

**A MIS PADRES.
MARIANO Y MARÍA LUISA.
CON TODO CARIÑO Y RESPETO.**

TESIS DOCTORAL.

**El Impacto del Modelo Neoliberal en la Industria
Manufacturera Latinoamericana 1980-2003: El Caso
de México.**

Agradezco al director de la tesis, Dr. Adrián Sotelo Valencia por su paciencia, orientación y valiosa dirección académica para la realización de esta investigación. También le doy las gracias por sus apreciables comentarios y orientaciones al jurado integrado por: la Dra. Isabel Rueda Peiro, la Dra. Irma Manrique Campos, el Dr. José María Calderón Rodríguez y a la Dra. María Luisa González Marín.



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.

Índice	1
Introducción General	4
Capítulo I. Debate sobre el proceso de industrialización en América Latina	31
Introducción	
1.1. Juan F. Noyola	31
1.2. Osvaldo Sunkel y Pedro Paz	34
1.3. Celso Furtado	47
1.4. Aníbal Pinto	69
1.5. Raúl Prebisch	74
1.6. Fernando Fajnzylber	105
1.7. Aldo Ferrer	123
1.8. Pedro Vuskovic	131
1.9. Ruy Mauro Marini	138
1.10. Adrián Sotelo	149
1.11. Conclusiones	157
Capítulo II. El proceso de industrialización y la crisis en América Latina.	
Introducción	178
2.1. Agotamiento del Modelo de Sustitución de Importaciones y el surgimiento del Modelo Neoliberal	179
2.2.1. La industrialización en América Latina: 1940-1950	179
2.1.2. El comportamiento del modelo de industrialización en América de 1950 hasta los primeros años de la década de los sesenta	182
2.1.3. La industria en el periodo entre mediados de 1960 y 1973	189
2.1.4. Periodo comprendido entre 1973 y 1980 en la industria latinoamericana	189
2.2. El agotamiento del proceso de Sustitución de Importaciones en América Latina	190
2.3. El carácter trunco de la industrialización en América Latina	194
2.4. El proceso de Sustitución de Importaciones en Brasil, Perú, Argentina y México	196

2.4.1. Brasil	196
2.4.2. Perú	218
2.4.3. Argentina	231
2.4.4. México	238
2.5. Las políticas económicas del Modelo Neoliberal	247
2.5.1. La economía global del capitalismo	250
2.5.2. La aplicación de medidas neoliberales en América Latina	257
2.6. La teoría de la CEPAL del desarrollo y subdesarrollo	271
2.7. La dependencia estructural de los países de América Latina	276
2.8. Conclusiones	278

Capítulo III. El modelo neoliberal y su impacto en la economía mexicana: el caso de la industria manufacturera.

Introducción	282
3.1. México en el marco de la mundialización	282
3.2. El neoliberalismo en la economía mexicana 1980-2000	287
3.3. La industria mexicana en la década de los ochenta del siglo XX	313
3.4. La industria mexicana en la década de los noventa del siglo XX	331
3.5. El neoliberalismo en la economía de México 2000-2003	327
3.6. La culminación del proceso de desindustrialización de la industria mexicana	348
3.7. La inversión extranjera	359
3.8. El papel del comercio exterior en la industria manufacturera	360
3.8.1. El caso de China	364
3.8.2. México como una de las economías más abiertas al mundo	365
3.9. El comportamiento de la economía mexicana en el año 2003	370
3.10. El comportamiento de la industria manufacturera en el año 2003	387
3.11. El papel de las empresas transnacionales en la industria manufacturera mexicana	421
3.12. Consideraciones finales sobre el proceso de desindustrialización en México	425
3.12.1. Ejemplos de desindustrialización	429
3.12.2. Los retos del sector manufacturero mexicano	438
3.13. Conclusiones	441

INTRODUCCIÓN GENERAL.

La hipótesis principal de esta investigación es la siguiente: el proceso de industrialización en América Latina, en la actualidad ha culminado en una fase de desindustrialización, en particular en el sector manufacturero, dicha suposición tiene como soporte teórico la contemporaneidad de las tesis de los grandes ideólogos latinoamericanos.

En el presente estudio abordo los aspectos teóricos del proceso de industrialización de América Latina, para realizar posteriormente una interpretación sobre el período de desindustrialización en que se encuentra el sector manufacturero, en particular en el caso mexicano.

Me aproximo al debate de los más importantes teóricos latinoamericanos, que desde mi punto de vista, tiene una gran vigencia y contemporaneidad, cuyos razonamientos o análisis sirven como plataforma para la comprensión del problema de la desindustrialización que aquejan a un nuestras naciones. Los autores que menciono en el primer capítulo los he escogido porque son grandes personalidades que han sido muy destacadas; y fungieron como funcionarios del más alto nivel en la dirección de la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL), sus teorías, propuestas, reflexiones, tesis, deliberaciones, etc, siguen estando presentes en la actualidad, como diría en 2004, Rubens Ricupero, Secretario General de la United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) la renovada contemporaneidad de Raúl Prebisch, o Ricardo Bielschowsky, Oficial de Asuntos Económicos de la CEPAL en 2006 escribiendo sobre la vigencia de los aportes de Celso Furtado, así como también Jacobo Schatan, Director de la División Agrícola Conjunta CEPAL/FAO, que consideraba a Vuskovic como un latinoamericano de gran valía, un maestro formador de numerosas generaciones de jóvenes de nuestro continente, y del compañero de tantas jornadas de lucha intelectual y política. Así como también Aldo Ferrer, quién participó como Coordinador de la Sección Argentina del Grupo de Análisis

