreviéndose a provocar la “Masacre de Gwangju”,<sup>16</sup> la cual se convirtió posteriormente en un error político de Jon, ya que este acontecimiento desempeñó un papel primordial en la permanencia de fuertes oposiciones estudiantiles y de la sociedad civil a lo largo de su mandato.

Al tomar la presidencia, Jon aplicó una serie de medidas para la estabilización económica frente a la crisis del primer patrón de acumulación secundario-exportador, las cuales contenían: 1) Reajustar las inversiones en las industrias pesadas y químicas. 2) Liquidar las empresas insolventes. 3) Apoyar de forma preferencial a las grandes empresas mediante la rectificación favorable de la ley laboral. 4) Intensificar el control laboral reprimiendo los movimientos obreros. 5) Congelar el salario real, y 6) Controlar el precio de los productos agrícolas, entre otros (Asociación de la Sociedad y la Economía de Corea, 1994: 104-105). Estas medidas intentaron recuperar la competitividad de la economía sudcoreana por medio del control de los salarios y de la inflación, lo que atribuía a los trabajadores la carga de la reestructuración económica. Antes de aplicarlas en 1980, fueron detenidos la mayoría de los líderes sindicales y se destruyeron varios sindicatos independientes formados en la década anterior (Ryu, 1998b: 122).

Dichas medidas, que encajaban en el esquema de una estrategia “neoconservadora” de los países desarrollados, llevaron a la economía sudcoreana: 1) transitar a una economía dirigida por el sector privado a causa de la liberalización bancaria, la privatización de las

---

<sup>16</sup> Gwangju es la capital de la provincia de Jonranamdo, en el suroeste de la península coreana, también es el lugar natal de Kim Dae-jung quien había sido el opositor más influyente contra la dictadura militar y, después, tomó la presidencia en 1998-2002. La nueva fuerza militar encabezada por Jon, después de su segundo golpe de Estado, detuvo a Kim y a otros líderes políticos y de la sociedad civil y disolvió la Asamblea Nacional, por lo cual estalló a nivel nacional una manifestación masiva, en especial, en Gwangju, donde logró ocuparse la ciudad por los soldados ciudadanos durante cinco días. Mientras tanto, Jon envió la tropa paracaidista bajo el permiso de Estados Unidos y así aplastó violentamente a esos soldados, produciendo al menos 200 asesinados y más de 2,000 heridos (Kim, 2000: 169).

empresas públicas y la reactivación del mercado de capitales, y 2) permitir la internacionalización de los *chaebols* por medio de la liberalización de capital promulgada en 1981 y de la nueva ley de la inversión extranjera en 1984 (Asociación de la Sociedad y la Economía de Corea, 1994: 104-105).

#### 4.3.1.2 Los *chaebols* ante la reestructuración económica encabezada por el Estado

La medida del nuevo régimen que influyó fuertemente en los *chaebols* fue la liberalización financiera, misma que emprendió su marcha en 1981 con la privatización parcial de los bancos comerciales a escala nacional. Con ello, los principales *chaebols* se extendieron rápidamente hacia el sector financiero y, por ende, pudieron fortalecer su posición preferencial en el mismo sector.

Otra medida importante para los *chaebols* fue la privatización de las empresas públicas y estatales, en donde los *chaebols* utilizaron su nuevo recurso económico, generado por la extensión de sus actividades hacia al sector financiero, para comprar las empresas privatizadas. El proceso privatizador permitió a los *chaebols* expandir sus actividades y adquirir un poder exclusivo y monopolístico en la economía sudcoreana, especialmente en las industrias pesadas y químicas, provocando la centralización y concentración de la estructura económica de ese país en unos pocos *chaebols*. En pocas palabras, a pesar de que dicha privatización intentaba disminuir la concentración económica, no sirvió sino para agravar el problema.

La tercera medida que benefició a los *chaebols* fue la transición estratégica hacia las industrias de alta tecnología y el aumento de la inversión extranjera directa. Los *chaebols*



también aceleraron su presencia en estas industrias con el objetivo de competir con las empresas extranjeras en el mercado doméstico, invirtiendo masivamente en la investigación y desarrollo y en la educación tecnológica. Esas inversiones se concentraban, particularmente, en las industrias tecnológicas tales como: semiconductores, computación, genética, informática, telecomunicaciones y aviación. Por otra parte, los *chaebols* iniciaron, a mediados de los años ochenta, producciones internacionales mediante inversiones extranjeras directas en otros países. A menudo, estas inversiones se realizaban por medio de una alianza estratégica con empresas extranjeras o la adquisición de algunas empresas extranjeras de alta tecnología. Esas alianzas y adquisiciones permitieron a los *chaebols* sudcoreanos adaptarse de manera contundente a la circulación productiva en escala mundial.

Uno de los cambios más importantes vinculado a la liberalización económica del régimen de Jon fue intensificar la concentración del poder económico de los *chaebols*. Durante el periodo de 1979-1985, la tasa de crecimiento de las ventas llegó a 34.5% en promedio, mientras que la tasa de crecimiento del PNB sólo alcanzó 5.4% en promedio, en ese mismo lapso. Por otra parte, los *chaebols* sudcoreanos obtenían su posición monopólica en el mercado interno, ya que aún no existía una fuerte competencia con las empresas extranjeras. A pesar de que estos *chaebols* competían entre ellos, tanto en el mercado interno como en el mercado externo, el Estado sudcoreano desarrollaba una estructura orgánica del mercado interno en la cual un puñado de *chaebols* ejercía su poder monopólico.

El crecimiento acelerado de los *chaebols* estaba estrechamente vinculado a la tendencia de la diversificación de sus inversiones en varias industrias inconexas. Hasta la década de 1970, estos *chaebols* se habían concentrado en las industrias manufactureras y ocupado aproximadamente 60% del total de su valor agregado. Por el contrario, a partir del decenio

de los ochenta, las actividades de estos conglomerados se expandieron desde la construcción naval y las industrias automotriz y eléctrica hasta los almacenes financieros y las emisiones vía satélite. En pocas palabras, los *chaebols* se extendieron a casi todas las ramas de la industria (Kim, 2000: 127-131).

En suma, la liberalización económica del gobierno de Jon marcó el desvanecimiento del Estado desarrollista y el auge de los *chaebols*. En términos concretos, esta liberalización provocó una profunda mutación en la hegemonía estatal de la economía y en la relación entre el gobierno y los *chaebols*. No obstante, como refiere Marchini (2000: 88);

si bien Corea del Sur introdujo con rapidez ciertas reformas financieras, como la privatización de la banca de depósito que se da en 1981, no ha procedido a desreglamentar rápidamente el sistema; la liberalización ha sido postergada hasta inicios de los años noventa, y las primeras medidas procuraron más bien apoyar el esfuerzo de estabilización y de reestructuración, mediante la movilización del ahorro interno y la voluntad de contener el costo del dinero.

#### 4.3.1.3. La formación de la nueva alianza de carácter neoliberal entre el Estado y la gran burguesía

El nuevo régimen militar, abandonando la “obsoleta” ideología del Estado desarrollista, formó una nueva alianza entre las élites militares, la gran burguesía y la burocracia económica quienes, influidos por la ideología neoliberal, enfatizaban su política económica hacia el libre mercado, la privatización, la desregulación y la apertura al exterior. El presidente Jon ubicó a esos economistas neoliberales en altos puestos para que ellos pudieran controlar jerárquicamente a los burócratas económicos. Por ejemplo, la política de la liberalización económica podía promoverse de forma acelerada por Jae-il Kim, quien había hecho un doctorado en economía en la Universidad de Stanford, en Estados Unidos.

Entre los burócratas de esta corriente destacaban: Gyong-shik Kang, Gi-hwan Kim y Man-je Kim, quienes obtuvieron doctorados en economía en Estados Unidos.

En otras palabras, este nuevo régimen ejercía un poder monopólico en cuanto a las preferencias políticas, mientras que a los burócratas económicos neoliberales les otorgaba un derecho absoluto sobre la política económica. Este gobierno prefería más a los economistas académicos o burócratas económicos que a los burócratas del gobierno anterior, a los cuales atribuía la responsabilidad de la crisis. Por ejemplo, dentro del régimen de Jon, más de la mitad de los ministros pertenecía al grupo de los economistas académicos neoliberales, mientras que en el régimen de Park sólo dos de un total de 14 ministros procedían del mundo académico. De esta manera, los burócratas económicos del gobierno de Park, —quienes simpatizaban con las ideas de Friedrich List y de John Maynard Keynes a raíz de su educación durante la época colonial japonesa—, dejaron de tener la iniciativa en el patrón de acumulación secundario-exportador. Varios economistas neoliberales sudcoreanos, afines a Ludwig von Mises y a Milton Freidman, fueron contratados por universidades o instituciones gubernamentales (Kim, 2000: 171-172).

En suma, el gobierno de Jon intentó establecer una nueva reforma de libre comercio de acuerdo con la línea del Thatcherismo y del Reaganismo, a pesar de que promovía continuamente el patrón de acumulación desarrollado durante el régimen de Park. Asimismo, ese gobierno impulsó programas que abarcaban la estabilización de precios y la macroeconomía, incluyendo la austeridad de finanzas, el control de la inflación y la reducción salarial. Al mismo tiempo, los burócratas neoliberales intentaron promover la política económica centrada en el libre mercado y orientada hacia la economía mundial, y a la par que dosificar el papel del Estado en la economía (Kim, 2000: 170-173).

#### 4.3.1.4. Culminación y contradicción de la segunda fase del patrón de acumulación secundario-exportador

A principios de los ochenta el Estado sudcoreano comenzó a reajustar la estructura económica para ubicarse en el nuevo sistema del capitalismo mundial, pero por medio del “patrón ya existente”. Asimismo la transición y reestructuración de la economía sudcoreana se orientaba (más paulatinamente que la de México), hacia la liberalización financiera y comercial y la apertura del mercado interno, promoviendo la competencia entre las empresas privadas. De acuerdo con Kim y Geisse (1988: 47-48):

El acercamiento del sudcoreano a la liberalización exterior era *gradual, selectivo y pragmático*. El sector privado siguió la política empresarial de riesgo bajo la dirección favorable del Estado centralizada. Dirigiendo las políticas económicas, el estado utilizó crédito discrecional e incentivos microeconómicos para reasignar los recursos económicos a sectores estratégicos. Durante la mayoría del período de la liberalización y hasta fines de 1970s el modelo sudcoreano se dominó por una ideología económica de desarrollo-keynesiana. No fue sino hasta principios de 1980s cuando ocurrió un acercamiento más neoliberal establecido al nivel de toma de decisiones económicas. En Corea Sur, por consiguiente, la liberalización exterior no puede identificarse exclusivamente con los mecanismos del mercado libre. El estado orquestó y apoyó el mercado de varias maneras.<sup>17</sup>

Por otra parte, el Estado estimulaba intensamente a las industrias tecnológicas de alto valor agregado tales como automóviles, computadoras y semiconductores, mismas que se transformarían a partir de entonces en industrias seleccionadas y estratégicas. También el Estado apoyó —a pesar de la contradicción de su política económica—, a las empresas medianas y pequeñas y a las industrias ensambladoras con el objetivo de corregir los

---

<sup>17</sup> López (1997: 138) también está de acuerdo con la idea: “Los programas de liberalización en Asia han sido en general graduales y estratégicos. Corea, por ejemplo, ha enfatizado la desregulación financiera [...] Por todas estas razones, el Este de Asia ha seguido un patrón de diferenciación en los tiempos y sectores a liberalizar hasta principios del próximo siglo”.

siguientes problemas: la concentración y centralidad económicas, el desequilibrio entre industrias y el debilitamiento de la competitividad industrial.

La economía sudcoreana empezó a reestablecerse a partir de 1983, coincidiendo con la recuperación de la economía norteamericana. La tasa de crecimiento alcanzó 12.6% en 1982 y 9.3% en 1983. En el periodo comprendido entre 1985 y 1987 el patrón de acumulación secundario-exportador en Corea del Sur llegó a su culminación gracias a “las tres b” (el “bajo” valor de dólar norteamericano, las “bajas” tasas de interés en el mercado financiero internacional y el “bajo” precio del petróleo internacional). Estas tres bendiciones funcionaron para la economía sudcoreana como promotores del crecimiento. Por lo tanto, el patrón de acumulación secundario-exportador, que se había estancado a partir de la crisis de 1979-1980, se recuperó hasta que las condiciones internacionales favorables, dichas “tres b”, terminarían (Lee, 1999: 328-329).

Desde entonces, la economía sudcoreana logró un superávit de la balanza de cuenta corriente en el periodo de 1986-1988. Se registraron baja inflación y alto crecimiento, mientras que la deuda externa empezó a disminuir a partir de 1986, tras haber alcanzado la cifra de 46,800 millones de dólares en 1985. En medio de este ambiente positivo, en 1987, se instituyó el sexto plan quinquenal, del cual se esperaba alcanzar entre 6.5 y 7.5% de crecimiento económico. No obstante, gracias a la prolongación del auge de “las tres b”, la tasa de crecimiento llegó a 13% en 1987 y a 12.4% en 1988, rebasando las proyecciones gubernamentales. El superávit de la balanza de pagos internacional se situó en 9,800 millones de dólares en 1987 y en 14,200 millones de dólares en 1988.

Sin embargo, este patrón de acumulación contenía una grave contradicción: la pérdida del control estatal por parte de los grandes capitalistas, particularmente los *chaebols*, a raíz

de la fortaleza de su poder económico. Además, los burócratas económicos que lograron asociarse con el nuevo régimen militar apoyaban a los *chaebols* por medio de la difusión de la ideología neoliberal. Para esos burócratas, los principales problemas del patrón existente fueron: 1) La estrecha articulación entre el Estado y el capital. 2) La dominación estatal en las finanzas. 3) La corrupción del Estado autoritario. Ellos argumentaban que la intervención estatal en la economía era causante del riesgo moral (*moral hazard*) de las empresas privadas sudcoreanas y, por lo tanto, sería necesario que se consolidara el “poder del mercado libre” por medio de la libre competencia y de la apertura económica.

#### **4.3.2. El derrumbe del Estado desarrollista y la fase descendente del patrón de acumulación secundario-exportador**

4.3.2.1. La transición democrática, el derrumbe del Estado desarrollista y el declive de la relación simbiótica entre el Estado y la gran burguesía

No fue sino hasta 1987, con la democratización política y social, cuando terminó definitivamente el Estado desarrollista en Corea del Sur, a pesar de la eficiencia en su desempeño en la economía nacional. Al llegar a ese país la ola de la democratización de América y del sudeste asiático a finales de ese año, en Corea del Sur el patrón de acumulación existente enfrentaba dos desafíos: primero, aumentar el nivel salarial provocado por la expansión de los movimientos laborales después del proceso democratizador; y luego, surgir la alianza desequilibrada entre el Estado desarrollista y los

*chaebols*, ya que éstos obtendrían mayor autonomía y libertad en sus actividades económicas.

De hecho, el debilitamiento del Estado desarrollista sudcoreano inicio en el periodo de 1979-1981, durante la transición del gobierno de Park al de Jon. Sin embargo, el derrumbe de este Estado y la transición democrática de Corea del Sur entraron en vigor a mediados de la década de 1980 en virtud del continuo desafío de los movimientos estudiantiles, de los populares radicales, y de los partidos de oposición.

Un poco antes de la elección nacional en febrero de 1985, algunos líderes políticos de oposición tales como Kim Young-sam y Kim Dae-jung, quienes tomarían la presidencia posteriormente, crearon el Nuevo Partido Democrático de Corea (*Shinhanminjudang*). Este partido, que sostenía a la reforma constitucional mediante la Asamblea Nacional y apoyaba a las empresas medianas y pequeñas, reclamó el sistema de elección presidencial directa y la reforma constitucional para la transición democrática, inmediatamente después del triunfo en la elección general antes señalada.

La gran manifestación democrática en junio de 1987 tuvo dos detonadores: el homicidio por tortura de un universitario, Park Jong-cheol y la declaración de la protección de la Constitución del 13 de abril, que prometía Jon como el siguiente presidente. A partir de estos hechos, en junio de 1987, estudiantes y políticos de oposición realizaron una manifestación a escala nacional, que duró más de dos semanas. En consecuencia, Roh Tae-u, quien tomaría la siguiente presidencia, anunció la “declaración de 29 de junio” en el mismo año, aceptando las principales demandas de los partidos de oposición. El planteamiento de la reforma democrática de Roh incluía: el sistema de la elección presidencial directa, la reforma a los medios masivos de comunicación, el sistema

autónomo municipal y la amnistía política, lo cual fue un motivo para iniciar el proceso de la democratización en Corea del Sur (Kim, 2000: 176-178).

A causa de estos movimientos políticos democráticos se propagó la huelga de los trabajadores. Gracias a la “gran lucha obrera” de 1987-1988 se difundió el derecho de los trabajadores, que hasta entonces había sido reprimido, y aumentó el salario laboral de manera drástica, por lo que se estableció un nuevo modelo de desarrollo con base en el consumo masivo. En resumen, la culminación y el auge del patrón de acumulación secundario-exportador de la década de los ochenta, provocó una transformación importante en la economía sudcoreana. Un resultado fundamental en cuanto a la política económica fue la formación del mercado interno basado en el consumo masivo, lo que permitió la generalización de la demanda de automóviles y de artículos electrodomésticos (Instituto de la Sociedad de Corea, 1993: 18).

No obstante, la burguesía sudcoreana no participaba en este proceso democrático, ni siquiera apoyaba el establecimiento de la democracia plena. Por otra parte, ésta siempre había sido políticamente muy vulnerable y cooperaba de forma constante con los regímenes dictatoriales. Por ejemplo, una organización empresarial, la Federación de Industriales Coreanos (*Jongyongryon*), dio su respaldo al presidente Jon, cuando éste anunció la protección de la Constitución del 13 de abril, con la que intentó continuar su presidencia y mantener el régimen militar y dictatorial (Kim, 2000: 178).

Después de la elección presidencial directa de 1987, el presidente Roh, quien había sido el candidato presidencial del partido gubernamental y había ganado la elección con un nivel de apoyo de apenas 36%, tenía una fuerte presión del sector popular y de los partidos de oposición. Las demandas de estos sectores fueron: abolir la política financiera benefactora



de los grandes *chaebols*, aplicar el impuesto acumulativo a los grandes propietarios de tierra y declarar la ley para usar el propio nombre del usuario en actividades financieras, entre otros. El nuevo gobierno, por fin, tuvo que nombrar como nuevo Ministro de Planificación Económica a Jo Soon, quien era un burócrata económico orientado por la reforma radical (Kim, 2000: 182-183).

De acuerdo con el proceso de democratización política y la liberalización económica, a finales de los ochenta, empezó a crecer el conflicto entre el Estado y la gran burguesía. En este periodo se suspendió la junta política entre los distintos representantes de los *chaebols* y los burócratas gubernamentales manipulados por el presidente. Los *chaebols* empezaron a criticar abiertamente la política económica del gobierno. Por fin, en 1989, la Federación de Industriales Coreanos decidió no entregar al partido del gobierno el apoyo financiero, como una protesta frente a la política incoherente del gobierno de Roh (Kim, 2000: 81).

En síntesis, a partir de los ochenta, la relación cooperativa y subordinada de los *chaebols* con el Estado superrepresivo llegó a su fin y, en su lugar, aumentó continuamente la inconformidad y la discordia. No obstante, pese a que Corea revivía y experimentaba una nueva recomposición de la fuerza social, los *chaebols*, todavía era determinante el peso del Estado en las decisiones económicas y en la planificación en ese periodo. Sin embargo, los *chaebols* exigían cada vez con mayor fuerza ser considerados como verdaderos socios y, desde luego, el sector militar debía confirmar su declive y el Estado dejar de utilizar ciertos instrumentos para el control empresarial (por ejemplo, las políticas fiscales preferenciales) (Valencia, 1998: 501-502).

#### 4.3.2.2. La fase decadente del patrón de acumulación secundario-exportador

La fase decadente del patrón de acumulación secundario-exportador, en el caso sudcoreano, empezó en 1988, cuando tomó el poder el régimen de Roh Tae-woo quien fue el primer promotor del proceso de la democratización.<sup>18</sup> A pesar de que la economía sudcoreana introducía cada vez con mayor frecuencia varios elementos neoliberales, seguía aplicando —por lo menos hasta la crisis de 1997—, algunos factores básicos del patrón secundario-exportador como la intervención estatal en la economía y el fomento a las industrias seleccionadas, pese a que se diluyeron sus características originales.

Tan pronto como llegó a su clímax el patrón de acumulación secundario-exportador en Corea del Sur, durante el segundo lustro de los años ochenta, Estados Unidos comenzó a presionar a esta nación para que tuviera una mayor apertura económica, en particular, del sector financiero. Esto fue una consecuencia del conflicto comercial entre Estados Unidos y Corea del Sur, suscitado por el superávit comercial sudcoreano gracias a la “bonanza de los tres bajos” a mediados de la década de los ochenta. Consecuentemente, se aceleró la liberalización financiera y se estancaron las exportaciones a partir de 1989, bajo el proteccionismo y la recesión económica de los países desarrollados (Ryu, 1998: 288-289).

Por otra parte, la elevación del salario y la sobrevaluación de la moneda fueron otros elementos importantes que afectaron a sus exportaciones. De esta forma, la tasa de crecimiento de éstas cayó 28.3% en 1986, 36.4% en 1987, 29% en 1988 y 30% en 1989. Aun cuando, en 1990, alcanzó 9.3% debido a la bonanza de la construcción en el ámbito

---

<sup>18</sup> Esta fase decadente del patrón de acumulación coincide con el fin de la Guerra Fría, también con el periodo en que los NIC's asiáticos perdían cada vez más el mercado norteamericano para sus productos de exportación, y el mercado japonés no podía sustituirlo por la estrechez de su mercado interno. Esto causaría una profunda transformación del orden capitalista asiático (Lee, 2001: 132).

nacional, la balanza en cuenta corriente tuvo un déficit de 2, 200 millones de dólares ese mismo año y 8, 700 millones de dólares a causa del aumento de las importaciones de bienes de consumo e insumos, así como del déficit de la balanza turística. En 1992-1993, la economía sudcoreana registró entre tres y cuatro por ciento de crecimiento, su porcentaje más bajo desde 1980. Las inversiones no crecieron en los sectores manufactureros, sino en el rubro de la construcción con el plan de “2 millones de viviendas” entre 1990 y 1991.

Como señala Carney (1999: 192-193), estos elementos internos y externos en Corea del Sur, así como en Taiwán:

comenzaron a realizar un traslado masivo de sus manufacturas intensivas en mano de obra hacia otros países del sudeste de Asia [...] donde imperaban estructuras salariales más bajas. La otra cara de este movimiento [...] fue la mayor presión por lograr una transformación industrial acelerada y el avance tecnológico de las economías de los países de recién industrializados del este de Asia [...]. La rapidez y astucia con que los gobiernos de Taiwán y Corea del Sur están respondiendo a estos retos es impresionante y muestra que el Estado desarrollista se encuentra vivo aún.

El régimen de Kim Yong-sam quién tomó el poder en 1993, estableció la “política para la nueva economía” (*Shingyongje jongchaek*) encaminada a la aplicación de las medidas necesarias para la inversión en insumos y la reactivación de las exportaciones. De forma paralela, promovió la reforma de algunos sistemas para la transparencia financiera y la moderación de las restricciones económicas, entre ellas destacan programas plurianuales de reformas financieras y de apertura de la cuenta de capitales (Blueprint for Financial Reform and Programme for Capital Account Liberalization). En este contexto, se aceleró la desregulación de las operaciones de la banca comercial. Entre las medidas instauradas, para tal fin, “cabe señalar en primer lugar la eliminación de las directivas relativas a la asignación de recursos al sector manufacturero, así como de las restricciones o prohibiciones de crédito a los servicios (1995-1996), decidida a la vez que se

desmantelaban los controles de crédito aplicables a los conglomerados y al sistema del control del crédito agregado” (Marchini, 2000: 92-92).

En efecto, desde finales de los ochenta crecía la burbuja económica debido a los fondos excesivos en el mercado bursátil y al mercado de bienes inmuebles que procedían de las divisas extranjeras. También se incrementó la fuga del capital interno y se obligó al mercado financiero a tener una mayor apertura; como una recompensa por el superávit de la balanza comercial con Estados Unidos. A fines de 1993, la economía sudcoreana comenzó a recuperarse. La tasa de crecimiento fue de 5.1% en 1992, 5.3% en 1992 y de 8.6% en 1994. La sobrevaluación de la moneda japonesa fue un factor externo que repercutió en la situación de la economía interna. Los precios de las mercancías se mantuvieron en 6.2% a pesar de la elevación de los productos agrícolas por la sequía que se presentó ese verano. No obstante, en 1995 la economía sudcoreana logró un alto crecimiento y la estabilidad en los precios de las mercancías. Estos hechos aceleraron el ajuste económico y la apertura externa.<sup>19</sup> Aprovechando las circunstancias favorables que ofrecía la sobrevaluación de la moneda japonesa, la economía sudcoreana expandió sus exportaciones e inversiones en insumos, registrando un crecimiento de 8.9%. Simultáneamente, los precios de los artículos de consumo se elevaron solamente 4.5%.

El único problema fue la balanza comercial de pagos, que presentó un déficit de 8, 950 millones de dólares en 1991, ya que las importaciones crecieron 32% con 135 mil millones de dólares, pese a que las exportaciones crecieron 30.3% con 125 100 millones de dólares. Durante la segunda mitad de 1997 aumentó este déficit y se exacerbó la condición

---

<sup>19</sup> A pesar de la relativa aceleración de la apertura comercial bajo la presión internacional (los rubros liberados de los permisos de importación pasaron de 67.6% en 1979 a 97.2% en 1991), Corea mantuvo su estrategia de apertura lenta: después de 25 años de ingreso al GATT, llegó a este índice de liberalización de las importaciones próximo a 100% (Valencia, 1998: 510).

exportadora de algunos artículos estratégicos como los semiconductores y las siderurgias. Aun cuando en 1996 la tasa de crecimiento y los precios de las mercancías registraron un aumento de 7.1 y 4.9% respectivamente, la balanza comercial de pagos llegó a un déficit de 23, 720 millones de dólares a causa del agravamiento de la condición comercial provocada por un “alto costo con baja productividad”. En 1997, la economía sudcoreana llegó al momento más crítico de su economía reciente que comenzó con la quiebra del grupo Hanbo, un *chaebol*, y después, el estallido de la crisis económica.

En suma, en la fase decadente del patrón secundario-exportador, el Estado sudcoreano perdió mucha de su autonomía absoluta tradicional, y debido a la democratización política y social, ya no podían movilizar la fuerza de trabajo, ni controlar las actividades económicas. Por estas razones debía permitir una mayor apertura del mercado financiero interno, así como la liberación del mercado capital. Así, las empresas privadas podrían tomar préstamos del extranjero sin permiso del Estado. Sin embargo, dicho Estado buscaba diversificar el mercado externo, particularmente hacia otros países asiáticos; es decir, expandir el capital de las industrias ligeras y obsoletas hacia el sudeste asiático, China y Europa Oriental; y al mismo tiempo, estimular las industrias con un alto grado de valor agregado.

El patrón de acumulación secundario-exportador en Corea del Sur todavía no provocaba la destrucción industrial, la desaceleración de la inversión productiva, la especialización productiva al patrón primario, o semi-manufacturero, ni el desmantelamiento del papel del Estado. No obstante, este patrón de acumulación, en su fase descendente, estimuló el consumo suntuario y permitió la apertura externa indiscriminada del sector financiero; aun

hacia los capitales especulativos.<sup>20</sup> En general, las similitudes entre ambos patrones tendían a surgir en el sector financiero; mientras que las diferencias, en el sector productivo. Estas tendencias complejas de la fase decadente terminaron con la llegada de la crisis asiática, en 1997 y 1998.

### ***Conclusión***

La transición al patrón neoliberal en Corea del Sur, a diferencia de lo que ocurrió en México, fue mucho más suave y moderada a causa de la caída paulatina del Estado desarrollista. Al observar la transición mexicana hacia el patrón neoliberal, es evidente que hubo una notable ruptura a causa de la crisis de la deuda externa en 1982. En cambio, la transición sudcoreana progresó poco a poco y tenía un perfil bastante complejo debido a que se confundía con el viejo patrón de acumulación. En el periodo de 1988-1997 el patrón secundario-exportador todavía funcionaba en Corea del Sur, aun cuando seguía perdiendo algunos caracteres del Estado desarrollista. Por ejemplo, el Estado sudcoreano ya no podía regular las actividades económicas de los *chaebols*, ni controlar las movilizaciones políticas de los trabajadores y campesinos, como lo hicieron sus antecesores.

---

<sup>20</sup> En algún sentido, se puede considerar que el gobierno de Kim Young-sam intentaba transitar de manera activa y apresurada hacia el patrón neoliberal, finalmente ha fracasado. Este gobierno tomó posesión, pero cuando estaban formándose de manera considerable los capitales financieros y especulativos a escala mundial. Dicho gobierno pretendía reestructurar la economía sudcoreana para ajustarla apropiadamente en el nuevo ambiente mundial. En primer lugar, instaló la Sección de Economía Financiera (*Jaegyonggyongjewan*), dentro de la Plantilla de la Planificación Económica (*Gongjegihoikwon*) y el Ministerio de Tesorería (*Jaemubu*), con el objetivo de separar la función estatal respecto al proyecto económico financiero, crear una política industrial por iniciativa del mercado libre y preparar un sistema legislativo para la liberalización de las finanzas y divisas. En segundo lugar, realizó de manera completa la liberalización de capitales permitiendo las inversiones de los capitales extranjeros. La tendencia de la liberalización fue acelerada con motivo de la afiliación a la OCDE en 1996.

En esta fase, el funcionamiento del patrón secundario-exportador de Corea del Sur tuvo algunas similitudes y diferencias con respecto al patrón neoliberal de México. Bajo estas particularidades, el patrón de México fortaleció a los capitales transnacionales y financieros y a las instituciones internacionales como el FMI y el Banco Mundial. Al mismo tiempo, se venía desmantelando el papel del Estado en el proceso de industrialización.

## **Capítulo 5. Crisis y transformaciones del patrón de acumulación neoliberal y el desafío de los conglomerados económicos en México y Corea del Sur**

### ***Introducción***

En este capítulo analizo las causas y características de la crisis de 1994 y 1995 en México y la de 1997 y 1998 en Corea del Sur, las cuales marcan un punto de inflexión a partir del cual México empezó a transitar hacia la segunda generación de patrón de acumulación neoliberal, mientras que Corea del Sur abandonó el patrón de acumulación secundario-exportador que duró más de treinta años, y transitó hacia la primera etapa del patrón de acumulación neoliberal. En términos concretos, a pesar de haberse engendrado por causas distintas, las crisis económicas de ambos países convergen en haber enfrentado la aplicación del patrón de acumulación neoliberal. En este contexto, este capítulo indaga la transición y las transformaciones de las dos economías, como consecuencia directa de sus respectivos periodos de crisis, enfocándome en el nuevo proceso del patrón de acumulación neoliberal, así como en las nuevas gestiones entre el Estado y la gran burguesía.

### **5.1. Las crisis de México y Corea del Sur en los años noventa**

#### **5.1.1. México: crisis del patrón de acumulación neoliberal en 1994 y 1995**

A pesar del incremento positivo del PIB y de la reactivación del empleo durante la administración de Carlos Salinas, la política económica estaba supeditada a conseguir la firma y ratificación del TLCAN, lo que llevó a la economía mexicana a una aguda fragilidad,



sobre todo en el sector externo, que con los dramáticos acontecimientos políticos de 1993 y 1994 (el asesinato del candidato del PRI a la presidencia de la República en 1993, y en 1994 el del secretario de ese partido, así como la rebelión zapatista), finalmente se colapsó al término de ese año. Poco después de la toma de posesión de Ernesto Zedillo, el país entró en una grave crisis financiera. Durante el sexenio de Salinas, la balanza comercial acumuló un déficit de 81,500 millones de dólares y en la cuenta corriente, 101,400 millones; en cambio el PIB tan sólo creció un promedio cercano a 30%. Así, estos desajustes sólo se podían sostener con endeudamiento externo, el cual creció 43% entre 1988 y 1994. El tipo de cambio continuó sobrevaluado y el saldo en cuenta corriente aumentó 28,500 millones de dólares tan sólo en 1994. La fuga de capitales, principalmente, nacionales redujo las reservas internacionales a poco más de 6,000 millones de dólares a principios de diciembre de 1994. Todo esto llevó a una abrupta devaluación y a tomar la decisión de hacer flotar el peso frente al dólar y demás monedas extranjeras el 20 de diciembre de 1994 (Soria, 2003: 131-132).

En los primeros años del TLC los resultados para el país en su conjunto, —salvo la opinión de los beneficiarios de dicho tratado— han sido desfavorables. Un primer resultado fue la crisis motivada por la devaluación de 1994-1995, debido a que por la apertura comercial y sobre todo financiera se tuvo un déficit en la cuenta corriente de -30,000 y -17,000 mil millones de dólares en la balanza comercial. Pese a las constantes críticas y alertas que se hicieron respecto a los focos rojos del sector externo, el gobierno de Salinas se circunscribía a rechazar estas críticas exponiendo que con el TLC aprobado México se “integraría” al primer mundo como miembro de la OCDE, y calculaba que ingresarían al país

cerca de 50,000 millones de dólares derivados de la confianza del capital mundial en el modelo salinista (Ortiz, 1998: 18).

En noviembre de 1994, al borde del estallido de la crisis, el presidente reiteró, en su Sexto Informe de Gobierno, que la economía mexicana lograría las metas iniciales del gobierno, mismas que habían sido el control de la inflación, la disminución de la deuda externa, la recuperación económica y la reducción del déficit fiscal; y que transitaba a una etapa superior de su desarrollo económico. Agregó que las nuevas metas urgentes fueron la creación de empleos, el incremento del salario real, la lucha contra la pobreza y el desarrollo del nivel de vida de la población (Salinas, 1994).

En diciembre de 1994, con el apresurado retiro del capital extranjero, el Banco Central de México gastó más de 11 mil millones de dólares de la reserva de divisas para sobrellevar la situación. Según el análisis de este banco, la reserva de divisas, que había llegado en febrero de 1994 a 29 mil millones de dólares, se desplomó en noviembre del mismo año a 17 mil millones de dólares, y en el siguiente mes a 6 mil 600 millones de dólares (Loría y Antonio, 1995: 89). Al agotarse la reserva de divisas el 20 de diciembre, el Banco Central de México decidió devaluar el peso mexicano y, dos días después, declaró oficialmente que suspendería la intervención en el mercado del tipo de cambio.

A diferencia de la crisis de 1982, de acuerdo con Dabat (1995: 870-871), “El colapso de 1994 no fue principalmente resultado de la magnitud de la deuda externa y la consiguiente incapacidad de pago de su servicio, ni de las mismas causas estructurales internas (económicas) de la crisis de 1982”, sino que fue “producto de la sobreexposición de la economía nacional a las modalidades más inestables y especulativas de la inversión interna, en proporciones que rebasaban ampliamente las reservas de divisas y los medios de control

de que disponía el país”. Según ese autor, “Esta situación se tornó en crisis cambiaria cuando los inversionistas extranjeros de corto plazo comenzaron a cambiar pesos por dólares como resultado de los factores políticos (la insurrección chiapaneca, el asesinato de Colosio, etc.),<sup>1</sup> de la magnitud del déficit comercial, del cambio en la coyuntura financiera internacional y de la reducción de la rentabilidad —medida en dólares— de los títulos de crédito”.

De acuerdo con Guillén. (2004: 97):

La crisis mexicana de 1994-1995 fue otro eslabón de las tendencias deflacionistas de la economía mundial. La crisis en México estuvo asociada con la liberalización y apertura emprendidas a mediados de los años ochenta, con el objeto de impulsar un nuevo modelo de desarrollo de corte neoliberal. [...]La crisis fue una consecuencia de los efectos desestabilizadores de los flujos privados internacionales de capital. Se trató de una crisis de deuda-deflación que puso fin al ciclo largo de expansión en la región que se prolongó hasta la década de los noventa. La crisis fue impulsada, agudizada y amplificadas mundialmente por la existencia de un sistema monetario y financiero internacional pragmático y sin reglas claras y explícitas, basado en el financiamiento de los desequilibrios externos mediante flujos externos de capital de carácter especulativo.

Este autor agrega que a pesar de un paquete de rescate por 51,637 millones de dólares provenientes del gobierno de Estados Unidos, del FMI, del Banco Mundial y de otras fuentes, y de la aplicación de un programa de ajuste ortodoxo, en México ha continuado la recesión más aguda y se han desencadenado tendencias deflacionarias; es decir, “fenómenos acumulativos de baja en la producción, la inversión y el empleo asociados con altos niveles de sobreendeudamiento público y privado” (Guillén, 2004: 100). Respecto a este fenómeno, Correa (2004: 158) explica que:

La negociación del financiamiento emergente para evitar la moratoria en la deuda externa o “paquete de rescate Clinton” condicionó las políticas instrumentadas frente a la crisis bancaria y el rescate de los bancos. Las autoridades financieras nacionales enfrentaron la

---

<sup>1</sup> “El problema económico engendrado por la devaluación del peso en diciembre, los conflictos poselectorales en Tabasco y Chiapas, la discusión sobre el diálogo nacional para impulsar la reforma del poder y las expectativas causadas por los avances en la investigación del caso Colosio, pasaron a un segundo plano de importancia. Las consecuencias del hecho se percibían como graves” (Méndez y Bolívar, 1995: 60).

crisis bancaria con el objetivo de frenar el riesgo sistémico e impedir la quiebra de los mayores intermediarios. No se optó por el control cambiario y la intervención de los mayores bancos, para frenar la salida de capitales y el deterioro de la cartera crediticia, como sucedió en la crisis de 1982, sino por elevar las tasas de interés y efectuar una intervención selectiva a bancos menores. Todo ello con el objetivo de continuar ofreciendo rendimientos atractivos a los capitales extranjeros en el mercado financiero, posibilitar que los mayores bancos permanecieran en manos de sus propietarios y especialmente encontrar una “salida de mercado” a la crisis bancaria que no pusiera en riesgo la confianza hacía México de los inversionistas extranjeros.

## **5.1.2. Corea del Sur: crisis del patrón de acumulación secundario-exportador en 1997 y 1998**

### **5.1.2.1. Panorama de la crisis económica de Asia oriental**

El proceso de la crisis económica asiática se puede seccionar en cuatro fases: 1) Desde 1996 hasta julio de 1997. En este período todavía la crisis no había afectado a todo el continente, aun cuando en el ambiente regional se vivía en un serio problema de divisas. 2) Desde julio de 1997 hasta noviembre del mismo año, cuando la crisis había afectado rápidamente a los países del sudeste asiático a raíz de la caída del *baht* (moneda tailandesa), convirtiéndose en una crisis financiera. En esta fase, la crisis llegó al noreste asiático, por lo que el dólar de Taiwán se devaluó mientras que el de Hong Kong apenas podía defenderse. 3) De diciembre de 1997 hasta la primera mitad de 1998. En ese periodo, aunque la crisis lograba golpear a casi toda la economía asiática, se controlaba a través del sistema financiero y de la renegociación de su deuda externa. Sin embargo, continuaba agravándose la situación de ese mercado y de la economía real en la región. 4) Desde el segundo semestre de 1998, cuando la crisis se expandía a otras regiones del mundo, tales como Rusia y América Latina.

A partir de 1996 se revelaron varios síntomas de la crisis de la economía asiática, los cuales fueron: 1) el aumento del déficit de la cuenta corriente a raíz de la caída de la tasa del crecimiento de las exportaciones; 2) la sobrevaluación del tipo de cambio real; 3) la baja productividad causada por la sobreinversión en determinados sectores económicos; 4) el incremento de las carteras vencidas, producto de la vulnerabilidad del sistema financiero y, 5) la afluencia creciente del capital extranjero y la gran cantidad de préstamos de corto plazo. Estos dos últimos factores fueron causas directas de la crisis económica en la región (Bark 1998: 41-52).

La disminución de la tasa del crecimiento de las exportaciones representó un fuerte impacto para la economía asiática, ya que dependían profundamente, desde varias décadas anteriores, del patrón de acumulación secundario-exportador. En esta situación, a pesar de que los gobiernos asiáticos intentaban lograr el superávit de la cuenta capital promoviendo la introducción del capital extranjero, el estancamiento de las exportaciones continuaba, por lo que se incrementó más el déficit de la cuenta corriente y se acumulaba la deuda externa; en especial, de corto plazo. Después, ésta se convertía en las carteras vencidas de la banca. Todos ellos se transformaban, llegando en 1997 a una crisis de divisas, por lo que la devaluación de la moneda de esa región fue una medida obligada.

A pesar de lo anterior, el gobierno tailandés gastó 29 mil millones de dólares para intervenir en el mercado de divisas, desde marzo hasta mayo en 1997, con el propósito de prevenir el alza de la inflación y la masiva fuga de capitales. Sin embargo, la intervención estatal no funcionó sino que, el 2 de julio, el gobierno tailandés debió aplicar la libre flotación del régimen del tipo de cambio. Un día después, el valor de la moneda tailandesa (*baht*) empezó a caer drásticamente hasta un 16%, con lo que inició la fuga de capitales

extranjeros a alta velocidad y la crisis económica de Asia. A partir de entonces, los especuladores extranjeros empezaron a fugar su capital a los países vecinos. Por lo tanto, el peso de Filipinas, el *linguit* de Malasia y el dólar de Singapur disminuyeron su valor. El gobierno de Indonesia declaró, el 19 de agosto en 1997, la libre flotación del tipo de cambio, como Tailandia, después de intentar defender ferozmente su moneda mediante el excesivo gasto de su reserva internacional de divisas. Con todo, los dos países referidos se vieron obligados a solicitar el “apoyo financiero” del FMI (Wang y Kim, 1998: 50-51).

El 17 de octubre de 1997, el gobierno taiwanés —que conservaba más de 90 mil millones de dólares en la reserva de divisas— decidió devaluar su moneda nacional, el dólar taiwanés (NT\$). Posteriormente, se precipitaron el dólar de Hong Kong y el *won* sudcoreano. Un mes después de la devaluación de la moneda taiwanesa, en el 17 de noviembre, el Banco Central de Corea dejó de proteger su moneda (el *won*) con lo que desencadenó la crisis financiera en el país. En conclusión, Tailandia, Indonesia y Corea del Sur, que poseían un alto porcentaje de préstamos de corto plazo, se volvieron países problemáticos obligados a recibir el “rescate financiero” del FMI y a aplicar medidas, pactadas con éste, para la reestructuración económica. Entre estas medidas mencionamos la política de austeridad y la alta tasa de interés.<sup>2</sup> En seguida estas medidas provocaron la contracción económica, incluso la creciente inflación y el desempleo masivo, que venía contagiando a las economías de Japón y de China (Bark, 1998a: 27-28).

---

<sup>2</sup> En el caso de Indonesia, la crisis económica generó una grave inestabilidad política además de que en mayo de 1998 ocurrió una reacción violenta y sangrienta de su población, por la cual empeoró la economía de ese país, disminuyendo el valor de la moneda nacional de 2,450 a 17,000 rupias por dólar entre julio de 1997-enero de 1998. La deuda externa alcanzó entonces 100 mil millones de dólares.

El 18 de agosto de 1998 el impacto de la crisis asiática llegó por fin a otros países y continentes, como Rusia y América Latina. El gobierno ruso declaró una moratoria y devaluó drásticamente el rublo, la moneda rusa. Seguida de este país, algunos países de América Latina se tambalearon por el desorden de sus mercados financieros. Brasil fue objeto de un “rescate financiero” por parte del FMI. Puesto que Rusia y América Latina aparecieron como nuevas variables que darían un impacto a la economía mundial, se vieron afectados los mercados financieros de Estados Unidos y de Europa (Bark, 1998a: 31-35).

#### 5.1.2.2. El proceso de la crisis sudcoreana en el periodo de 1997-1998

El proceso de la crisis económica de Corea del Sur puede clasificarse en tres etapas, basado en los momentos críticos de su evolución: 1) la quiebra de los *chaebols* más pequeños (1996-julio de 1997); 2) la quiebra del Grupo Kia, uno de los más grandes en el país (julio de 1997-noviembre de 1997), y 3) las negociaciones con el FMI (diciembre de 1997-febrero de 1998).

Desde inicios de 1997 quebraron los siguientes *chaebols* sudcoreanos: el Grupo Hanbo (que se ubicaba en el décimo cuarto lugar) el 23 de enero de 1997; el Grupo Sammi (en el duodécimo sexto lugar), el 19 de marzo de mismo año, y el Grupo Jinro (que ocupaba el décimo noveno sitio), el 21 de abril del mismo año. Estas quiebras ilustran el problema estructural de la economía sudcoreana, así como de los *chaebols*. El mal manejo de ellos — al querer ampliar el abanico de sus negocios e inversiones, aprovechando el apoyo bancario que les otorgaba préstamos sin ningún análisis de sus rentabilidades. Esos préstamos, a su vez, se convertirían en un grave problema de carteras vencidas después de la quiebra de los

*chaebols*—, fue un detonante substancial de la crisis sudcoreana al cierre del mismo año (Bark, 1998a: 64-65).

A pesar de que los *chaebols* habían sido los primeros promotores, durante casi tres décadas, del patrón de acumulación de la economía sudcoreana, expandieron de forma imprudente sus capitales a partir del año 1990, creyendo el mito de que si eran “demasiado grandes, entonces no fracasarían”. No obstante en 1995 algunas empresas quebraron, entre las que destacan compañías del sector de la construcción tales como Yuwon, Usong y Gonyoung. Éstas habían realizado de forma audaz varias inversiones, aprovechando la bonanza momentánea del sector de bienes inmuebles. El fenómeno de la quiebra no sólo pasó a las empresas de este sector, sino también en la industria de semiconductores, de automóviles, petroquímica y acero. Las empresas involucradas invertían competitivamente en cada sector, y se generaba un problema de sobreinversión y sobreproducción. Asimismo, la banca se comportaba como un aval de estas compañías, por lo que se encontraban en una encrucijada: no poder sobrevivir sin el apoyo estatal cuando surgía el problema de cartera vencida (Bark, 1998a: 39).

El gobierno, por su parte, manejó eficientemente su papel al prolongar la vida de los *chaebols* y de la banca. El acuerdo de apoyo financiero para superar la quiebra, que inició el 21 de abril de 1997, fue un experimento peligroso, en el cual las empresas sudcoreanas que pertenecían a la categoría de los *chaebols* podían obtener 312.5 millones de dólares con el permiso de dos meses de gracia. Mediante ese acuerdo, la banca decidió rescatar el Grupo Jinro, que no estaba en condiciones de rembolsar 56 millones de dólares de la deuda. A pesar de ello, este grupo quebró el 8 de noviembre del mismo año, después de cuatro



meses de la aplicación de dicho acuerdo. Por su parte, las carteras vencidas de la banca aumentaron con el fracaso del rescate financiero de ese grupo (Bark, 1998a: 75-76).

El 15 de julio quebró el conocido Grupo Kia, que estaba en el octavo lugar de los *chaebols* sudcoreanos y que, además, era la tercera empresa automotriz más grande del país. El monto de su deuda fue enorme (10,700 millones de dólares) en comparación con otros grupos en quiebra. A pesar de que la banca prorrogaba el pago de su deuda, esto produjo más carteras bancarias vencidas. La quiebra de *Kia* se produjo el 22 de octubre, 100 días después del vencimiento de la prórroga. Hacia finales de 1997 las carteras vencidas ascendieron a 28,250 millones de dólares, casi el doble del año anterior. Así, dieciocho bancos comerciales que gozaban en 1996 de un superávit, se volvieron deficitarios. En el mismo periodo, la crisis del sudeste asiático se profundizaba y la “zozobra de Kia” se convirtió en la responsable trascendental de la crisis económica de Corea del Sur, ya que por ésta el gobierno y la banca sudcoreanos perdían decisivamente la credibilidad de la comunidad internacional (Bark, 1998a: 113-114).

#### 5.1.2.3. Causas y características de la crisis sudcoreana

De acuerdo con los sectores económicos, la causa de la crisis sudcoreana de 1997-1998 puede dividirse en tres interpretaciones:

En primer lugar, el gobierno de Kim Dae-jung (1998-2002) explica que la crisis de 1997-1998 se derivó del estrecho vínculo entre el gobierno, las empresas y la banca; y la irresponsabilidad de los dos últimos, misma que también fue causante tardía de la democracia política, en el sentido de que la herencia de los regímenes autoritarios

anteriores desviaba y obstaculizaba el funcionamiento del mercado, manteniendo el lazo entre el gobierno y los *chaebols* y controlando rígidamente el sector financiero (Yun, 1998: 212-222).<sup>3</sup>

En segundo lugar, el sector empresarial insiste en que la irresponsabilidad de los *chaebols* no fue la única razón de la crisis. Según Kim U-jung, ex-presidente del Grupo Daewoo, quien tomó la presidencia de la Federación de Industriales Coreanos (*Jongukgyongjeinyonhaphoi*) en septiembre de 1998; el origen de la crisis se encontraba en el atraso del sistema financiero. En términos concretos, los bancos medianos y pequeños ofrecían a los países del sudeste asiático créditos de corto plazo mediante recursos financieros de largo plazo que obtenían de la banca extranjera.<sup>4</sup> Al ocurrir la crisis de divisas en el sudeste asiático, esos bancos empezaron a acumular carteras vencidas. Kim U-jung hace énfasis también en la incorrecta administración del gobierno del sistema financiero. Añade que la crisis de Corea del Sur se engendró por la “conspiración del capital transnacional” para ocupar el mercado sudcoreano y eliminar la posible competencia con los *chaebols* (Yun, 1999: 264-277).<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> En noviembre de 1998 se publicó un libro titulado *Abrir el futuro con el pueblo*, cuyo subtítulo es “*DJnomics*” (Economía del presidente Kim Dae-Jung), escrito por diecinueve secretarías y diez institutos gubernamentales. Este libro, además de explicar las causas de la crisis sudcoreana, tiene como objetivo informar la orientación de la política económica del nuevo gobierno (Gobierno de Corea del Sur, 1998).

<sup>4</sup> Este tipo de actividades financieras fue posible por la vieja práctica de la inspección financiera del Estado, que no podía prestar atención al peligro de la flotación libre de los precios y del tipo de cambio, y a los movimientos especulativos de los capitales financieros interno y externo, así como a un mal uso de sus recursos (Centro de Estudios Económicos de LG, 1999: 114-119).

<sup>5</sup> A pesar de la insistencia de ese empresario, existen fuertes opiniones respecto a que fueron las causas principales de la crisis sudcoreana el “riesgo moral” (*moral hazard*) y el deficiente sistema administrativo de los *chaebols*, que sólo impulsaba el crecimiento cuantitativo (Kim, 1999a: 199). Yun, Young-gwan (abril de 1998: 364), también comulga con esta idea, agregando que el “riesgo moral” de las empresas insolventes y de los bancos descapitalizados fueron dirigidos por la mala administración de los *chaebols*.

En tercer lugar, el sector sindical coreano opina que la causa primordial fue el mal sistema de los *chaebols*: el problema del capitalismo sudcoreano originado en los *chaebols*, sus actividades económicas inmaduras y el vínculo corrupto entre ellos y el gobierno. Según este punto de vista, los *chaebols* sudcoreanos introducían préstamos de corto plazo mediante el apoyo gubernamental y los utilizaban para expandir sin límites sus negocios (An, 1998: 222-227).

A diferencia de dichas interpretaciones, Choi (1998: 88-89) comenta que la crisis sudcoreana de 1997-1998 no se derivó de un solo aspecto o de fracasos políticos y económicos, sino que fue una crisis general y estructural, provocada por el modelo obsoleto llamado “modelo de Park Jong-hee” y por el transitorio del gobierno de Kim Yong-sam<sup>6</sup> a partir de 1994, la cual fue una combinación de los siguientes elementos: 1) el falso comportamiento de los sectores económicos, 2) el financiamiento ilícito con la complicidad tácita del gobierno, 3) la economía nacional dominada por los *chaebols*, y 4) el estrecho vínculo entre la economía y la política.

Kim y Jo (1999: 36-39), por su parte, aseguran que la crisis sudcoreana entre 1997-1998 se debió a la estructura de la economía capitalista de este país, provocada por las siguientes razones: 1) la estrecha relación entre la banca y las empresas, que permitía a la banca entregar a las empresas grandes préstamos; 2) los *chaebols* que exigían al gobierno reducir su control del mercado financiero interno y liberalizar el mercado financiero interno para poder atraer más préstamos de la banca internacional; 3) la banca y las empresas que pedían

---

<sup>6</sup> Respecto a ese gobierno, Choi (2001: 238) afirma que el peor error de Kim Young-sam fue no poder crear ningún nuevo modelo que funcionara conjuntamente con la democracia y el desarrollo económico.

más préstamos exteriores de corto plazo sin el control estatal, y 4) la disminución del control estatal en las actividades financieras.

Por otro lado, la crisis sudcoreana se vio afectada también por el sistema burocrático y la incapacidad e hipocresía del gobierno. En aquél entonces había sólo dos funcionarios encargados de inspeccionar treinta instituciones financieras, lo cual fue aprovechado para que los bancos comerciales sudcoreanos realizaran peligrosos negocios especulativos. Además, el gobierno no sólo se equivocaba con la política de tipo de cambio sobrevaluado, malgastando la reserva de divisas al calor de la crisis del sudeste asiático, sino también ocultaba la emergencia de la crisis de divisas en la economía de su país dando falsas informaciones al pueblo. De hecho, este gobierno mostró su postura indecisa al pedir el rescate financiero al FMI hasta noviembre de 1997, cuando la reserva de divisas llegaba al fondo (Bark, 1998c: 250).<sup>7</sup>

En el mismo periodo, el gobierno sudcoreano trató de pedir préstamos a Japón evitando la intervención del FMI. Esta acción provocó la desconfianza del FMI y de Estados Unidos, mientras que fracasó la negociación con Japón a causa de la intervención de Estados Unidos. Cuando el gobierno sudcoreano empezó a negociar con el FMI, Michael Camdessus, el entonces director gerente del FMI, exigió las firmas de los candidatos presidenciales en un memorándum para asegurar la realización de las medidas de la negociación del 3 de diciembre en el mismo año (Jong y Kim, 1998: 225-228).

Desde el punto de vista de esta tesis, la crisis sudcoreana de 1997-1998 se define como “agotamiento del patrón de acumulación secundario-exportador”, que duró más de 30 años,

---

<sup>7</sup> Al inicio de 1997 cuando ocurrió la quiebra del Grupo Hanbo, fue involucrado y encarcelado uno de los hijos del presidente Kim Young-sam. Frente a la elección presidencial en diciembre del mismo año, el gobierno sudcoreano intentaba ocultar la peligrosa realidad de la economía del país con el objeto de no perder la elección (Jong y Kim, 1998: 184-197).

a la par que como “fracaso del nuevo patrón de acumulación” dirigido por el Estado y los *chaebols*. Como en las crisis de los años ochenta y noventa en los países dependientes y periféricos como México, Rusia, Brasil y Argentina, la crisis sudcoreana fue afectada por la liberalización financiera y la desregulación de la economía nacional. En el caso de Corea del Sur, ya desde los años ochenta empezó a declinar el patrón de acumulación secundario-exportador, en especial, bajo el régimen de Kim Young-sam (1993-1997), el cual se desvió de ese patrón de acumulación que deslumbraba al pueblo con la retórica de la “globalización” (*Segyehwa*) (Lee, 1998b: 45).

En rigor, esta transición al nuevo modelo con cierto tinte neoliberal provocó en el país una aguda crisis económica, que se articuló con la economía mundial orientada a la acumulación de capital financiero de corto plazo y especulativo. Además de aquellos, en Corea del Sur fueron elementos fundamentales de dicha crisis, por un lado, la liberalización del mercado interno al capital extranjero y, por otro, las actividades económicas de los *chaebols* sin control estatal.

Respecto al nivel mundial, según Chenais (3 de julio de 2000), la crisis sudcoreana puede definirse como crisis política entre Corea del Sur y el centro capitalista. Comenta que “con el pretexto de organizar ‘la ayuda’, las delegaciones del FMI, del BM, y del G7 redujeron la soberanía de Corea a algo insignificante”. De esta forma, como refiere Amin (12 de julio de 2000), “Estados Unidos, con Japón siguiéndole de cerca, intentó tomar ventajas de la crisis de Corea, para dismantelar el sistema productivo del país y subordinarlo a las estrategias de los oligopolios de EEUU y de Japón”.

En este contexto, después de la crisis en Corea del Sur se hablaba de la “conspiración del triple complejo”, denominado así por Bagwatti, entre Wall Street, la Tesorería

norteamericana y el FMI; a diferencia de la era de la Guerra Fría, cuando el complejo entre el militar y la Tesorería norteamericanos fue decisivo en la política exterior de Estados Unidos (Kim, septiembre de 1998: 366-380). Para entender esa lógica, cabe mencionar la coincidencia del Plan del FMA (Fondo Monetario Asiático)<sup>8</sup> con la caída drástica del mercado asiático de valores en la segunda mitad de 1997. Ese Plan se concluyó, por lo cual se formó el FMA el 21 de septiembre de 1997; sin embargo, no pudo continuar debido al ataque del capital financiero transnacional al mercado de Hong Kong, el 21 del siguiente mes. Esto afectó grandemente los bonos de la banca japonesa, por lo que ésta empezó a retirar su capital, rechazando la solicitud de la banca sudcoreana de prorrogar la fecha límite del pago de la deuda de corto plazo (Lee, 1998c: 26-39).<sup>9</sup>

## **5.2. México: transición a la segunda etapa del patrón de acumulación neoliberal**

### **5.2.1. Medidas gubernamentales para superar la emergencia económica**

En su toma de presidencia, unos días antes de estallar la crisis económica, el presidente Zedillo envió a la Cámara de Diputados las metas macroeconómicas para 1995, expresadas tanto en los criterios generales de política económica para ese año, como en el proyecto de presupuesto, las cuales contenían: 1) crecimiento económico de, por lo menos, el doble que

---

<sup>8</sup> El plan de FMA fue un intento de los países asiáticos para enfrentar la crisis financiera mediante su cooperación, insistiendo que el FMI representaba sólo el interés de los países occidentales. Japón fue el país dirigente, proponiendo el plan a principios de 1997 para defenderse de la liberalización financiera mundial. Los que le seguían activamente fueron Corea del Sur y los países de ASEAN (Bark, 1998c: 198-199).

<sup>9</sup> De igual forma, hay otra explicación en que la crisis asiática tiende a producir “un colonialismo económico” del “neoimperialismo” (Instituto del Movimiento Democrático de la Nación tras Jon Tae-il, 1997: 171-181).

el de la población, 2) tasa de inflación del 4% anual, 3) equilibrio en las finanzas del sector público, 4) estabilidad de los mercados financieros, 5) abatimiento gradual de las tasas de interés y, 6) política cambiaria conforme a lo establecido en el marco del Pacto para el Bienestar, la Estabilidad y el Crecimiento. No obstante, estas metas fueron canceladas a causa de la crisis que implicaba insolvencia financiera, devaluación, inflación y recesión (Concheiro, 1996: 25).

El 3 de enero de 1995, el gobierno de Ernesto Zedillo (enero de 1995: 74-82) declaró el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (AUSEE), que tenía como objetivo enmendar la política económica existente, tomando otras medidas económicas emergentes para superar la crisis que había acompañado a la devaluación de la moneda nacional en diciembre del año anterior. Dicha resolución incluyó los siguientes contenidos: 1) la reducción del déficit de la balanza de la cuenta corriente, 2) la minimización del aumento de la inflación mediante la congelación de los precios de los productos del sector público y de servicios, 3) el ajuste de la balanza de la cuenta corriente a través del control del gasto gubernamental, 4) la recuperación de la confianza en el mercado financiero internacional, 5) el aumento de la productividad por medio del aumento del empleo, y 6) atracción de nuevas inversiones.

Para estabilizar los mercados, el AUSEE contó con el apoyo financiero del gobierno de Estados Unidos (20 mil millones de dólares), del FMI (17,800 millones de dólares de crédito contingente), del Banco de Pagos Internacionales (10 mil millones de dólares) y de los bancos comerciales (3 mil millones dólares) (Guillén, 1997: 191).

En estas condiciones, el gobierno de Zedillo presentó en marzo de 1995 un nuevo plan anticrisis, llamado Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar

la Emergencia Económica (PARAUSEE) con los siguientes contenidos: 1) contracción del gasto público adicional en 1.6% del PIB, 2) aumentar la tasa general del IVA del 10 al 15% e instaurar una política monetaria más restrictiva, 3) elevación sin precedente de las tasas de interés, 4) aumento al salario mínimo del 12%, 5) descenso del PIB en -2%, con inflación de 42%, y 6) superávit fiscal de 4.4% del PIB; aumento del precio de las gasolinas 35%; de electricidad, 20% y aumento del 8% al mes (Ortiz, 1998: 172).

Guillén (1997: 193) comenta:

Tanto el AUSEE como el PARAUSEE son programas de austeridad ortodoxos que se sitúan completamente en la línea del Consenso de Washington y que incluso —como en el caso del PARAUSEE—, representan una regresión con respecto a la estrategia heterodoxa de concentración de los ochenta para luchar contra la inflación. La actitud de confirmación de la línea ortodoxa resulta coherente con el diagnóstico de la crisis que hicieron las autoridades y organismos internacionales como el FMI o la OCDE.

Adicionalmente, Ortiz (1998: 173) asegura respecto a los programas referidos que “El camino era simple: insistencia en *‘pedir prestado para pagar deudas’ tanto nuevas como viejas*”.

A pesar de las medidas implementadas, en la segunda mitad de 1995, la tasa de interés llegó a más de 20%, y el tipo de cambio fluctuó hasta los 8.14 pesos por dólar. En el mismo periodo, el PIB cayó a 6.9% y la inflación se incrementó 52 %. Además, quebraron miles de productores en las industrias de juguetes, muebles, textiles y zapatos, lo que produjo 37,1 millones desempleados y subempleados (Grayson, 1997: 92-93).

Al cierre de 1996, el gobierno de Zedillo (junio de 1997: 506-510) declaró el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRONAFIDE), 1997-2000, dando la perspectiva positiva de que la economía mexicana entraría a una fase de recuperación. Mediante el programa, se lograría un crecimiento superior a 5%, una inversión superior a 25% y una inflación de 17% e involucraría la creación de un millón de empleos (Ortiz, 1998: 30).



De acuerdo con el PRONAFIDE, en los últimos meses de 1997 el gobierno presentó las metas macroeconómicas para 1998, las cuales fueron: 1) 5.2% de crecimiento del PIB, 2) 12% de incremento en la inflación, 3) 1.25 % del PIB de déficit público, 4) el déficit de la cuenta corriente de 2.2% del PIB —en total 10 mil 800 millones de dólares—, 5) las exportaciones del 30% del PIB, 6) el pago del saldo total y del interés de la deuda externa mediante el incremento del ingreso público, y 7) el aumento del gasto público destinado a los siguientes rubros: educación, seguridad social, trabajo, alimentación y salud en el desarrollo regional (Leriche, 1998: 93). Poco después, no obstante, estas medidas debían modificarse cuando la crisis asiática afectó al mercado financiero internacional, y empezó a desplomarse el precio internacional del petróleo: de 5.2% a 4.8% de la tasa de crecimiento económico; la inflación de 12% a 12.5% y el déficit de la cuenta corriente de 2.2% a 3% del PIB (Leriche, 1998: 95).

A pesar de lo anterior, en la actualidad el gobierno de Fox está manteniendo y profundizando el patrón de acumulación neoliberal con la aplicación de “políticas ortodoxas”. A finales de 2002, cuando la economía mexicana se encontraba en plena recesión, Fox afirmó que “su gobierno mantendría la estabilidad monetaria, el control efectivo de la inflación, la reducción de las tasas de interés y la responsabilidad fiscal” (Guillén, 2003: 47).

### **5.2.2. Características de la segunda generación del patrón de acumulación neoliberal**

Como resultado de la política neoliberal del gobierno de Zedillo, entre 1994 y 1996, la inversión extranjera directa alcanzó más de 30 mil millones de dólares. Esta cantidad correspondió al segundo lugar entre los países en “vías de desarrollo”, después de China. En 1997 la inversión extranjera directa fue de 7 mil millones dólares (Gallardo y Jiménez, 1998: 34). La mayoría de la inversión extranjera directa realizada en México (sin incluir maquila) se origina primordialmente en Estados Unidos, con una participación de 61.84% durante el periodo 1994-2000. Le siguen la Unión Europea (24.64%) y Holanda, España, Reino Unido y Japón.

Al revisar la inversión extranjera directa en maquiladoras,<sup>10</sup> se demuestra un mayor grado de concentración en Estados Unidos donde se registra 87.32% entre 1994-2001, mientras que la participación de la Unión Europea es de sólo 4.09% en el mismo periodo. En maquiladoras destaca también la participación de algunos países asiáticos como Corea del Sur, Japón y Singapur (Dussel et. al, 2003: 74). Respecto a la inversión extranjera directa, en comparación con 1989-1994, destaca en México que las fusiones y adquisiciones se han incrementado significativamente entre 1995 y 2000. Por ejemplo, a nivel mundial la participación de las fusiones y adquisiciones sobre la inversión extranjera

---

<sup>10</sup> “El término maquiladora define jurídicamente a una empresa que ensambla, manufactura, procesa o repara materiales temporalmente importados para su posterior reexportación. Esta definición deberá cambiar en el futuro para dar paso a una definición más amplia que considere a estas empresas como empresas de manufactura orientadas a la exportación”.

“En países como Corea y Malasia la maquila está constituida en su mayor parte por empresas locales que maquilan a marcas internacionales, incorporando importantes volúmenes de insumos locales, mientras que en México se trata en su mayor parte de empresas con capital extranjero”. (Mendiola, 1997: 216, 218)

directa ha aumentado de 52.32 a 73.19% de promedio anual entre 1990 y 1995, y 1996 y 2001. Mientras tanto, en México, se ha registrado de 8.80 a 13.09% durante ambos periodos (Dussel et. al, 2003: 83).

Respecto a la maquiladora, después de la firma del TLCAN, ésta ha desempeñado un papel principal para el crecimiento económico de México. De hecho, a partir de la crisis de 1994-1995, había un repunte importante en las industrias textiles de las maquiladoras, las cuales pasaron de 19% a 27% del total en un año, mientras que las demás mantuvieron más o menos las tendencias anteriores (López, 2002: 109-110). Como refiere López (2002: 110): “Al sexenio en que se inicio el TLCAN se le ha llamado el ‘sexenio maquilador’ por el gran desarrollo que ha tenido este sector, que pasó a representar 45% de las exportaciones totales”.

Según Sotelo (2004: 162-163), el proyecto maquilador mexicano, “ha facilitado responder a la crisis económica internacional, nacional y del propio sector con la pérdida de 266 mil 250 empleos entre octubre de 2000 y junio de 2003, marcando la pauta para hablar de una verdadera crisis estructural de la industria maquiladora exportadora con sus efectos difusivos y disruptivos en el conjunto de la economía y el aparato productivo nacional”.

Para mostrar este fenómeno, citando estadísticas del INEGI, este autor afirma:

De acuerdo con el INEGI, la industria maquiladora registró una caída neta de 9.2% en términos reales durante 2001, comparada con un crecimiento de 14.9% del año anterior. Conjuntamente con esta caída, según el Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación (CNIME), el cierre de empresas se concentró preferentemente en la maquila de prendas de vestir, en donde salieron del país unos 300 establecimientos, mientras que 60 cerraron sus puertas en el ramo de accesorios eléctricos y electrónicos, al igual que en el ensamble de muebles, mientras que los estados de Baja California, Durango, Sonora y Chihuahua (que concentran la mayor cantidad de fábricas ensambladoras del país) se vieron seriamente afectados por la baja de sus exportaciones y por el acrecentado desempleo (Sotelo, 2004: 149).

Por otro lado, se incrementaron las exportaciones mexicanas hacia el mercado norteamericano, cuya participación subió de 6.8% a 9.2% entre 1993 y 1996. La tasa de crecimiento del PIB, que era de 4.5% en 1994, después de haber decrecido 6.5% en 1995 debido a la crisis, llegó a 4.5% en 1995 y a 7.5% en 1997. La balanza de la cuenta corriente, que registró un déficit de casi 18,500 millones de dólares en 1994, presentó un superávit de 7,089 millones de dólares en 1996, que fue el primer superávit desde de 1989 (Gallardo y Jiménez, 1998: 35), mientras que se expandieron las exportaciones. México perdió gran parte de su mercado doméstico. Además, cada vez más empresas no pudieron saldar su deuda, la cartera vencida aumentó significativamente, amenazando la estabilidad del sistema bancario doméstico. El gobierno, como prestamista de última instancia, se vio forzado a proporcionar crecientes recursos para mantener la viabilidad del sistema bancario, contrayendo la aún más política fiscal y monetaria al desviar fondos que hubieran sido utilizados para sostener el sector productivo u otros sectores (Dussel, Piore y Ruiz, 1997: 29-32).

Con todo, la razón por la que la economía mexicana pudo recuperarse entre 1996-1997 fue la contundente gestión de la estrategia promovida por las exportaciones bajo el patrón de acumulación neoliberal, la cual dependía en gran proporción de la economía norteamericana, en especial, a partir de la firma del TLCAN. Aprovechando la condición favorable de la economía norteamericana, México podía aumentar las exportaciones. En otras palabras, la recuperación de la economía mexicana en aquel entonces fue un fenómeno provisional derivado del aumento de las exportaciones a Estados Unidos, en virtud de la devaluación considerable del peso y del auge de la economía norteamericana, que tuvo una duración de siete años. Por su parte, Guillén (2003: 50, 55) asegura que:

La recuperación zedillista de 1996-2000 fue posible en gran medida por las opciones abiertas a las exportaciones mexicanas por el auge de la economía estadounidense durante la segunda mitad de la década de los noventa, así como por el retorno al mercado internacional de capitales facilitado por el programa de rescate instrumentado por la administración Clinton. Es decir, al precio de una mayor integración y vulnerabilidad del sistema productivo del país y de un enorme endeudamiento, la economía mexicana logró recuperarse, inclusive más rápido de lo que se esperaba [...] En síntesis, la recuperación registrada durante el sexenio pasado no creó las condiciones para un crecimiento duradero. Sus bases eran frágiles. Junto a una estabilidad macroeconómica en gran medida artificial, fundada en un peso sobrevaluado por el ingreso de capital externo, se desplegó de nuevo un desequilibrio externo importante (cerca de 4 por ciento del PIB), un déficit fiscal (incluyendo pasivos contingentes) también de 4 por ciento del PIB y un nivel de endeudamiento interno y externo (principalmente privado) que resta posibilidades a cualquier política auténtica de desarrollo económico y de solución de los problemas sociales. El sobreendeudamiento es quizá, de nuevo, el problema principal de la economía mexicana.

### **5.2.3. El desafío de los conglomerados económicos mexicanos**

#### **5.2.3.1. Extranjerización del sistema bancario mexicano y la vicisitud de las empresas nacionales**

A raíz de la crisis de 1994-1995 y del proceso del TLC, se dio un fuerte golpe a los bancos nacionales, sin embargo, el sistema bancario mexicano se abrió a una mayor participación extranjera. Esto fue posible gracias a la aprobación del Congreso mexicano de una reforma del marco jurídico que permitía a inversionistas extranjeros adquirir la totalidad o parte de los bancos existentes en el sistema. En estas circunstancias, en 1994 en México se establecieron el Citibank y el español Banco Santander Central Hispano (BSCH). En el siguiente año entraron al mercado mexicano otros 13 bancos estadounidenses, europeos y japoneses. La reforma referida permitió en 1996 y 1997 la adquisición de los bancos comercial de mediano tamaño por bancos extranjeros, principalmente, españoles como BSCH y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), mientras que Citigroup, a través de

Citibank, en 1998 adquirió la Banca Confía. El gobierno mexicano tomó el control de 14 bancos “insolventes” y los vendió a precios muy por debajo de su valor en libros y el costo de rescate, lo que fue aprovechado por los intermediarios extranjeros para su adquisición.

Hasta ese entonces, todavía permaneció denegada la adquisición de los tres mayores bancos: Grupo Financiero Serfin, Bancomer y Banamex. No obstante, los legisladores rectificaron dicha ley con lo que se removió toda restricción existente respecto a la participación extranjera, creando el Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB), que sustituía al Fobaproa, bajo la supervisión del Congreso. Como resultado, el IPAB tomó el control del Grupo Financiero Serfín en mayo de 1999, y lo vendió en mayo de 2000 a BSCH. Tres meses después, Bancomer se vendió a BBVA, colocando el nuevo grupo BBVA-Bancomer como el mayor banco mexicano con una participación de 25%; mientras que Citibank compró, en septiembre de 2001, el grupo financiero Banacci Accival (Banamex). En la actualidad, BSCH, BBVA y Citibank poseen 66% del total de los activos, y los bancos extranjeros mantienen una participación mayor a 80% en todo el sistema bancario mexicano, con ingresos y pasivos de más de 80%. Maya subraya que “[...] el dinero y las finanzas no son neutrales, y en particular, un cambio en las instituciones financieras y monetarias afectará el rumbo y comportamiento de la economía a través del tiempo. A ello habría que añadir los procesos relativos al control del sistema de pagos y a la autonomía en las políticas monetarias y fiscal ante un ambiente donde no existan más bancos nacionales” (Maya, 2004: 230-239).

Por su parte, a finales de 1994 existían muchas empresas que se precipitaban a la insolvencia o debían liquidar activos para hacer frente a sus deudas, especialmente las medianas y pequeñas. Entre las grandes empresas, un ejemplo ilustrativo fue el de la “desestructuración” del conglomerado Vitro, que se había formado en 1909 como una parte del Grupo Monterrey y que durante la década de los setenta se separó de ese grupo. Este

conglomerado, que inició sus negocios básicamente con los productos de vidrio, realizó en 1989 una impactante “compra hostil” de la empresa Anchor Glass en Estados Unidos, segunda productora de envases de vidrio en ese país (Garrido, septiembre de 2001: 33-38). Además de la internacionalización de su capital, Vitro promovió también una diversificación conglomerada en la industria petroquímica y en el sector financiero. En el periodo 1989-1994 Vitro invirtió aproximadamente 3 billones de dólares, 1.9 en México y más de un billón en el exterior, creciendo hacia Perú, Bolivia, Colombia, Guatemala y Costa Rica (Mendes de Paula, mayo de 2003: 34). Frente a la crisis de 1994-1995, Vitro debió vender Anchor Glass y diluir su participación en Serfín, e inició un proceso de venta de activos en México que lo llevó nuevamente a la operación de la industria del vidrio, buscando crecer como proveedor en la fabricación de automóviles (Vidal, 2003: 90-91).

El otro ejemplo considerable que tuvo graves pérdidas por la crisis mexicana a mediados de los años noventa fue el grupo DINA, que se creó en Jalisco por la familia Gómez Flores con el nombre de Consorcio G. Este grupo desarrollaba actividades en autobuses y en el sector inmobiliario. Desde 1989 comenzó a participar en la privatización de la empresa estatal de camiones DINA y, en 1991, en la privatización de Banca CREMI. En 1994, impulsó sus negocios hacia la internacionalización, adquiriendo en Estados Unidos la empresa fabricante de autobuses Motor Coach Industries International Inc. (MCI), que tiene la mayor participación en el mercado de ese país y Canadá. Sin embargo, el impacto de la devaluación de 1995 y la crisis bancaria no permitieron a DINA continuar su estrategia expansiva debido a la elevación del costo de sus actividades y de la deuda, por lo cual se vio obligada a retirarse del negocio en Estados Unidos y hasta la actualidad se encuentra en una grave situación administrativa (Garrido, octubre de 2001: 67-68).

5.2.3.2. Pocos casos exitosos de la internacionalización del capital de los conglomerados mexicanos

A diferencia de la “desestructuración” o “dificultad administrativa” de varios conglomerados nacionales, unos cuantos grupos han logrado éxito en su estrategia empresarial para la producción a escala mundial, entre los cuales destacan Cementos Mexicano (Cemex) y grupo Carso. Si observamos el cuadro 1, entre las empresas de los países dependientes que operan en el extranjero, se encuentran CEMEX (segundo lugar) y Carso (décimo-noveno lugar). Ambos grupos se han suscrito, también, dentro de las primeras 20 empresas a nivel nacional en cuanto a sus resultados de ventas (véase cuadro 2), así como ocupan altos lugares a nivel continental (véase cuadro 3).

Cuadro 1. Las 20 empresas transnacionales más importantes de las economías dependientes. (Clasificado por bienes foráneos, 2000)

Posición	Empresa	Nacionalidad	Actividad	Patrimonio foráneos (millones dólares)
1	Hutchison Whampoa	Hong Kong, China	Diversificada	41,881
2	Cemex	México	Productos minerales no metálicos	10,887
3	LG Electronics	Corea del Sur	Equipos eléctricos y electrónicos	8,750
4	Petróleos de Venezuela	Venezuela	Petróleo (expl./ref./distr.)	8,017
5	Petronas	Malasia	Petróleo (expl./ref./distr.)	7,690
6	New World Development Co.	Hong Kong, China	Diversificada	4,578
7	Samsung Corporation	Corea del Sur	Equipos eléctricos y electrónicos	3,900
8	Samsung Electronics Co.	Corea del Sur	Equipos eléctricos y electrónicos	3,898
9	Neptune Orient Lines	Singapur	Transporte y almacenamiento	3,812
10	Companhia Vale Do Rio Doce	Brasil	Minería y industrias extractivas	3,660
11	Sappi Limited	África del Sur	Papel	3,239
12	Cofco – China Cereals, Oils, Foodstuffs Imp. y Exp. Corp.	China	Alimentos y bebidas	2,867
13	Guangdong Investment Limited	Hong Kong, China	Diversificada	2,852
14	China National Chemicals, Imp. y Exp. Corp.	China	Química	2,603
15	Hyundai Motor Company	Corea del Sur	Vehículos automotores	2,488
16	Keppel Corporation Limited	Singapur	Diversificada	2,293
17	First Pacific Company Limited	Hong Kong, China	Equipos eléctricos y electrónicos	2,116
18	Citic Pacific	Hong Kong, China	Construcción	2,076
19	Grupo Carso de C.V.	México	Diversificada	2,043
20	South African Breweries	África del Sur	Alimentos y bebidas	1,966

Fuente: UNCTAD, 2002.



Cuadro 2. Las 20 empresas más importantes de México

(Clasificado por ventas)

Posición 2001	Posición 2000	Empresa	Actividad	Ventas (millones pesos)
1	1	Petróleos Mexicanos	Petróleo y derivados	424,694.0
2	2	Carso Global Telecom	Comunicaciones	111,037.1
3	3	Teléfonos de México	Comunicaciones	110,966.9
4	5	General Motors de México	Vehículos automotores	107,807.2
5	4	Comisión Federal de Electricidad	Electricidad, gas y agua	101,313.3
6	8	Wal-Mart de México	Autoservicio	88,540.6
7	7	Daimler-Chrysler de México	Vehículos automotores	86,815.3
8	9	Volkswagen de México	Vehículos automotores	65,421.1
9	12	Cemex	Cemento hidráulico	63,486.8
10	10	Ford Motor Company	Vehículos automotores	51,975.1
11	6	Grupo Carso	Corporativo	51,376.5
12	13	Fomento Económico Mexicano	Corporativo	49,681.0
13	14	Alfa Corporativo	Corporativo	44,491.1
14	15	IBM de México	Hardware y software	41,705.4
15	16	Nissan Mexicana	Vehículos automotores	41,420.0
16	NF	América Móvil	Comunicaciones	41,363.9
17	18	Hewlett-Packard de México	Hardware y software	37,914.1
18	27	Grupo Bal@	Corporativo	36,188.0
19	24	Grupo Financiero Banamex	Grupo financiero	34,735.9
20	30	General Electric de México	Corporativo	34,666.0

Fuente: *Expansión*, 24 de julio de 2002.

Cuadro 3. Las más grandes empresas mexicanas a escala latinoamericana

(Clasificado por ventas)

Posición (en México)	Posición (en el continente)	Empresa	Actividad	Venta (millones dólares)
1	10	Teléfonos de México	Telecomunicación	10,944.0
2	16	Cemex	Cemento	6,543.0
3	18	América Móvil	Telecomunicación	5,573.4
4	21	Grupo Alfa	Holding	5,170.0
5	22	Fomento Económico Mexicano	Beb./Cervezas	5,062.0
6	23	Grupo Carso	Holding	5,031.3
7	29	Telcel	Telecomunicación	4,224.2
8	30	Vale Do Rio Doce	Minería	4,154.3
9	33	Grupo Bimbo	Alimentos	4,012.0
10	37	Odebrecht	Holding	3,751.0

Fuente: *América Economía*, 2003.

Cemex se fundó en 1906 por la familia Zambrano y ahora opera “con integración vertical hacia atrás y hacia delante (proveedora de maquinas, herramientas y equipos para la industria, así como estableciendo empresas comercializadoras en los países donde vende,

empresas navieras, terminales marítimas, y desarrollando la producción de concreto, precolado, cal y bolsas de papel)” (Garrido, septiembre de 2001: 24). Respecto a su reciente internacionalización, después de haber adquirido varias empresas de Estados Unidos, España, Venezuela, Panamá, República Dominicana, Colombia, Filipinas (Mendes de Paula, mayo de 2003: 39), en el año 2000 registró su mayor operación de internacionalización con la compra de la cementera estadounidense Southdown Inc. por más de 2,800 millones de dólares (Garrido, septiembre de 2001: 24).

Por su parte, el grupo Carso que se creó al calor del patrón de acumulación neoliberal, como he referido en el capítulo anterior, después de adquirir Teléfonos de México (Telmex), ha participado en la competencia de la industria de telecomunicaciones y los distintos segmentos de ese sector tales como larga distancia, telefonía celular, telefonía local radiolocalización y radiocomunicación, así como de sectores afines (servicios satelitales, radio y televisión abierta y restringida, portales de internet, etc.). Los países donde ese grupo realiza operaciones son Estados Unidos, México, Guatemala, Puerto Rico, Venezuela, Colombia, Ecuador, Brasil y Argentina a través de 16 empresas (Garrido, octubre de 2001: 44-47). En el año 2000, Carso extendió sus negocios de telefonía inalámbrica, creando una nueva empresa llamada América Móvil, que ocupa uno de primeros lugares en América Latina y el décimo a nivel mundial. Adicionalmente ese grupo compró por 864 millones de dólares la cadena estadounidense de tiendas de computación CompUSA, e incrementó su participación en la compañía de internet Prodigy (Garrido, 2001: 29).

### **5.3. Corea del Sur: transición al patrón de acumulación neoliberal**

#### **5.3.1. La condicionalidad del FMI**

Desde antes, el gobierno sudcoreano tenía una imagen negativa de la condicionalidad del FMI, pero se vio obligado a firmar el 2 de diciembre de 1997 un acuerdo con la institución financiera para recibir el “rescate financiero emergente” por 58,300 millones de dólares en total —21 mil millones de dólares por el FMI, 14 mil millones de dólares por el Banco Mundial y el Banco del Desarrollo Asiático (*Asian Development Bank*), y 23,300 millones de dólares por Estados Unidos, Japón y otros países interesados (Lee, 27 de agosto de 1999).<sup>11</sup>

Estos fondos tenían los siguientes objetivos: 1) cubrir vencimientos próximos de pasivos externos que afectaban a la economía sudcoreana, además de estabilizar el tipo de cambio; 2) mantener un equilibrio o superávit fiscal, altas tasas de interés y la restricción de la oferta crediticia, procurando evitar una devaluación mayor del won; 3) reestructurar el sector financiero, incluyendo el cierre o suspensión de operaciones de instituciones de crédito, e intensificación de la supervisión gubernamental; y 4) introducir lo que se ha dado en llamar reforma estructural, tendiente a estimular el libre juego del mercado con una mayor competencia y una menor injerencia estatal; es decir, eliminar monopolios públicos introduciendo procesos de privatización, además de estimular una reforma comercial en el ámbito externo (Goicoechea, 2000: 321).

---

<sup>11</sup> Japón y Estados Unidos prometieron, respectivamente, 10,000 y 5,000 millones de dólares. Otros países interesados fueron Canadá, Australia, Inglaterra, Italia, Alemania y Francia, los cuales prometieron alrededor de 1,000 millones de dólares cada uno (Mo, 1999: 332).

Para los *chaebols* sudcoreanos, el FMI pidió optimizar la transparencia de la administración empresarial, imponiendo estándares internacionales, mientras que al gobierno demandó un Estado “pequeño pero eficiente” reduciendo el número de obreros del sector público, subcontratando las áreas públicas no rentables y privatizando los capitales nacionales e internacionales. En el sector laboral, pidió la subcontratación para facilitar la flexibilidad laboral y la liquidación de los trabajadores de instituciones financieras (IMF, 1997). Para restaurar la confianza perdida de los inversionistas extranjeros durante los primeros meses de la crisis, el FMI “recomendó” al gobierno sudcoreano implementar una política macroeconómica a corto plazo enfocada en las altas tasas de interés (Coe y Kim, 2002).

De hecho, la forma de la condicionalidad del FMI no fue específica de Corea del Sur, sino una estrategia básica que el FMI recomendaba a cualquier país en crisis. Como refiere Goicoechea (2000: 322):

El contenido del paquete de estabilización otorgado por el FMI a Corea del Sur, presenta un formato semejante al instrumentado para México y Argentina en 1995. Además, los síntomas económicos que afloraron previamente en estos países fueron similares a los sudcoreanos. Por ejemplo, el retiro masivo de depósitos de inversionistas extranjeros y locales, con la consiguiente compra de divisas, y devaluación abrupta del tipo de cambio. En el caso de Corea del Sur, la devaluación del won inició en octubre de 1997. Después de haber sido receptor de flujos de capital en gran escala, el sector bancario se caracteriza por falta de liquidez, así como por subcapitalización. Las reservas se desploman y la bolsa local de valores se contrae fuertemente. La reacción del FMI, la magnitud de la línea de crédito establecida y el desplome financiero, manifiestan, de manera esquemática, el problema que Corea del Sur enfrentó a finales de 1997.

De tal forma, como dice Crotty (1998: 42-45), la condicionalidad del FMI en Corea del Sur no funcionó positivamente para la economía sudcoreana sino desempeñó sólo un rol para que Corea del Sur pudiera devolver a los acreedores extranjeros al menos los intereses de la deuda. Como resultado, a costa del máximo superávit registrado en la cuenta corriente del país, provocaron el estancamiento del mercado de valores y la debilidad de la moneda

nacional, e hicieron posible que las empresas extranjeras pudieran comprar a las empresas y los bancos sudcoreanos a precios más bajos. En especial, la austeridad macroeconómica coaccionó para que se registraran altas tasas de interés. El interés del préstamo de corto plazo —que había mantenido un 12% en 1997— rebasó 30% en enero de 1998. Además, el FMI obligó a Corea del Sur a reducir sus gastos financieros y presupuestales, e instaurar una reforma estricta en su práctica financiera en general. Esa política de austeridad del FMI no fue planeada con base en objetivos positivos sino, por el contrario, fue hecha para deteriorar aceleradamente la carga de la deuda de las empresas nacionales y de los préstamos de la banca sudcoreana. Es decir, altas tasas de interés aunadas a la recesión económica sirvieron como una palanca para hacer quebrar a gran escala a las empresas pequeñas y medianas del país.

Por otro lado, la reforma de la Ley Laboral —particularmente la enmienda del “artículo de la restricción de la liquidación masiva de empleados”—, que ya habían intentado sin éxito en 1996 los *chaebols* a causa de una manifestación masiva del sector obrero, fue un elemento importante de la condicionalidad del FMI. En dicha reforma se encontró la “flexibilización” del mercado laboral para que los empresarios pudieran despedir a los obreros a su arbitrio, así como las empresas extranjeras pudieran adquirir a las empresas sudcoreanas.

A pesar de la condicionalidad y el “rescate financiero” ofrecido por el FMI, la fuga del capital extranjero no cesó y Corea del Sur enfrentó una situación seria al declarar una moratoria a menos de 20 días de haber firmado la Carta de Intención con el FMI. Por esta razón, el gobierno sudcoreano tuvo que renegociar con los bancos acreedores la prórroga del pago de la deuda externa (Bark, 1998a: 28-29). Asimismo, las medidas del FMI ponían

en riesgo de quiebra incluso a las empresas sudcoreanas más sólidas, debido a la política de devaluación de la moneda nacional. Por lo tanto, el gobierno coreano revisó el acuerdo anterior con el FMI y declaró el 9 de enero de 1998 una cierta rectificación de sus contenidos: la tasa de crecimiento económico bajó de 3% a 1% o 2% y la inflación se ajustó de menos de 5% a 9%, considerando la devaluación de la moneda coreana (Shin, 1999b: 152-153).

A partir de la quinta carta de intención, el 18 de febrero de 1998, se subrayó que se estaba superando la crisis financiera, por lo cual la meta macroeconómica se modificó de la siguiente forma: 1) desvanecer la congelación de la economía real, por medio de la disminución de la tasa de interés; 2) resolver el problema de las empresas medianas y pequeñas y del sector exportador; 3) acelerar la reestructuración del sistema de la banca y de las empresas; y 4) reactivar la economía real a través de rectificar las medidas del FMI que se habían concentrado anteriormente en la recuperación de la crisis financiera (Wang y Kim, 1998: 58-66).

Gracias a esa modificación, el gobierno sudcoreano podía aumentar sus gastos con el fin de lograr la estabilidad social y formar fondos para asegurar los depósitos del pueblo y para liquidar las carteras vencidas. En la sexta carta de intención, se acordó que el déficit de la cuenta corriente aumentara hasta 4% del PIB (Wang y Kim, 1998: 67-68). A partir de entonces, debido al aumento de la reserva de divisas, a las bajas tasas de interés y a la estabilidad del tipo de cambio, el gobierno coreano y el FMI acordaron el 7 de mayo de 1998 un programa para el segundo trimestre que incluía la modificación de la tasa más baja de desarrollo económico y la reducción del calendario para la reestructuración económica (Shin, 1999b: 158).

En resumen, tanto en México como en Corea del Sur, el FMI y los países acreedores desempeñaron un papel preponderante durante sus catástrofes socio-económicas, así como en el proceso de sus ajustes estructurales. Ellos obligaron a ambas economías a iniciar y mantener de manera sólida el patrón de acumulación neoliberal, pese a que éste las llevaría hacia un “lamentable proceso de *desindustrialización, reprimarización, y desnacionalización*” (Ferreira, 2000: 185).<sup>12</sup>

### **5.3.2. El proceso de la reestructuración neoliberal dirigido por el Estado**

A partir de la crisis, el gobierno de Kim Dae-jung declaró que, hasta septiembre de 1998, se aplicaría de manera firme y rápida una serie de ajustes de corte neoliberal dirigidos a cuatro sectores: el financiero, el público, el empresarial (en especial, de los *chaebols*, véase el siguiente subcapítulo) y el laboral; bajo el principio de “la reestructuración primero, y luego, la reactivación”. En septiembre del mismo año, el gobierno anunció que se terminaba la primera reestructuración para los sectores público, financiero y laboral, y tres meses después para el sector empresarial. En esta lógica, el gobierno modificó, a partir de octubre de 1998, el rumbo de la política hacia la “promoción simultánea de la reestructuración y reactivación” (An, 1999: 54).

---

<sup>12</sup> Sotelo (2004: 79) afirma que “frente a la crisis y agotamiento de su anterior patrón de industrialización, lejos de haber transitado hacia un “nuevo modelo” de acumulación y de relaciones internacionales, América Latina parece haberse retrotraído al siglo XIX al reconvertirse en una economía primario-exportadora, donde recursos naturales como petróleo, gas, minerales, agricultura, silvicultura, pesca, ganadería y minería, además del turismo y la exportación masiva de fuerzas de trabajo de países como Guatemala, El Salvador o México hacia Estados Unidos, se constituyeron en los verdaderos pivotes del crecimiento económico del patrón de acumulación dependiente neoliberal”.

La segunda etapa de la reestructuración neoliberal inició en 2000, cuando ocurrieron graves resultados del primer ajuste económico tales como la quiebra del Grupo Daewoo y su consecuente acumulación de la cartera vencida. El gobierno elaboró, en marzo del mismo año, un esquema con el que tomaría la dirección principal en la segunda fase: fusiones entre los bancos, establecer un nuevo principio para lograr propiedades sanas, y preparar un sistema para controlar el riesgo de créditos, etc. En agosto del año 2000, ese gobierno proclamó un proyecto para la segunda mitad de su mandato, que contenía los siguientes objetivos: cumplir la reforma estructural, elaborar un nuevo promotor para el crecimiento económico, resolver la desigualdad salarial y promover la cooperación económica entre Corea del Sur y Corea del Norte (Jang, 200: 141).

En términos concretos, respecto al sector financiero, el gobierno clasificó a finales de 1997 a las instituciones financieras y a los bancos comerciales como insolventes en dos categorías: los que podrían lograr recuperarse y los que no podrían. Enseguida se canceló la autorización de cinco bancos y se fusionaron seis bancos mientras que el Banco de Jeil y el Banco de Seúl fueron vendidos a un banco estadounidense, New Bridge Bank y por Hong Kong Shanghai Bank (Ji, 2003: 244). Por otro lado, el gobierno apoyó la recapitalización de los bancos que podrían recuperarse, ofreciendo “fondos públicos” (Kim, 2001: 60-61). A pesar de esas medidas, agravó la insolvencia de las instituciones financieras y, además, surgió otro problema a causa de la quiebra del Grupo Daewoo. El 6 de diciembre de 2000, el gobierno sudcoreano se vio obligado a instaurar el segundo programa de reestructuración financiera que promovía la fusión entre los bancos solventes e insolventes. Esto permitió al gobierno suministrar “fondos públicos”, en su totalidad por 110 billones de wones (100 mil millones dólares de acuerdo con tipo de cambio actual), para absorber a los bancos



insolventes, mientras que el primer programa intentaba liquidar a estos bancos (Shin, 2001: 149-150).

En torno al sector público, cuya reestructuración había progresado paulatinamente desde finales de los años ochenta, el gobierno de Kim imponía algunas medidas neoliberales tales como la reducción del número de trabajadores en las instituciones gubernamentales, así como la privatización de las empresas públicas o estatales. Como resultado, hasta el año 2000 se generaron aproximadamente 17 mil despidos en el sector gubernamental (17%) y 32 mil en las empresas públicas (19%), mientras que se concluyó la privatización de cinco empresas públicas o estatales: Libro de Texto Nacional (*Gukjonggyogwaso*), Tecnología y Finanzas Generales de Corea (*Hangukjonghappgisulgumyung*), Química Namhae (*Namhaehwahak*), Industrias Pesadas de Corea (*Hangukjunggongop*) y POSCO. Posteriormente, se privatizaron otras empresas estatales tales como Ginseng y Tabaco de Corea (*Hangukdambaeinsamgongsa*), Gas de Corea (*Hangukgasgongsa*), entre otras. Actualmente, la Empresa Eléctrica de Corea (*Hanjon*) y la de Telecomunicaciones (*Hanguktongshin*) se encuentran en proceso de privatización, lo que ha enfrentado una fuerte resistencia sindical, ya que la privatización implicaría la dominación de esos sectores industriales por el capital extranjero o por los *chaebols* (Kim, 2002: 174).

En el caso del sector laboral, el gobierno sudcoreano mantenía una doble cara; por un lado, aseguraba el derecho laboral de su organización y admisión de actividades políticas de los sindicatos, que hasta entonces no se habían permitido, y por el otro, establecía la ley de despido conforme a la liquidación y la subcontratación. Para llevar esto a cabo, el gobierno formó a principios de 1998 el Comité Tripartita (*Nosajongwiwonhoi*) con obreros y empresarios. El objetivo de éste fue superar la política laboral existente con base en el

control exclusivo y autoritario y llegar al “corporativismo social” entre los sectores económicos (Yun, 1999: 261). Sin embargo, como resultado, ocurrieron un millón 500 mil despidos amparo de la “ley de liquidación”. Ya que el Comité Tripartita no tenía un buen funcionamiento debido a la nula cooperativa entre los tres sectores, hasta la actualidad, existe una fuerte objeción y resistencia de los trabajadores y sindicatos frente a la reestructuración laboral de corte neoliberal (Yun, 2001: 320-324).

En síntesis, la reestructuración estructural aplicada en la economía sudcoreana llevó a cabo cierto nivel de la recuperación de los indicadores económicos o de la confianza internacional. La reserva de divisas llegó, en octubre de 2001, a más de 100 mil millones de dólares y la tasa de desempleo registró en el mismo periodo 3% (anteriormente había rebasado 9 %). Se estableció de todos modos un sistema avanzado para supervisar las actividades empresariales y bancarias (Kim, 2002: 159).

Sin embargo, un cambio notable a partir de la crisis fue la alta participación del capital extranjero en las empresas sudcoreanas. Con la eliminación del límite a la inversión extranjera, el capital extranjero se está invirtiendo de manera concentrada e intensiva en las grandes empresas que tienen acciones de rentabilidad segura, incluso en las empresas de Holding, los bancos y la industria de telecomunicaciones (Lee, 2000: 106). En ese sentido, como afirma Lee (2001: 49-50), la política económica de Kim Dae-jung (*DJnomics*), como “persona del FMI” (*IMF man*), ha logrado más rápidamente las metas que requerían Estados Unidos y el FMI, desbaratando la economía nacional, lo que ha provocado su *desnacionalización*.

### 5.3.3. Los *chaebols* ante la reestructuración neoliberal dirigida por el Estado

La reestructuración de los *chaebols* fue indispensable ya que fue una demanda política y económica tanto del FMI y del Banco Mundial como de la sociedad sudcoreana, entre los cuales solían discutir el desmantelamiento de los *chaebols* (Kim, 2002: 21). El alto grado de la deuda externa de los *chaebols*, provocado por la expansión de sus negocios mediante préstamos externos, fue un elemento que la economía sudcoreana reveló en la crisis financiera a finales de 1997. Antes de esta crisis, el gobierno le permitió repartir imponente el riesgo y, además, no había control de instituciones financieras frente a las inversiones de los *chaebols*; por lo tanto, los grupos empresariales, especialmente los *chaebols*, podían invertir masivamente y sin restricciones.

Después de la crisis, hubo serios problemas para la resolución de muchas de las empresas que estaban en una situación insolvente y en una reestructuración empresarial para mejorar el sistema financiero de las compañías sobrevivientes. En enero de 1998, menos de un mes después del estallido de la crisis, el presidente electo Kim Dae-jung convocó a los líderes de los *chaebols* a aprobar cinco medidas para la reestructuración empresarial: 1) avanzar en la transparencia de la administración empresarial, 2) mejorar la estructura financiera, 3) determinar industrias estratégicas y consolidar la relación cooperativa con las empresas medianas y pequeñas, y 4) dar más responsabilidad a los accionistas principales y a los administradores empresariales. Aquí, se agregaron, en agosto de 1999, tres medidas complementarias: 1) inhibir el control financiero por el capital industrial, 2) prohibir la intergarantía de la deuda o negocios ilegales entre empresas afiliadas a los *chaebols*, y 3) prohibir sucesiones de las propiedades empresariales (Kim, 2002: 22). El Comité de

Supervisión Financiera (*Gumyunggamdokwiwonhoi*) ha funcionado como instrumento para la intervención estatal en la reestructuración de los *chaebols* (Kim, 2001b: 209).

El gobierno aplicaba de forma diferente las medidas entre los cinco grandes *chaebols*: Samsung, Hyundai, Daewoo, LG, SK; y los demás *chaebols* y empresas medianas y pequeñas en el proceso de la reestructuración. El gobierno permitía la “reestructuración empresarial autónoma” a los que ocupaban en aquel entonces 10% del valor agregado de la economía nacional, los cuales fueron obviamente los cinco *chaebols* mencionados; razón por la cual ese gobierno reconoció que podrían pagar sus propios gastos para la reestructuración, mientras que las empresas medianas y pequeñas deberían necesitar un apoyo estatal o de instituciones financieras (OCDE, 1998/1999: 143-144).

No es sino hasta diciembre de 1998 cuando dichas medidas podían emprenderse para la reestructuración de los cinco grandes *chaebols* (Kang, 2001: 85). No obstante, el gobierno de Kim no las podía seguir aplicando de manera rigurosa, debido a la preocupación del desmantelamiento del Grupo Daewoo (el tercer *chaebol* en importancias),<sup>13</sup> que ocurrió durante los siguientes años, y la consecuente inestabilidad económica.

A pesar de su acuerdo, los cinco *chaebols* se oponían a aplicar las medidas. Éstos manifestaban su inconformidad con el rumbo y la velocidad de la reestructuración dirigida por el gobierno. De tal forma, criticaban la política económica oficial diciendo que “es demasiado apresurado”, que “no es correcta respecto al principio de la economía de libre mercado”, que “no es funcional en la realidad”, que “no lo hace Japón”, etcétera. Esta

---

<sup>13</sup> Frente a la crisis de 1997-1998, pese a que los demás *chaebols* reducían sus administraciones, el Grupo Daewoo, por el contrario, promovían una agresiva estrategia de su administración empresarial, tomando la crisis como “otra oportunidad”, con la que estableció en el mismo año una meta de 50 mil millones de dólares de exportaciones, compró la empresa automovilística de Ssangyong, que se había encontrado en dificultades administrativas y, además, intentó absorber a la empresa automovilística Samsung (Ji, 2003: 223).

crítica había tenido éxito también en el mandato de Kim Young-sam, al derrotar a los reformistas económicos por medio de un *lobby* clandestino contra los políticos dominantes, y de su fuerte influencia en los medios de comunicación, frente a una fuerte presión de la reforma empresarial. Así, los *chaebols* señalados se mantuvieron pasivos en la autoreforma; en cambio, fueron bastante activos en el *Big Deal* (intercambio de negocios y de transacciones). Sus medidas de “reestructuración” estaban en un nivel tan bajo que sólo mostraba su dirección más que realizaba medidas concretas. No lo hacía a voluntad, sino porque el gobierno lo pedía (Lee, 1999b: 123).

En la actualidad, esos *chaebols* todavía hacen todo lo que pueden para expandir su territorio nuevo. Las empresas sudcoreanas fueron expulsadas si no podían acomodarse en la nueva situación desde los cincuenta años de su historia. El neoexpansionismo de los grandes *chaebols* es distinto al anterior propuesto por el FMI, en el sentido de que se concentran en negocios prometedores más que expandirse indiscriminadamente (Lee, 1999: 155).

El cuadro 4 muestra los 10 *chaebols* más importantes en la actualidad.

Cuadro 4. Los 10 chaebols más grandes (2001) (mil millones de wones)

Posición	Empresa (Ventas)	Propietario	Núm. afiliadas	Patrimonio total
1	Samsung (130,337)	Lee, Gon-hee	64	69,873
2	Hundai (78,188)	Jong, Mong-hon	26	53,632
3	LG (75,287)	Gu, bon-mu	43	51,965
4	SK (47,596)	Choi, Tae-won	54	47,379
5	Hundai automóvil (36,446)	Jong, Mong-gu	16	36,136
6	Hanjin (14,555)	Jo, Jung-hun	19	21,307
7	POSCO (16,278)	—	15	21,228
8	Lotte (12, 937)	Shin, Gyok-ho	31	16,694
9	Humo (6,826)	Bark, Song-yong	17	11,606
10	Hanhwa (7,952)	Kim, Sung-yon	25	11,496

Fuente: Ji, 2003: 269.

## *Conclusión*

Las crisis de México y de Corea del Sur deben apreciarse partiendo de la articulación de los elementos externos e internos. A diferencia de las crisis económicas pasadas en una y otra nación, las crisis actuales podrían considerarse un reflejo de la crisis mundial de la globalización neoliberal, vinculada a los conflictos socioeconómicos de Asia, Rusia, América Latina, e incluso a la actual turbulencia de la economía norteamericana. Por otra parte, como he señalado, este capítulo intenta cotejar las causas y características trascendentales de las crisis mexicana y sudcoreana, así como sus consecuencias y transiciones del patrón de acumulación en la década de los noventa. Una lección de estas crisis es que la drástica apertura económica y el rápido desmantelamiento de la intervención estatal pueden abrir una enorme brecha dentro de las economías dependientes como sucede en la actualidad. Tomando en cuenta lo anterior, las naciones dependientes y subdesarrolladas, tendrían que construir deliberadamente un patrón dinámico, recuperando la eficacia del intervencionismo estatal, pero también realizando una transformación más democrática en lo político y en lo social.

A pesar de las similitudes superficiales entre una y otra crisis, hay ciertas diferencias en el resultado de la transición en ambos países, particularmente con respecto a la relación entre el Estado y la gran burguesía. Esta última se convirtió en un actor principal y en uno de los promotores de la acumulación de capital en el proceso del neoliberalismo en México, estableciendo una relación cooperativa con el Estado desde finales de la década de los ochenta, y ganando cada vez mayor terreno en ésta. En cambio, en el caso de Corea del Sur a partir de la misma década y como consecuencia directa del proceso de democratización,

los *chaebols* empezaron a sacar a flote su relación conflictiva con el Estado. Sin embargo, a mediados de los noventa se formó otra correspondencia entre éstos, gracias a la fuerte influencia del proceso globalizador en el ámbito mundial, mismo que no duró más de dos años. A partir de la crisis sudcoreana, los *chaebols* fueron considerados, tanto por su propia sociedad como por el capital transnacional, como los principales responsables de esta crisis. No obstante, tanto en la segunda generación del patrón de acumulación neoliberal en México como en la primera del patrón de acumulación neoliberal en Corea del Sur, se observa una tendencia común a la extranjerización del sistema bancario, la desestructuración y desnacionalización de las empresas nacionales y la desindustrialización de sus economías.

## **Conclusión general**

Como he indicado anteriormente, el punto de partida de la presente tesis fue explicar las causas, características y consecuencias de las recientes crisis, así como los cambios producidos en el capitalismo mundial en el transcurso de la globalización neoliberal, analizándolo tanto a escala nacional como internacional y a nivel político y económico. Con ese objetivo, esta tesis ha mostrado de manera comparativa algunos aspectos de la crisis de la economía mexicana en 1994 y 1995 y de la sudcoreana en 1997 y 1998; considerando la trayectoria del patrón de acumulación y la vinculación entre el Estado y la gran burguesía en una y otra experiencia.

En México, donde existía una aguda crisis económica y se transformaba en el patrón de acumulación neoliberal durante las últimas dos décadas, se encontraban —poco antes del estallido de la crisis reciente— la apertura comercial acelerada por la firma del Tratado de Libre Comercio con diferentes países, el déficit creciente de la balanza comercial y de la cuenta corriente, y la dependencia del financiamiento de este déficit de los altos flujos de capitales extranjeros gracias al proceso del TLCAN. Éstos últimos tenían un carácter de corto plazo y especulativo, por lo cual salían a gran velocidad cuando sucedían problemas políticos y sociales en el país. En la misma época, la gran burguesía mexicana tomaba mayor importancia tanto política como económica en su país. Los empresarios de la zona norteña lograron asumir varios cargos políticos a través del PAN, mientras que los banqueros y exportadores mexicanos se reconciliaban con el gobierno bajo el proceso del Pacto. Después, desempeñaron un papel representativo en la firma del TLCAN, así como en varios tratados de libre comercio. Por otro lado, las grandes empresas mexicanas aceleraban



la concentración y centralización de su capital en el mismo periodo gracias al apoyo estatal directo e indirecto y, en especial, a la privatización de los bancos y empresas estatales.

La crisis mexicana de 1994-1995 se originó en la apertura comercial y sobre todo financiera, por lo cual alcanzó en 1994 un alto déficit en la cuenta corriente y en la balanza comercial. Ante ello, el Estado mexicano rechazaba las constantes críticas respecto al sector externo, divulgando —hasta un mes antes del estallido de la crisis— la falsa ilusión de que la firma del TLC y el ingreso a la OCDE atraerían más inversiones extranjeras por la mejor confianza del capital mundial en su política económica. Estos elementos, aunados a la rápida salida del capital extranjero de corto plazo, provocaron dicha crisis, con la que México se vio obligado a continuar el mismo patrón de acumulación, a pesar de su relación con la crisis mencionada. El objetivo era lograr el “rescate financiero” de los países acreedores y de las instituciones financieras internacionales, aceptando nuevamente la condicionalidad del FMI y su programa de ajuste ortodoxo neoliberal.

Por su parte en el mismo periodo Corea del Sur enfrentaba la decadencia del “Estado desarrollista”, que promovía hasta entonces el patrón de acumulación secundario-exportador, al calor de la transición democrática. Asimismo, llegó a su fin el esfuerzo del nuevo régimen militar para formar una nueva alianza con la gran burguesía con base en la ideología neoliberal y, a partir de entonces, la inconformidad y la discordia se extendieron continuamente entre ambos actores. Bajo tal circunstancia, en los años noventa el Estado sudcoreano empezó a aplicar algunas medidas de corte neoliberal, incluso el desmantelamiento de los controles del crédito aplicable a los *chaebols* y, por otro lado, la apertura externa. Esta transición fue más paulatina y controlada por el Estado, por lo que no provocó una destrucción industrial, ni la desaceleración de la inversión productiva, ni la

especialización productiva al patrón primario, o semimanufacturero, ni el retiro absoluto del papel del Estado en la economía nacional; como ocurrió en la experiencia mexicana. No obstante, el Estado sudcoreano no podía proteger su economía ante la apertura externa indiscriminada del sector financiero, además de los capitales especulativos, por lo cual provocó la crisis asiática en 1997-1998.

En el caso de Corea del Sur, la quiebra de los principales *chaebols* fue el detonador de la crisis causada, a principios del año 1997, por las inversiones excesivas que tenían con fin de expandir de manera competitiva e imprudente sus negocios, aprovechando el apoyo bancario que generaba un problema de sobreinversión y sobreproducción, bajo el desmantelamiento del control estatal. Tras varias interpretaciones de esa crisis, se puede definirla como crisis de “agotamiento del patrón de acumulación secundario-exportador” y del “fracaso de un nuevo patrón de acumulación” dirigido por el Estado y los *chaebols*.

En este contexto, ambos Estados analizados debían aplicar las medidas impuestas por el FMI con las cuales México ha transitado hacia la segunda generación del patrón de acumulación neoliberal y Corea del Sur ha enfrentado la transición a la primera generación del mismo. La disimilitud de la transición entre ambas naciones fue el carácter de la relación entre el Estado y la gran burguesía. En México se ha mantenido un vínculo estrecho entre ambos, aún más a partir de la toma del poder por el PAN, mientras que Corea del Sur ha tenido una transición más compleja hacia el patrón de acumulación neoliberal debido al establecimiento del poder más democrático en comparación con las anteriores dictaduras.

Pese a que la economía sudcoreana está en transición hacia dicho patrón de acumulación, hasta ahora se presenta relativa resistencia del Estado y de los *chaebols* ante el fracaso de la

condicionalidad del FMI. Por lo tanto, excepto la “flexibilidad laboral” y la mayor apertura externa de la economía nacional, no se han realizado de manera completa las demás reestructuraciones, como la de los *chaebols*, la de la banca, la del sector gubernamental y la de las empresas públicas o estatales. A pesar de su fase inicial, es evidente la alta participación del capital extranjero en las empresas y bancos sudcoreanos, incluso en los bancos dirigentes y en las industrias estratégicas como las telecomunicaciones.

En la actualidad, la segunda administración perteneciente a un partido de corte democrático, ha seguido la política económica del gobierno antecesor de Kim, así como su relación con los *chaebols* sigue siendo de carácter ambivalente; conflictivo, por la reestructuración de los *chaebols* y cooperativo, por las demás reestructuraciones.

A diferencia del caso sudcoreano que se encuentra en la fase inicial de la transición hacia el patrón de acumulación neoliberal, por lo que todavía no presenta claramente sus particularidades; México revela de manera elemental las características de ese patrón de acumulación. Debido a la segunda generación del patrón de acumulación, en México se han incrementado significativamente las fusiones y adquisiciones en la inversión extranjera directa, y la industria maquiladora de exportación ha desempeñado un papel fundamental para el crecimiento económico, sobre todo, en el periodo que se denominó “sexenio maquilador”. También se han incrementado cada vez más las exportaciones mexicanas hacia el mercado norteamericano. No obstante, la excesiva dependencia que muestra el modelo con respecto a la industria maquiladora y al mercado norteamericano es una muestra de que existe una mayor posibilidad de provocar una verdadera crisis estructural; de hecho, la economía mexicana está en declive desde del año 2000 con la recesión de Estados Unidos.

Por otra parte, ha ocurrido una extranjerización del sistema bancario mexicano mediante fusiones y adquisiciones. Adicionalmente, en las empresas nacionales no puede haber estrategias radicales porque no hay posibilidades de predecir el futuro de la economía. Con todo, se han manifestado la “desestructuración” o “dificultad administrativa” de varios conglomerados nacionales.

Como se observa, es cierto que se pueden identificar semejanzas y diferencias en las realidades de México y Corea del Sur. Sin embargo, no solamente es esto lo que centra el interés en estos estudios de caso, sino también la observación de ambos países, dependientes y subdesarrollados, permite entender la incapacidad de dar una alternativa contundente de su patrón de acumulación en la era de la globalización neoliberal. En efecto, la evolución del patrón de acumulación en ambas naciones, a partir de la crisis económica, tiene al menos un punto en común: la desnacionalización y desestructuración de sus industrias y de su sistema bancario.

Hoy en día, a inicios del siglo XXI, el patrón de acumulación neoliberal de ambos países brinda lecciones y experiencias muy paradójicas y contradictorias, ya que ha resultado un círculo vicioso de la posible crisis financiera y del desarrollo industrial nacional, en que el Estado no puede tener un funcionamiento activo y positivo el patrón de acumulación que practica.

La crisis actual del capitalismo mundial también está afectando la viabilidad del patrón de acumulación neoliberal en dichos países. Por ejemplo, la competencia exportadora cada vez más acelerada entre los países asiáticos —incluyendo China—, aunado a la devaluación de sus monedas, se traduce en mercados reducidos en el ámbito mundial y, en particular, en la escasez de las demandas del centro capitalista, en donde hay una continúa recesión

(Brenner, 1999: 406). Además de la recesión económica existente que arribó a Estados Unidos a principios de 2001, el ataque del 11 de septiembre en Nueva York y Washington está orientando la economía mundial hacia una mayor recesión (Guillén, 2003, 30). Para Estados Unidos, este acontecimiento ha sido propicio para expandir su dimensión militarista por todo el mundo. Como afirma Sotelo (2003: 90): “Sin esa intervención y sin la docilidad de los Estados nacionales periféricos, el capitalismo global se hubiera colapsado”.

Desde esta perspectiva, el futuro de la globalización neoliberal en la actual coyuntura, como afirma Vergopoulos (noviembre de 2001): “se encuentra frente a un agotamiento de su dinamismo y ante una recesión económica en el centro del capitalismo mundial”. Además, “el ocaso de la mundialización” se está dando lentamente debido a que “proviene básicamente de la renuncia de los seres humanos, de los pueblos y de las naciones, pues ellos tienden a reafirmar su diversidad”. Es decir, “las crisis económicas no están superadas en nuestra época, ni mucho menos, en la época de la mundialización, más bien ellas permanecen siempre posibles y presentes” (Vergopoulos: 2004: 277-282).

En resumen, puedo concluir que la globalización el patrón de acumulación neoliberal de México y Corea del Sur han mostrado su fracaso e incapacidad para engendrar un desarrollo sustentable, y van enfrentando un futuro incierto de una forma más aguda a raíz de la recesión de la economía mundial y el rápido incremento de la nueva competencia a escala internacional.

## Bibliografía

Addis, Caren (1997), *Industrialization, trade, and market failures: The role of government intervention in Brazil and South Korea, commented by Mauricio Mesquita Moreira*, Nueva York, St. Martin's.

Aguilar Monteverde, Alonso (1990), *El capitalismo del subdesarrollo*, México, Editorial Nuestro Tiempo.

\_\_\_\_\_ (2002), *Globalización y capitalismo*, México, Plaza y Janés.

Altvater, Elmar (abril de 2000: 12-17), "Capitalismo mundializado", en *Revista Memoria*, núm. 134.

Alba Vega, Carlos (febrero de 1997: 149-158), "La COECE: un caso de cooperación entre los sectores público y privado en México", en *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 2.

América Economía (2003), "Las más grandes de América Latina 2003", *América Economía*, (página web: <http://www.americaeconomia.com>).

Amin, Samir (1999), *El capitalismo en la era de la globalización*, (Trad. de Rafael Grasa), Barcelona, Editorial Paidós.

\_\_\_\_\_ (12 de julio de 2000), "La economía política del siglo XX", en revista electrónica *Rebelión*, <http://www.rebellion.org>.

Amsden, A. (1979: 341-380), "Taiwan's economic history: a case of statism and a challenge to dependency theory", en *Modern China*, vol. 5, núm. 3.

\_\_\_\_\_ (1985: 78-106), "The State and Taiwan's Economic Development", en P.B. Evans, D. Rueschemeyer and T. Skocpol (eds.), *Bringing the State Back in*, Cambridge, Cambridge University Press.

\_\_\_\_\_ (1989), *Asia's next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Oxford, Oxford University Press.

An, Byong-jik (invierno de 1997, 39-58), “Nuevo paradigma para investigar la historia moderna y contemporánea de Corea” (Hanguk gunhyondaesa yongu ui saeroun paradigm), en *Creación y crítica* (Changjak gwa bipyong) 98, vol. 25, núm. 4.

An, Gi-sok (julio de 1998: 222-227), “Los chaebols deben sobre todo pagar su deuda” (Chaebol durun bit buto gapaya handa), *New Donga* (Shin donga).

An, Guk-shin (1999: 51-90), “Un año del ‘gobierno del pueblo’, evaluación y cuestiones” (‘Gukmin ui jongbu’ 1 nyon, gyongje jongchaek ui pyongga wa gwaje), en Hyong-yun Pyon (et. al), en *La política económica de Corea a partir del control del FMI – evaluación y cuestiones* (IMF gwanri hu Hanguk ui gyongje jongchaek –pyongga wa gwaje), Seúl, Saenal.

Antunes, Ricardo (2001), *¿Adiós al trabajo?: ensayo sobre las metamorfosis y la centralidad del mundo del trabajo*, (Trad. de Lucio Argañaraz del portugués), Brasil, Cortez Editora.

Arriola Woog, Carlos (1982), *Las organizaciones empresariales contemporáneas*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara.

\_\_\_\_\_ (1988), *Las empresarios y el Estado, 1970-1982*, México, UNAM, Miguel Ángel Porrúa.

\_\_\_\_\_ (julio-septiembre de 1988b: 30-48), “La campaña electoral de Manuel J. Clouthier en Sinaloa, México, 1986”, en *Foro Internacional*, vol. xxix, núm. 1.

Asociación de la Sociedad y la Economía de Corea (coord.) (1994), *Discurso de la teoría de la economía coreana* (Hanguk gyongje ron gangui), Seúl, Hanul Academy.

Baek, Chang-jae (1999a: 13-41), “La globalización financiera internacional y la soberanía nacional” (Gukje gummyung ui segyehwa wa gukka jukwon), en Gwang-il Baek y Young-gwan Yun (coords.), *Asia oriental: la economía política de la crisis* (Dong Asia: wigi ui jongchi gyongje), Seúl, Universidad Nacional de Seúl.

Baek, Jong-guk, (1999b: 95-125), “La crisis financiera de México en 1994-1995 y Asia oriental” (1994-1995 nyon México oihwan wigi wa dong Asia), en Gwang-il Baek y Young-gwan Yun (coords.), *Asia oriental: la economía política de la crisis* (Dong Asia: wigi ui jongchi gyongje), Seúl, Universidad Nacional de Seúl.

Bagwati, J. N. (1978), *Foreign trade regimes and economic development: Anatomy and consequences of exchange control regimes*, Nueva York, National Bureau of Economic Research.

Balassa, Bela (1981), *The newly industrializing countries in the world economy*, Nueva York, Pergamon.

\_\_\_\_\_, et. al. (1982), *Development strategies in semi-peripheral economies*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press.

Bark, Eun-hong (1999: 117-134), “Tesis del Estado desarrollista: repensar sus orígenes, estructuras y defectos” (Baljon gukka Tesis: giwon, gujo, munjejom gochal), en *La revista de la asociación de las ciencias políticas internacionales de Hanguk* (Hanguk gukje jongchi hak hoibo), vol. 39, núm. 3.

Bark, Gil-song (1995: 71-103), “Desde modernidad hasta globalidad” (Gundaesong eso segyesong uro), en Gyong-won Kim y Hyeon-jin Lim (coords.), *El desafío de la globalización y la confrontación de Corea* (Segyehwa ui dojon gwa Hanguk ui Daeung), Seúl, Nanam.

Bark, Jong-tae (1998a), *La crisis económica de Asia, 1997-1998* (Asia gyongje wigi, 1997-1998), Seúl, Buki.

Bark, Min-su (1998: 353-400), “La Intervención del Estado como fuerza promotora: características históricas de industrialización de Malasia” (Songjang ui wondonglyok urosoui Gukka gaeip?: Malasia sanophwa ui yoksa jok songgyok), en Sok-jin Kim y Min-su Park (coords.), *Para las críticas de globalización y neoliberalismo* (Segyehwa wa shin jayujuui bipan ul wihayo), Seúl, Gonggam.

Bark, Tae-gyon (1998c), *Poder financiero de Estados Unidos – su realidad y conspiración* (Miguk ui gumyung Power – gu shilje wa ummo), Seúl, Jungang M&B.

Baró Herrera, Silvio (1997), *Globalización y desarrollo mundial*, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales.

Barraza, Leticia y Ilán Bizberg (enero-marzo de 1991: 418-445), “El partido Acción Nacional y el régimen político mexicano”, en *Foro internacional*, vol. XXXI, núm. 3.



Basave Kunhardt, Jorge (1996), *Los grupos de capital financiero en México (1974-1995)*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, Ediciones El Caballito.

Beato, Guillermo (1989: 27-46), “A propósito del concepto de burguesía”, en Edmundo Jacobo, Matilde Luna y Ricardo Tirado (comps.), *Empresarios de México: aspectos históricos, económicos e ideológicos*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara.

Beck, Ulrich (1998), *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*, (Trad. de Bernardo Moreno y M. Rosa Borrás del alemán), Barcelona, Buenos Aires, México, Paidós.

Beinstein, Jorge (20 de noviembre del 2001), “Crisis económica mundial y anexión al imperio”, en revista electrónica *Rebelión*, <http://www.rebelion.org>.

Bekerman, Marta, Pablo Sirlin y María Luisa Streb (abril de 1995, 310-318), “El ‘milagro’ económico asiático: Corea, Taiwán, Malasia y Tailandia”, en *Comercio Exterior*, vol. 45, núm., 4.

Bennett Brian, Timothy (1989: 125-150), “Las relaciones comerciales recientes de México y Estados Unidos: resultados positivos y mayor cooperación”, en Riordan Roett (coord.), *México y Estados Unidos*, México, Siglo XXI.

Borrego, John (1998: 193-187), “Models of integration, models of development in the pacific”, *Journal of World-Systems Research*, vol. 1, no. 11, en Sok-jin Kim y Min-su Park (coords.), *Para las críticas de la globalización y el neoliberalismo* (Segyehwa wa shin jayujuui ui bipan ul yuihayo), Seúl, Gonggam.

Boyer, Robert (1984), “La crisis en una perspectiva histórica: algunas reflexiones a partir de un análisis a largo plazo del capitalismo francés”, en Raúl Conde (comp.), *La crisis actual y los modos de regulación del capitalismo*, México, UAM-Iztapalapa.

Bresser Pereira, Luiz Carlos (1993: 15-76), “Economic Reforms and Economic Growth: Efficiency and Politics in Latin America”, en Luiz Carlos Bresser Pereira, José María Maravall and Adam Przeworski (eds.), *Economic reforms in new democracies: a social-democratic approach*, Nueva York, University of Cambridge.

Brenner, Robert (1999), *Turbulencias en la economía mundial*, Santiago, CENDA, LOM, Encuentro XXI.

Calva, José Luis (1996: 163-183), “Alternativas para la economía mexicana después del colapso financiero de 1994-1995”, en Irma Manrique Campos, et. al, *México: pasado, presente y futuro*, tomo II, México, Siglo XXI, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

Camp, Roderic A. (1990), *Los empresarios y la política en México: una visión contemporánea*, (Trad. de Eduardo L. Suárez del inglés), México, Fondo de Cultura Económica.

Campos, Ricardo (1993), *El Fondo Monetario Internacional y la deuda externa mexicana*, México, Plaza y Valdés, Universidad Autónoma del Estado de México.

Carmona de la Peña, Fernando (1993: 63-87), “La reinscripción de México en la economía internacional”, José Rangel (comp.), en *La coyuntura neoliberal a mitad del periodo*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas.

Carney, Larry S. (1999: 167-214), “Globalización: ¿El legado final del socialismo?”, en John Saxe-Fernández (coord.), *Globalización: crítica a un paradigma*, México, UNAM, IIE, Dgapa, Plaza y Janés.

Centro de Estudios Económicos de LG (1999), *El colapso de la economía coreana y una nueva alternativa: hacia el siglo XXI superando la crisis* (Hanguk gyongje ui jwajol gwa saeroun sontaek: uigirul ditgo 21 segiro), Seúl, Saeroun Jean.

Chávez, Fernando (marzo-abril de 1995: 85-93), “Colapso cambiario y ajustes macroeconómicos”, en *El Cotidiano*, núm. 68.

Chesnais, François (3 de julio de 2000), “Una conmoción en la parámetros económicos mundiales y en las confrontaciones políticas y sociales”, en revista electrónica *Rebelión*, (<http://www.rebellion.org>).

\_\_\_\_\_ (comp.) (2001), *La mundialización financiera: génesis, costo y desafíos*, (Trad. de Mabel Campagnoli y Lucí Vera del francés), Buenos Aires, Editorial Losada.

Choi Jang-jip (noviembre de 1998), “Hablar la sustancia de la reforma de DJ” (DJ gaehyok ui bonjirul malhanda), en *New Donga* (Shin Donga), <http://www.donga.com>.

\_\_\_\_\_ (2001: 227-262), “Crisis de la economía coreana y alternativas: la ‘teoría del desarrollo conjunto de la economía del mercado democrático’” (Hanguk gyongje ui wigi wa

daeon mosaek: 'minju jok shijang gyongje ui byonghaeng baljon ron ul jungshim uro), en Asociación de las Ciencias Políticas Coreanas (coord.), *Crisis de la política y economía de Corea y alternativa* (Hanguk jongchi gyongje ui wigi wa daeung), Seúl, Orum.

Choi, Won-shik (diciembre de 1999: 176-213), "Mesa redonda: Asia Oriental en la época de post-colonialismo" (Jwadam: tal shikminji shidae ui dong Asia), en *Tradicional y contemporáneo* (Jontong gwa hyondae), núm. 19.

Cockcroft, James D. (1983), *Mexico: Class formation, capital accumulation, and the state*, New Cork, Monthly Review Press.

Coe, David T. y Se-Jik Kim (September, 2001), "Introduction", en David T. Coe and Se-Jik Kim, *Korean crisis and recovery*, Papers presented at a conference held in Seoul, Korea, May 17-19, 2001, *International Monetary Fund and Korea Institute for International Economic Policy*, (<http://www.imf.org/external/pubs/nft/seminar/2002/korean/index.htm>).

Concheiro Bórquez, Elvira (1996), *El gran acuerdo: gobierno y empresarios en la modernización salinista*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, Ediciones Era.

Córdoba Montoya, José (1993: 421-439), "La reforma económica de México", en Carlos Bazdresch, Nisso Bucay, Soledad Loaeza y Nora Lustig (comps.), *México: auge, crisis y ajuste*, México, Fondo de Cultura Económica.

Correa, Eugenia (2004: 141-180), "Reforma financiera en México", en Eugenia Correa y Alicia Girón (coords.), *Economía financiera contemporánea IV*, México, UNAM, Facultad de Contaduría y Administración, UAM-Iztapalapa, Universidad Autónoma de Zacatecas, Miguel Ángel Porrúa.

Coutinho, Luciano (1984: 197-236), "Los países recientemente industrializados: desempeño reciente y desafíos futuros", en Isaac Miniam (coord.), *Transnacionalización y periferia semindustrializada II*, México, CIDE.

Crotty, James (1998: 28-64), "La crisis de la economía y la política de Corea y un consejo respecto a esto" (Hanguk ui gyongje jok, jongchi jok wigi wa ie daehan chunggo)", en Byeongcheon Lee y Young-hyeon Baek (coords.), *Un consejo para la sociedad coreana* (Hanguk sahoi e junun chunggo), Seúl, Samin.

Cueva, Agustín (1994: 11-30), “Introducción. Las coordenadas históricas de la democratización latinoamericana”, en Agustín Cueva, *Ensayos sobre una política inconclusa: la transición a la democracia en América Latina*, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

Cypher, James M. (1992), *Estado y capital en México: política de desarrollo desde 1940*, (Trad. de Víctor Gandy Cantú del inglés), México, Siglo XXI.

Dabat, Alejandro (noviembre de 1995: 866-874), “La crisis mexicana y el nuevo entorno internacional”, en *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 11.

\_\_\_\_\_ y Alejandro Tolego (1999), *Internacionalización y crisis en México*, México, UNAM, CRIM.

Deyo, Frederic (1981), *Dependent Development and Industrial Order: An Asian Case Study*, Praeger.

\_\_\_\_\_ (ed.) (1987), *The Political Economy of New Asian Industrialism*, Cornell, Cornell University Press.

Do, Jin-sun (diciembre de 1999, 176-213), “Mesa redonda: Asia oriental en la época de post-colonialismo” (Jwadam: tal shikminji shidae ui dong Asia), en *Tradición y contemporáneo* (Jontong gwa hyonda), núm. 10.

Dussel Peters, Enrique, Michael Piore y Clemente Ruiz Durán (1997: 27-78), “El proceso de ajuste y el potencial del autoaprendizaje en la industrial de la confección mexicana”, en Enrique Dussel Peters, Michael Piore y Clemente Ruiz Durán (coords.), *Pensar globalmente y actuar regionalmente: hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*, México, UNAM, Fundación Friedrich Ebert, Editorial Jus.

Dussel Peters, Enrique, Luis Miguel Galindo Paliza, Eduardo Loría Díaz (2003), *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa: una perspectiva macro, meso y micro*, México, UNAM, Facultad de Economía, BID-INTAL, Plaza y Valdés.

Evans, Peter, Theda Skopol and Dietrich Reuschmeyer (eds.) (1985), *Bringing the state back in*, Cambridge, Cambridge University Press.

\_\_\_\_\_ (1995), *Embedded Autonomy: State and Industrial Transformation*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press.

Expansión (24 de julio de 2002), “Las 500 empresas más importantes de México”, en *Expansión*, (página web: <http://www.expansión.com.mx>).

Leal, Juan Felipe (1972), *La burguesía y el Estado mexicano*, México, Ediciones El Caballito.

\_\_\_\_\_ (1991), *Del Estado liberal al Estado interventor en México*, México, Ediciones El Caballito.

Ferreira, Jaime Puyana (2000: 143-190), “Globalización, neoliberalismo y la crisis asiática; la necesidad de un nuevo orden financiero internacional”, en Guadalupe Mántey de Anguiano y Noemí Levy Orlik (comps.), *De la desregulación financiera a la crisis cambiaria: experiencia en América Latina y el sudeste asiático*, México, UNAM.

Ferrer, Aldo (1981), *La economía argentina: las etapas de su desarrollo y problemas actuales*, México, Fondo de Cultura Económica.

Flores Olea, Víctor y Abelardo Mariña Flores (1999), *Crítica de la globalidad*, México, Fondo de Cultura Económica.

Fukuyama, Francis (1992), *The end of History* (Yoksa ui jongmal), (Trad. de Sang-hun Lee en coreano), Seúl, Hanmaum.

\_\_\_\_\_ (2001), *The great disruption* (Tae Byonhyok), (Trad. de Hwa-son Lyu en coreano), Seúl, The Korea Economic Daily.

Gallardo Velásquez, Anahí y Miguel Jiménez Torres (1998: 33-60), “Hacia el Diseño de un Modelo Alternativo para México”, en Arturo Ortiz Wadgymar y Héctor R. Nuñez Estrada (coords.), *La economía mexicana al filo del cambio*, México, Editorial Nuestro Tiempo.

Gallez, Agnes (1984: 239-276), “Las economías semindustrializadas de Asia en dificultades. Análisis de las tendencias recientes y las perspectivas para los años ochenta”, en Isaac Miniam (coord.) *Transnacionalización y periferia semindustrializada II*, México, CIDE.

García Zamora, Rodolfo (2004: 111-140), “Sistema financiero europeo y la nueva moneda”, en Eugenia Correa y Alicia Girón (coords.), *Economía financiera contemporánea III*, México, UNAM, Facultad de Contaduría y Administración, UAM-Iztapalapa, Universidad Autónoma de Zacatecas, Miguel Ángel Porrúa.

Garrido Noguera, Celso y Enrique Quintana López (1989: 107-122), “Relaciones financieras, grupos económicos y disputa de poder”, en Ricardo Pozas y Matilde Luna (coords.), *Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo*, México, Editorial Grijalbo.

\_\_\_\_\_ y C. G. Wilson Perez (1998: 13-80), “Las grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos en los años noventa”, en Wilson Peres (coord.), *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, México, Siglo XXI, CEPAL.

\_\_\_\_\_ (1998: 397-472), “El liderazgo de las grandes empresas industriales mexicanas”, en Wilson Peres (coord.), *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, México, Siglo XX, CEPAL.

\_\_\_\_\_ (octubre de 2001), “Fusiones y adquisiciones transfronterizas en México durante los años noventa”, en *Desarrollo Productivo* (página web: <http://www.eclac.cl>), Santiago de Chile, Naciones Unidas, ECLAC.

\_\_\_\_\_ (septiembre de 2001), “Cemex y Vitro: ¿dos líderes mundiales al sur del Río Grande?”, Paper to be presented at the International Congress of the Latin American Studies Association, Washington, DC., (<http://136.142.158.105/Lasa2001/GarridoCelso.pdf>).

Grayson, George W. (invierno de 1997), “Mexico’s Future Is Up for Grabs”, en *Orbis*, vol. 41, núm. 1.

Gereffi, Gary (1990), “Big Business and the State,” en Gary Gereffi and Donald L. Wyman (eds.), *Manufacturing miracles: Paths of industrialization in Latin America and East Asia*, Princeton, Nueva Jersey, Princeton University Press.

Gerschenkron, A. (1966), *Economic backwardness in historical perspective*, Cambridge, Harvard University Press.

Gobierno de Corea del Sur, Kim, Dae-jung (1998), *Abrir el futuro con el pueblo: Djnomics* (Gukmin gwa hamkke naeil ul yonda: DJnomics).

Goicoechea, Julio F. (2000: 321-343), “Induciendo una recesión: la apertura financiera en Corea del Sur”, en Guadalupe Mántey de Anguiano y Noemí Levy Orlik (comps.), *De la desregulación financiera a la crisis cambiaria: experiencia en América Latina y el sudeste asiático*, México, UNAM).

Gong, Byong-ho (1995), *Movimiento del poder económico de Corea* (Hanguk Gyongje ui Gwonlyok Idong), Seúl, Changhae.

González Chávez, Gerardo (1996: 105-123), “La crisis actual y el Estado neoliberal”, en Arturo Ortiz Wadgymer et.al, *México: pasado, presente y futuro*, México, UNAM, Institución de Investigaciones Económicas, Siglo XXI.

Gresham Chapman, John (1975), *La construcción del ferrocarril mexicano (1837-1880)*, (Trad. de Roberto Gómez Ciriza), México, Secretaría de Educación Pública.

Guillén Romo, Arturo (2000a: 21-45), “Desarrollo reciente de la crisis global”, en Guadalupe Mántey de Anguiano y Noemí Levy Orlik (coords), *De la desregulación financiera a la crisis cambiaria: experiencias en América Latina y el Sudeste asiático*, México, UNAM.

\_\_\_\_\_ (2000b), *México hacia el siglo XXI: crisis y modelo económico alternativo*, México, UAM, Plaza y Valdés.

\_\_\_\_\_ (2003: 29-67), “La recesión estadounidense y su impacto en la economía mexicana”, en Arturo Guillén y Gregorio Vidal (coords.), *La economía mexicana bajo la crisis de Estados Unidos*, México, UAM-Iztapalapa, Miguel Ángel Porrúa.

\_\_\_\_\_ (2004: 93-139), “Deflación y mercados financieros”, en Eugenia Correa y Alicia Girón (coords.), *Economía financiera contemporánea II*, México, UNAM, Facultad de Contaduría y Administración, UAM-Iztapalapa, Universidad Autónoma de Zacatecas, Miguel Ángel Porrúa.

Guillén Romo, Héctor (1984), *Orígenes de la crisis en México, 1940-1982*, México, Ediciones Era.

\_\_\_\_\_ (1990), *El sexenio de crecimiento cero, México, 1982-1988*, México, Ediciones Era.

- \_\_\_\_\_ (1997), *La contrarrevolución neoliberal*, México, Ediciones Era.
- Guk, Min-ho (1999), *La industrialización dirigida por el Estado y el confucianismo en Asia oriental* (Dong Asia ui gukka judo ui sanophwa wa yugyo), Jonnam, Universidad de Jonnam.
- Gutiérrez Garza, Esthela (1990: 11-22), “Presentación: el sexenio del crecimiento cero”, en Esthela Gutiérrez Garza (coord.), *Testimonios de la crisis: 4. Los saldos del sexenio (1982-1988)*, México, Siglo XXI.
- Haggard, Stephan and Tun-jen Cheng (1987), “State and foreign capital in the East Asia NIC’s”, en Frederic C. Deyo, *The Political Economy of the New Asian Industrialism*, Cornell, Cornell University Press.
- \_\_\_\_\_ (1990), *Pathways from the periphery: The politics of growth in the newly industrializing countries*, Cornell, Cornell University Press.
- Hamilton, Nora (1983), *México: los límites de la autonomía del Estado*, (Trad. de Ana María Palos), México, Ediciones Era.
- Hansen, Roger D. (1971), *The politics of Mexican development*, Baltimore y Londres, The Johns Hopkins University Press.
- Hardt, Michael y Antonio Negri (28 de agosto del 2001), “Multitudes”, en revista electrónica *Rebelión*, (<http://www.rebellion.org>).
- \_\_\_\_\_ (2002), *Imperio*, (Trad. de Alcira Bixio), Argentina, Paidós Ibérica.
- Hernández, Octavio A. (1981), *Esquema de la economía mexicana, hasta antes de la Revolución*, México, Miguel Ángel Porrúa.
- Hernández Rodríguez, Rogelio (enero-marzo de 1991: 446-471), “Los problemas de representación en los organismos empresariales”, en *Foro Internacional*, vol. XXXI, núm. 3.
- Hoshino, Taeko (September, 1990: 302-328), “Indigenous corporate groups in Mexico: High growth and qualitative change in the 1970s to the early 1980s”, en *The Developing Economies*, vol. XXVIII, No. 3.



\_\_\_\_\_ (December, 1993: 511-534), “The Alfa Group: The Decline and Resurgence of a Large-Scale Indigenous Business Group in Mexico”, en *The Developing Economies*, vol. XXXI, No. 4.

Huerta G., Arturo (1998), *La globalización, causa de la crisis asiática y mexicana*, México, Editorial Diana.

Ianni, Octavio (1999), *La sociedad global*, México, Siglo XXI.

IMF (5 de diciembre de 1997), “Republic of Korea: IMF Stand-By Arrangement Summary of the Economic Program”, (<http://www.imf.org/external/np/oth/korea.htm>).

Instituto de la Ciencias Sociales de Corea (1998), *Nueva edición del diagrama de la economía coreana* (Gaejong pan Diagram Hanguk gyongje), Seúl, Uiam.

Instituto de la Economía Coreana (1995), *Agrupaciones empresariales de Corea* (Hanguk ui giop jipdan), Seúl, Instituto de la Economía Coreana.

Instituto de la Sociedad de Corea (1993), *La política de la nueva economía y el futuro de la economía coreana* (Shin gyongje jongchaek gwa hanguk gyongje ui mirae), Seúl, Nocdu.

Instituto del Movimiento Democrático de la Nación tras Jon Tae-il (1997), en *La gran crisis económica y la dominación del FMI* (Gyongje dae gonghwang gwa IMF Shintak tongchi), Seúl, Hanul.

Jang, Se-jin (2001: 17-47), “Reforma de la estructura económica de Corea: principios y realidades” (Hanguk ui gyongje gujo gaehyok: wonchik gwa shilje), en Jang, Se-jin, et. al, *Cuatro reformas del gobierno de Kim Dae-jung: evaluación y perspectiva* (Kim Dae-jung jongbu ui 4 dae gaehyok: pyongkka wa gwaje), Seúl, Yogang.

Ji, Dong-uk (2003), *Pasado y presente de los chaebols coreanos que agitaban el poder político*, (Jonggwon ul umjikin Hanguk chaebol ui oje wa onul), Seúl, Nungwamaum.

Jin, Duk-Gyu (2000), *Globalización y el futuro de Estado-nación* (Segyehwa wa gukmin gukka ui mirae), Seúl, Hakmun gwa Sasangsa.

Jo, Dong-song (1990), *Estudio de los chaebols coreanos* (Hanguk chaebol yeongu), Seúl, Maeil Economic Daily.

Jo, Jun-hyon (2000), *Modelo del desarrollo de Asia oriente y el Estado* (Dong Asia baljon gwa gukka), Seúl, Shinjisowon.

Johnson, Chalmers (1977: 227-279), “MITI and Japanese international economic policy”, en R.A. Scalapino (ed.), en *The foreign policy of modern Japan*, California, University of California Press.

\_\_\_\_\_ (1982), *MITI and Japanese Miracle: the growth of industrial policy 1925-1975*, Stanford, Stanford University Press.

\_\_\_\_\_ (1987), “Political Institutions and Economic Performance: The Government-Business Relationship in Japan, South Korea, and Taiwan,” en Frederic C. Deyo (ed.), *The political economy of the new Asian industrialism*, Ithaca y Lóndres, Cornell University Press.

Jong Gyu-jae y Song-taek Kim (1998), *Ellos provocarán un grave problema* (I saram dul jongmal kunil naeget gun), Seúl, Hanguk Economy Daily Newspaper.

Jong, Jin-yong (1999: 42-67), “Transformación del orden monetario internacional y financiero y la crisis financiera de Asia Oriental” (Gukje tonghwa-gumyung jilso ui byondong gwa dong Asia ui oihwan wigi), en Gwang-il Baek y Yong-kwan Yun (coords.), *Asia Oriental: la economía política de la crisis* (Dong Asia: wigi ui jongchi gyongje), Seúl, Universidad Nacional de Seúl.

Kang, Myong-hon (2001: 79-138), “Evaluaciones y perspectiva de la reforma estructural de los chaebols” (Chaebol gujo gaehyok ui pyongkka wa gwaje), en Se-jin Jang et.al, *Cuatro reformas del gobierno de Kim Dae-jung: evaluación y perspectiva* (Kim Dae-jung jongbu ui 4 dae gaehyok: pyongkka wa gwaje), Seúl, Yোগang.

Kim, Eun Mee (1997), *Big business, strong state: Collusion and conflict in South Korean development, 1960-1990*, Nueva York, SUNY Press.

Kim, Hyung Kook y Guillermo Geisse (Fall-Winter, 1988: 35-68), “The political economy of outward liberalization: Chile and South Korea in comparative perspective”, en *Asian Perspective*, vol. 12, núm. 2.

Kim, Ky-won (1999a: 188-223), “La reestructuración de los chaebols a partir del asunto del FMI” (IMF satae ihu chaebol ui gujojojeong), en Byon Hyong-yun (ed.), *La política económica a partir del control del FMI: evaluación y perspectiva* (IMF gwanri hu Hanguk ui gyongje jongchaek: pyongga wa gwaje), Seúl, Saenal.

\_\_\_\_\_ (2001: 49-78), “Significados de la política de la reestructuración y evaluación” (Gujo jojong jongchaek ui uimi wa pyongkka), en Se-jin Jang (et.al), *Cuatro reformas del gobierno de Kim Dae-jung: evaluación y perspectiva* (Kim Dae-jung jongbu ui 4 dae gaehyok gwaje: pyongkka wa gwaje), Seúl, Yogang.

Kim, Ky-won (2002), *¿Se ha terminado la reforma de los chaebols?* (Chaebol gaehyok un kkunnannunga?), Seúl, Hanul.

Kim, Min-ung (septiembre de 1998: 366-380), “La arrogancia y la hegemonía de Estados Unidos provoca la crisis mundial” (Miguk ui paegwon gwa oman i segye gonghwang ul burunda”, en *New Donga* (Shin Donga).

Kim, Sang-jo (2001b: 200-236), “Evaluaciones y perspectiva de la reestructuración de los chaebols: estudio de casos de los Grupos de Samsung, Daewoo y Hundai” (Chaebol e daehan pyongkka wa hyanghu gwaje: Samsung, Daewoo, Hundai group ui sarye rul jungsimuro), en Byong-chon Lee y Won-hee Jo (coords.), *¿Hay un camino para hacer recuperar la economía coreana?: evaluaciones y perspectiva del experimento de la reestructuración* (Hanguk gyongje, jaesaeng ui gil un innunga: gujojojong shilhom ui pyongkka wa jongmang), Seúl, Dangdae.

Kim, Sang-on, Seung-seok Kim, Eun-u Lee, Jae-gi Lee, Byeong-ik Jang, Jae-ho Jo y Myeong-cheol Choi (coords.) (1997), *Transformación estructural de la economía coreana* (Hanguk gyongje ui Gujo Byonhwa), Ulsan, Universidad de Ulsan.

Kim, Sok-jin (1998b: 141-191), “La hegemonía americana y el capitalismo de Asia Oriental: un análisis del capitalismo histórico de Giovanni Arrigui” (America hegemony wa dong asia jabonjuui: Giovanni Arrigui ui yoksa jok jabonjuui bunsok), en Sok-jin Kim y Min-su Park (coords.), *Para las críticas de globalización y neoliberalismo* (Segyehwa wa shin jayujuui ui bipan ul wihayo), Seúl, Gonggam.

Kim, Su-haeng y Jo Bok-hyon (1999: 24-49), “Nuevas interpretaciones de la crisis económica de Corea y la perspectiva de la reforma económica” (Hanguk gyongje gonghwang ui saeroun haesok kwa gyongje gaehyok ui banghyang), en Hyong-yun Byon (coord.), *La política económica a partir del control del FMI: evaluación y perspectiva* (IMF gwanri hu Hanguk ui gyongje jongchaek: pyongga wa gwaje), Seúl, Saenal.

Kim, Wang-shik (1999, 261-281), “Causas y procesos del génesis de la crisis financiera de Corea del Sur” (Hanguk ui oihwan wigi ui wonin gwa balsaeng gwajong”, en Gwang-il Baek y Young-gwan Yun (coords.), *Asia oriental: la economía política de la crisis* (Dong Asia: wigi ui jongchi gyongje), Seúl, Universidad Nacional de Seúl,

Kim, Yun-tae (2000), *Chaebols y poder* (Chaebol gwa gwollyol), Seúl, People of Fresh Mind Publishing.

Krueger, A. O. (1978), *Foreign trade regimes and economic development: Liberalization attempts and consequences*, Nueva York, National Bureau of Economic Research.

\_\_\_\_\_ (May, 1990), “Asian trade and growth lesson”, *The American Economic Association*, vol. 80, núm.2.

Krugman, Paul (November/December 1994: 62-78), “The Myth of Asia’s Miracle”, *Foreign Affairs*, Vol. 73, No. 6.

Lee, Byong-chon (1998a: 11-43), “Reflexiones y perspectivas del paradigma de la economía coreana” (Hanguk gyongje paradigm ui bansong gwa jonmang), en Byong-chon Lee y Gyun Kim (cords.), *Crisis, y gran transformación: una búsqueda de nuevo paradigma de la economía coreana* (Wigi gurigo dae jonhwan: saeroun Hanguk gyongje paradigm ul chajaso), Seúl, Dangdae.

\_\_\_\_\_ (1998b: 44-71), “Dilema del desarrollo del capitalismo del Estado desarrollista” (Baljon gukga jabonjuui ui baljon dilema), en Byeong-cheon Lee y Kim Gyun (coords.), *Crisis, y gran transformación: una búsqueda de nuevo paradigma de la economía coreana* (Wigi, gurigo dae jonhwan: saeroun Hanguk gyongje paradigm ul chajaso), Seúl, Dangdae.

\_\_\_\_\_ (2001, 11-68), “Economía coreana en la transición y un experimento de la reestructuración estructural del gobierno de Kim Dae-jung” (Jonhwangi ui Hanguk gyongje wa

Kim Dae-jung jongbu ui gujojong shilhom), en Byong-chon Lee y Won-hee Jo (coords.), *¿Hay un camino para hacer recuperar la economía coreana?: evaluaciones y perspectiva del experimento de la reestructuración* (Hanguk gyongje, jaesaeng ui gil un innunga: gujojong shilhom ui pyongkka wa jongmang), Seúl, Dangdae.

Lee Gyo-gwan (1998c), *¿Quién provocó la quiebra de la economía sudcoreana?* (Nuga Hanguk gyongje rul Patan uro moranunga), Seúl, Dongnyok.

Lee, Man-gi (1996), *Nueva teoría de la economía coreana: evaluación y perspectiva de cincuenta años de la economía coreana* (Choishin Hanguk gyongje ron: Hanguk gyongje 50 nyon ui pongkka wa jonmang), Seúl, Ilshinsa.

Lee, Han-gu (1999), *La historia de la formación de los chaebols coreanos* (Hanguk chaebol hyongsong sa), Seúl, Bibong.

Lee, Hyun-hoon (27 de agosto de 1999), “The IMF rescue program in Korea: What went wrong?” ([http://cc.kangwon.ac.kr/~hhlee/paper/Lee\\_IMF.PDF](http://cc.kangwon.ac.kr/~hhlee/paper/Lee_IMF.PDF)).

Lee, Jae-sung (1999b), *¿Se superó el asunto del FMI?* (IMF satae gukbok doionnunga?), Seúl, Seoul Press.

Lee, Jae-u (2000: 71-153), “Perspectiva de la reestructuración de los chaebols” (Hanguk gujojong ui gwaje), en Sección Industrial de Maeil Daily Newspaper y Instituto de la Economía Coreana (coord.), *¿Hay futuro para los chaebols coreanos?* (Hanguk chaebol mirae nun innunga?), Seúl, Maeil Daily Newspaper.

Lee, Su-hun (2001), *La crisis y el capitalismo en Asia oriental* (Dong Asia ui wigi wa jabonwuui), Seúl, Arche.

Lerliche G., Cristian E. (mayo-junio de 1998: 96-105), “La economía mexicana entre la coyuntura y el cambio social”, *El Cotidiano*, vol. 89.

Little, Ian M.D. (1982), *Economic development: Theory, policy and international relations*, Nueva York, Basic Books.

Loría Díaz, Eduardo y Marco Antonio González (mayo-junio de 1995: 83-91), “Resultados económicos de la administración salinista”, en *El Cotidiano*, vol. 69.

López Gallo, Manuel (1974), *Economía y política en la historia de México*, México, Ediciones El Caballito.

López Villafañe, Víctor (1997: 113-140), “El impacto de la integración económica sobre el desarrollo: el este de Asia, Norteamérica y México”, en José María Infante (coord.), *El debate nacional. I. México en el siglo XXI*, México, Diana, Universidad Autónoma de Nuevo León.

López Villegas, Virginia (1990: 147-180), “En el periodo de la unidad nacional y de la segunda guerra mundial, 1940-1946”, en Aguilar García Javier (coord.), *Historia de la CTM, 1936-1990*, México, UNAM.

Loyola, Pedro y Armando González (octubre-diciembre de 1994: 609-625), “México y la apertura internacional”, en *Foro Internacional*, vol. 34, núm. 4.

Lustig, Nora (1994), *México: hacia la reconstrucción de una economía*, (Trad. de Eduardo L. Suárez), México, El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica.

Marchini W., Geneviève (octubre-diciembre de 2000: 79-106), “Reformas financieras y crisis bancarias en Corea del Sur”, en *Problemas del desarrollo: Revista Latinoamericana de Economía*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, vol. 31. núm. 123.

Marini, Ruy Mauro (1982), “Sobre el patrón de reproducción de capital en Chile”, en *Cuadernos CIDAMO 7*, México, CIDAMO.

\_\_\_\_\_ (1993), *América Latina: democracia e integración*, Caracas, Editorial Nueva Sociedad.

\_\_\_\_\_ (1993b), “Prefacio”, en Adrián Sotelo Valencia, *México: dependencia y modernización*, México.

\_\_\_\_\_ (1996: 49-68), “Proceso y tendencias de la globalización capitalista”, en Ruy Mauro Marini y Mágina Millán (coords.), *La teoría social latinoamericana: cuestiones contemporáneas*, tomo IV, México, UNAM, Ediciones El Caballito.

Martínez Escamilla, Ramón, Irma Manrique Campos y Jaime Bautista Romero (1996), *Crisis económica: ¿fin del intervencionismo estatal?*, Mexico, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, Ediciones El Caballito.

Martínez del Campo, Manuel (1985), *Industrialización en México: hacia un análisis crítico*, México, El Colegio de México.

Marván Laborde, María (1992: 217-246), “La ideología en transición de Luis Echeverría”, en Carlos Martínez Assad (coord.), *La sucesión presidencial en México, 1928-1988*, México, Nueva Imagen.

Maya, Claudia (2004: 217-240), “Banca extranjera en México”, en Eugenia Correa y Alicia Girón (coords.), *Economía financiera contemporánea IV*, México, UNAM, Facultad de Contaduría y Administración, UAM-Iztapalapa, Universidad Autónoma de Zacatecas, Miguel Ángel Porrúa.

Mendes de Paula, Germano (mayo de 2003), “Estrategias corporativas e de internacionalização de grandes empresas na América Latina”, en *Desarrollo Productivo* (<http://www.eclac.cl>), Santiago de Chile, Naciones Unidas, ECLAC.

Méndez, José Luis (1997: 141-172), “Los pequeños y medianos empresarios como actores políticos en México”, en Juan Manuel Ramírez y Jorge Regalado (coords.), *El debate nacional. 4. Los actores sociales*, México, Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad de Guadalajara y Editorial Diana.

Méndez, Luis y Augusto Bolívar (marzo-abril de 1995: 54-65), “Un gobierno en apuros: los desafíos del nuevo periodo”, en *El Cotidiano*, vol. 68.

Mendiola P., Gerardo (1997: 185-217), “Las empresas maquiladoras de exportación 1989-1995”, en Enrique Dussel Peters, Michael Piore y Clemente Ruiz Durán (coords.), *Pensar globalmente y actuar regionalmente: hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*, México, UNAM, Fundación Friedrich Ebert, Editorial Jus.

Meyer, Rosa Ma. y Eduardo Flores Clair (1992: 17-28), “Empresarios y vida cotidiana (1820-1879)”, en Cristina Puga y Ricardo Tirado (coords.), *Los empresarios mexicanos, ayer y hoy*, México, UNAM, UAM, COMESCSO, Ediciones el Caballito.

Millán, René (1988), *Los empresarios ante el Estado y la sociedad*, México, Siglo XXI, UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales.

Miniam, Isaac (1983: 207-238), “Internacionalización y crisis financiera en América Latina”, en Isaac Miniam (coord.), *Transnacionalización y periferia semindustrializada I*, México, CIDE.

Mizrahi, Yemile (octubre-diciembre de 1992: 744-771), “La nueva oposición conservadora en México: la radicalización política de los empresarios nortños”, en *Foro Internacional*, vol. 32, núm. 5.

Mo, Jong-lin (1999: 379-408), “Crisis económica y negociación exterior en Corea” (Hanguk ui gyongje yigi wa daewoi hyopsang), en Gwang-il Baek y Yong-kwan Yun (coords.), *Este Asiático: la economía política de la crisis* (Dong Asia: yigi ui jongchi gyongje), Seúl, Universidad Nacional de Seúl.

Mun, Jong-in (1998), “Democratización, globalización y relación entre el gobierno y los empresarios de Corea del Sur” (Hanguk ui Minjuhwa, Segyewa, jongbu-giop gwangye), en Jong-in Mun (coord.), *El gobierno y los empresarios en la fase de democratización* (Minjuhwa shidae ui jongbu wa giop), Seúl, Orum.

Novelo Urdanivia, Federico (2000), *La política exterior de México en la era de la globalización*, México, Plaza y Valdés.

OCDE (1979), *The impact of the newly industrializing countries in production and trade in manufactures*, Paris.

\_\_\_\_\_ (1999), *OECD Economic surveys. Korea 1998/1999*, (Trad. de Hanguk gaebal yeongu won, Jaejeong geongje bu).

Olesker, Daniel (14 de febrero de 2001), “Sobre imperialismo y globalización”, en revista electrónica *Rebelión*, (<http://www.rebellion.org>).

Ortega Aguirre, Maximino y Javier Soriano Plaza (1990: 365-423), “En un periodo de insurgencia obrero, 1958-1964”, en Javier Aguilar García (coord.), *Historia de la CTM, 1936-1990*, México, UNAM.

Ortiz Wadgyamar, Arturo (1995), *Política Económica de México 1982-1995: los sexenios neoliberales*, México, Editorial Nuestro Tiempo.



\_\_\_\_\_ (1998: 13-32), “Perspectiva de la economía mexicana 1996-2000 (El México post-TLC con el avance político de la oposición)”, en Arturo Ortiz Wadgymar y Héctor R. Núñez Estrada (coords.), *La economía mexicana al filo del cambio*, México, Editorial Nuestro Tiempo.

Perzabal, Carlos (1988), *Acumulación de capital e industrialización compleja en México*, México, CIDE, Siglo XXI.

Petras, James (1993: 13-26), “La política de Estados Unidos hacia América Latina: intervención militar, regímenes ‘clientelistas’ y saqueo económico en los años noventa”, en Fernando Carmona de la Peña (coord.), *América Latina: crisis y globalización*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas.

\_\_\_\_\_ (enero de 1999), “Globalization: a socialist perspective”, en revista electrónica *Rebelión*, (<http://www.rebelion.org>).

\_\_\_\_\_ (2001: 33-86), “La globalización: un análisis crítico”, en John Saxe-Fernández (coord.), *Globalización, imperialismo y clase social*, Buenos Aires, Grupo Editorial Lumen, Humanitas.

\_\_\_\_\_ (26 de mayo de 2001), “Centralidad del estado en el mundo actual”, en revista electrónica *Rebelión*, (<http://www.rebelion.org>).

\_\_\_\_\_ (6 de junio de 2001), “El estado sigue siendo el factor decisivo de la economía contemporánea”, en revista electrónica *Rebelión*, (<http://www.rebelion.org>).

\_\_\_\_\_ (7 de noviembre de 2001), “Imperio con imperialismo”, (Trad. de Germán Leyens), en revista electrónica *Rebelión*, (<http://www.rebelion.org>).

Puga, Cristina (1997: 119-139), “El futuro de las organizaciones empresariales”, en Juan Manuel Ramírez y Jorge Regalado (coords.), *El debate nacional. 4. los actores sociales*, México, Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad de Guadalajara y Editorial Diana.

\_\_\_\_\_ (2004), *Los empresarios organizados y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Miguel Ángel Porrúa.

Purcell, John F. H. and Susan Kaufman Purcell (1977: 191-226), “Mexican business and public policy”, en James M. Malloy (ed.), *Authoritarianism and corporatism in Latin America*, Londres, University of Pittsburgh Press.

Ramírez, Miguel D. (1996: 79-104), “El programa más reciente de estabilización auspiciado por el FMI, ¿representa una solución a largo plazo para la economía para la economía de México?”, en Alicia Girón y Roldán Genoveva (coords.), *México: pasado, presente y futuro*, México, Siglo XXI, UNAM.

Rkys, Jenkins (1991a: 197-231), “The political economy of industrialization: A comparison of Latin American and East Asian newly industrializing countries”, en *Development and Change*, vol. 22, núm. 22, Londres, Sage.

Rogozinski, Jacques (1997), *La privatización en México: razones e impactos*, México, Editorial Trillas.

Rostow, W.W. (1960), *Stages of Economic Growth*, Cambridge, Cambridge University Press.

Ryu, Chol-gyu (1998: 269-300), “El límite del sistema financiero de Corea y la perspectiva de la reforma financiera” (Hanguk ui gummyung jayuhwa wa gummyung gaehyok ui songgyok), en Won-hee Jo (coord.), *La crisis de la economía coreana y la perspectiva de la reforma* (Hanguk gyongje ui wigi wa gaehyok gwaje), Seúl, Pulbit.

Ryu, Jong-il (1998b: 100-136), “Economía política de la transformación de la relación entre empresarios y obreros” (Nosa gwangye byonhwa ui jongchi gyongje hak), en Byong-chon Lee y Gyun Kim (coord.), *Crisis y gran transformación –búsqueda de nuevo paradigma de la economía coreana* (Wigi gurigo dae jonhwan –saeroun hanguk gyongje ui paradigm ul chajaso), Seúl, Daengdae.

Salinas de Gortari, Carlos (noviembre de 1994), “Aspectos del Sexto Informe de Gobierno”, en *Comercio exterior*, vol. 44, núm. 11.

Saxe-Fernández, John (noviembre-diciembre de 1998: 120-138), “Ciclos industrializadores y desindustrializadores. Una lectura desde Hamilton”, en *Nueva Sociedad*, Caracas.

\_\_\_\_\_ (1999: 9-68), “Globalización e imperialismo”, en John Saxe-Fernández (coord.), *Globalización: crítica a un paradigma*, México, UNAM, IIE, Dgapa, Plaza y Janés.

Seo, Han-sok (1985), “Estudios sobre las características de los NIC’s” (Shinhung gongopguk ui jubyonjok tukjil e gwanhan yongu), en Hyon-chae Park, Dae-gun Lee y Jang-jip Choi (coords.), *El capitalismo y la estructural social de Corea* (Hanguk Jabonjuui owa Sahoigujo), Seúl, Hanul.

Seo, Jae-jin (1991), *La clase capitalista de Corea* (Hanguk ui jabonga gyegeup), Seúl, Nanam.

Shin, Gwang-young (1999), *Industrialización y democratización en Asia oriental* (Dong Asia ui sanophwa wa minjuhwa), Seúl, Munhakkwajisongsa.

Shin, Sang-gi (1999b: 146-186), “La política de la alta tasa de interés del FMI y el nivel del tipo de cambio” (IMF ui gogumri jeongchaek gwa hwanyul sujun), en Byeon Hyeong-yun (coord.), *La política económica a partir del control del FMI: evaluación y perspectiva* (IMF gwanri hu hanguk ui gyeongje jeongchaek: pyeongga wa gwaje), Seúl, Saenal.

Shin, Sang-gu (2001: 139-217), “Evaluación y perspectiva de la reforma estructural financiera” (Gumyung gujo gaehyok ui pongga wa gwaje), en Se-jin Jang et. al, *Cuatro reajustes estructurales del gobierno Kim Dae-jung* (Kim Dae-jung jongbu ui 4dae gaehyok pongga), Seúl, Yোগang.

Solís, Leopoldo (1985: 209-318), “La evolución económica de México a partir de la revolución de 1910”, en Francisco Casanova Álvarez (coord.), *México: economía, sociedad y política: el proceso de institucionalización de la revolución mexicana (1917-1940)*, tomo II, México UNAM.

Soria, Víctor M. (2003: 117-150), “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la flexibilización del mercado del trabajo en México”, en Arturo Guillén y Gregorio Vidal (coords.), *La economía mexicana bajo la crisis de Estados Unidos*, México, UAM, Miguel Ángel Porrúa.

Soros, George (1999), *La crisis del capitalismo global*, (Trad. de Fabián Chueca), México, Plaza y Janés.

Sotelo Valencia, Adrián (1993), *México: dependencia y modernización*, México, Ediciones El Caballito.

\_\_\_\_\_ (1996: 69-94), “La reestructuración del trabajo y el capital en América Latina”, en Ruy Mauro Marini y Mária Millán (coords.), *La teoría social latinoamericana, tomo IV-cuestiones contemporáneas*, México, UNAM, Ediciones El Caballito.

\_\_\_\_\_ (1999), *Globalización y precariedad del trabajo en México*, México, Ediciones El Caballito.

\_\_\_\_\_ (2003), *La reestructuración del mundo del trabajo: superexplotación y nuevos paradigmas de la organización del trabajo*, México, Universidad Obrera de México, Escuela Nacional para Trabajadores, Editorial Itaca.

\_\_\_\_\_ (2004), *Desindustrialización y crisis del neoliberalismo: maquiladoras y telecomunicaciones*, México, Universidad Obrera de México, Escuela Nacional para Trabajadores, Plaza y Valdés.

Thacker, Strom Cronan (1996), *From silent to active partner: Big business, the state and free trade in Mexico*, A Dissertation in The University of North Carolina, for the degree of Doctor of Philosophy in the Department of Political Science, Chapel Hill.

Tirado, Ricardo y Matilde Luna (1986: 411-455), “La politización de los empresarios (1970-1982)”, en Julio Labastida (comp.), *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, México, Alianza Editorial Mexicana, UNAM.

\_\_\_\_\_ (enero-febrero de 1997: 17-21), “El futuro del corporativismo empresarial”, en *El Cotidiano*, vol. 81.

Toffler, Alvin (2000a), *Future shock* (Mirae ui chunggyok), (Trad. de Gyu-haeng Lee en coreano), Seúl, The Korea Economic Daily.

\_\_\_\_\_ (2000b), *Powershift* (Gwonlyok idong), (Trad. de Gyu-haeng Lee en coreano), Seúl, The Korea Economic Daily.

\_\_\_\_\_ (2001), *The Third Wave* (Je samui mulgyol), (Trad. de Kyu-haeng Lee en coreano), Seúl, The Korea Economic Daily.

Toussaint, Eric (1998), *Deuda externa en el Tercer Mundo: las finanzas contra los pueblos*, Caracas, Nueva Sociedad.

UNTAD (2002), “Top 100/50/25 Transnational Corporations”, World Investment 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness, (<http://www.unctad.org>).

Valdés Ugalde, Francisco (1997), *Autonomía y legitimidad: los empresarios, la política y el estado en México*, México, UNAM, Siglo XXI.

Valencia Lomelí, Enrique (1998: 487-519), “El contraste social y macroeconómico de los ajustes: Corea del Sur y México en los ochenta”, en Carlos Alba, Inán Bizberg y Hélène Rivière, (comps.), *Las regiones ante la globalización*, México, CEMCA, ORSTOM, El Colegio de México.

Valenzuela Feijóo, José (1986), *El capitalismo mexicano en los ochenta: ¿hacia un nuevo modelo de acumulación?*, México, Ediciones Era.

\_\_\_\_\_ (1990), *¿Qué es un patrón de acumulación?*, México, UNAM, Facultad de Economía.

\_\_\_\_\_ (1991), *Crítica del modelo neoliberal*, México, UNAM, Facultad de Economía.

\_\_\_\_\_ (1996), *Estrategias de desarrollo: vigentes y alternativas*, México, 24 páginas (mimeo).

Vega Cantor, Renán (primavera de 2001: 53-72), “Éxodo y nuevo desorden mundial”, en *Herramienta*, Buenos Aires.

Vergopoulos, Kostas (noviembre de 2001), “El ciclo de la mundialización”, Conferencia Magistral XXIII Congreso Asociación Latinoamericana de Sociología Guatemala.

\_\_\_\_\_ (2004: 261-283), “Ciclos de la globalización” (Trad. de ucción Alfredo Puerco del francés), en Eugenia Correa y Alicia Girón (coords.), *Economía financiera contemporánea I*, México, UNAM, Facultad de Contaduría y Administración, UAM-Iztapalapa, Universidad Autónoma de Zacatecas, Miguel Ángel Porrúa.

Vidal, Gregorio (2003: 75-109), “Determinación externa, transformaciones empresariales y configuración política”, en Arturo Guillén y Gregorio Vidal (coord.), *La economía mexicana bajo la crisis de Estados Unidos*, México, UAM, Miguel Ángel Porrúa.

Vilas, Carlos M. (1999: 69-102), “Seis ideas falsas sobre la globalización”, en John Saxe-Fernández (coord.), *Globalización: crítica a un paradigma*, México, UNAM, IIE, Dgapa, Plaza y Janés.

Villafañe, López Víctor (1999), *Asia en transición: auge, crisis y desafíos*, México, Siglo XXI.

\_\_\_\_\_ (2002: 97-126), “El TLCAN y las lecciones de una integración”, en Víctor López Villafañe y Jorge Rafael Di Masi, *Del TLE al MERCOSUR. Integración y diversidades en América Latina*, México, Siglo XXI.

Wade, Robert (1990), *Governing the market: economic Theory and the role of government in East Asian industrialization*, Princeton, Princeton University Press.

\_\_\_\_\_ (January, 1992), “East Asia’s economic success: Conflicting perspectives, partial insights, shaky evidence”, *World Politics*.

Wang Yun-jong y Kim Wan-jung (otoño de 1998), “Comparación de la situación del cumplimiento del programa del FMI en los países asiáticos en la crisis financiera” (Asia woihwan wigiguk ui IMF ihang sanghwang bigyo”, en *Estudio de la política economía exterior* (Daewoi jongchak yongu), Seúl, KIEP, vol.3, núm. 2.

Woo, Jung-en (1991), *The race to the swift: state and finance in korean industrialization*, Nueva York, Columbia University Press.

Yoffie, David B. (1983: 273-302), “La estructura del proteccionismo moderno: patrones pasados y perspectivas futuras”, en Isaac Miniam (coord.) *Transnacionalización y periferia semindustrializada I*, México, CIDE.

Yu, Yeol (1985), “La crisis del capitalismo mundial en los años ochenta y el Tercer Mundo” (1980 nyon dae Segye jabonjuui wigi wa je 3 segye”, en Hyon-chae Bark, Dae-gun Lee, Jang-jip Choi (coords.), *El capitalismo y la estructura social de Corea* (Hanguk jabonjuui wa Sahoi gujo), Seúl, Hanul.

Yun, Jin-ho (1999: 256-309), “El Comité Tripartita entre obreros, empresarios y el gobierno: resultados y perspectiva” (Nosajongwiwonhoi: pyongga wa jonmang), en Hyong-yun Byon (coord.), *La política económica a partir del control del FMI: evaluación y perspectiva* (IMF gwanri hu Hanguk ui gyongje jongchaek: pyongga wa gwaje), Seúl, Saenal.

\_\_\_\_\_ (2001: 285-341), “Política laboral a partir de la crisis económica del FMI: una mirada crítica” (IMF gyongje wigi ihuui nodong jongchaek: han bipan jok shigak”, en Se-jin Jang et. al, *Cuatro reformas del gobierno de Kim Dae-jung: evaluación y perspectiva* (Kim Dae-jung jongbu ui 4 dae gaehyok: pyongkka wa gwaje), Seúl, Yogang.

Yun, Young-gwan (abril de 1998), “No es posible reformar sólo por el carisma de DJ” (DJ carisma manuro gaehyok mothanda), en *New Donga* (Shin donga).

Yun, Young-ho (diciembre de 1998: 212-221), “Superar la crisis mediante el know-how financiero particular” (Doktukhan gummyung know-how ro wigi gukbok e nasonda”, en *New Donga* (Shin donga).

\_\_\_\_\_ (junio de 1999: 264-277), “El mito derrumbado de Daewoo, ¿la solución sería su venta?” (Munojin Daewoo Shinhwa, Haepop un momtong palgi?), en *New Donga* (Shin donga).

Zebadúa, Emilio (1994: 626-651), “Del Plan Brady al TLC: la lógica de la política exterior mexicana, 1988-1994”, en *Foro Internacional*, vol. XXXIV, núm. 4.

Zedillo Ponce de León, Ernesto (enero de 1995: 74-82), “Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica”, en *Comercio exterior*, vol. 45, núm. 1.

\_\_\_\_\_ (junio de 1997: 506-510), “Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo, 1997-2000”, en *Comercio exterior*, vol. 47, núm. 6.