sobre Integración del Cono Sur, a él le preocupa mucho la integración latinoamericana. Obtuvo el Premio Konex de Platino en 1996, por su excelente investigación intitulada Análisis Económico Aplicado, que resulta de gran utilidad para el conocimiento y discernimiento de la problemática que enfrentan en la actualidad los países de la región latinoamericana, la desindustrialización. Para el caso de Marini y Sotelo Valencia son teóricos muy valiosos para la escuela latinoamericana que, a través de su extensa obra han hecho muy extraordinarios aportes al pensamiento latinoamericano, para el conocimiento de los grandes problemas actuales, como es el caso de la desindustrialización en este territorio del planeta, América Latina.

A partir del planteamiento de estas tesis podremos caracterizar las razones por las cuales América Latina encara en la actualidad un grave proceso de desindustrialización, en especial del rubro manufacturero. En esta parte introductoria he trazado la importancia de cada uno de estas personalidades y posteriormente en el desarrollo de la investigación, en el capítulo primero describo de una forma mucho más vasta y profunda sus principales tesis o reflexiones.

Juan Noyola

Noyola Vázquez nació en San Luis Potosí, México, en 1922. Es conocido como el autor original de la teoría estructuralista latinoamericana de la inflación. Tuvo una muerte temprana, sin embargo, su influencia ha sido muy amplia y profunda sobre los economistas latinoamericanos contemporáneos y especialmente sobre los que trabajaron con la CEPAL.

Juan Noyola estudió en la Universidad Nacional Autónoma de México la carrera de licenciado en economía; además fue alumno fundador de El Colegio de México. Cuando sólo contaba con 24 años trabajó en Washington en la División Latinoamericana del FMI (1946-1948). Regresó luego a México donde se desempeñó como asesor de la Secretaría de Hacienda (1948), y como funcionario de la Dirección de Estudios Financieros de dicha Secretaría. Apenas creada la

Comisión Económica para América Latina (CEPAL) se incorporó a este organismo en 1950, trabajando en él hasta 1959.

Cuando triunfó la Revolución cubana, se trasladó a ese país como jefe de la misión de la CEPAL (1959-1960). Terminada esta misión de asistencia técnica, decidió quedarse en Cuba; allí participó en la creación de la Junta Central de Planificación (JUCEPLAN) en la que se desempeñó hasta su muerte como director de Planeación, Inversiones y Balances. Al comenzar la década de los sesentas el proyecto de la Alianza para el Progreso comenzaba a gravitar cada vez con mayor fuerza en la región y sus planteamientos aparecían reiteradamente en los foros internacionales. En 1961 viajó a Punta del Este (Uruguay) como asesor del comandante Guevara. De regreso de una reunión de la FAO en Río de Janeiro (Brasil), el avión en que viajaba con la delegación cubana se estrelló cerca de Lima el 27 de noviembre de 1962.

Oswaldo Sunkel.

Oswaldo Sunkel chileno nació el 13 de noviembre de 1929 al sur, en Puerto Montt, donde Chile se deshace en pequeñas islas. Su trayectoria intelectual cubre medio siglo de reflexión sobre el desarrollo de América Latina. Siendo estudiante de economía y administración en la Universidad Nacional de Chile, Sunkel conoció a los fundadores de la CEPAL y pronto se integró a este grupo de actores-pensadores latinoamericanos. Sus escritos son parte del origen y evolución de la escuela estructuralista de la CEPAL. Los principales temas que han preocupado a Sunkel son la inflación, el desarrollo latinoamericano y el medio ambiente. A la fecha, Sunkel es consejero especial del Secretario Ejecutivo de la CEPAL y Director del Programa de Desarrollo Sustentable (PDS) de la Universidad de Chile.

Para Sunkel la CEPAL fue una institución fundamental porque era el lugar alternativo en Latinoamérica para los latinoamericanos. Se fundó en 1948 y en los años 50's se desarrolló fuertemente, a mediados de esta década se incorporó como tema fundamental la integración latinoamericana.

Cuando Sunkel era de Director de los cursos del ILPES y enseñaba el curso de Teoría de Desarrollo, donde tenía como ayudante de clase a Pedro Paz que venía de Escolatina, se creó entonces el 'Programa de Investigación del ILPES' y pasó a ser director del mismo. Uno de los proyectos básicos era el libro titulado *El Subdesarrollo Latinoamericano* (1970), y Paz fue su ayudante principal en este proyecto.

Para Sunkel, la teoría de la política de sustitución de importaciones era mantener cierto grado de protección que otorgara la formación de estructuras productivas industriales y un empresariado nacional que fuera el armazón de proyección de una diversificación de la estructura exportadora. Recordemos, dice Sunkel, que el modelo de sustituir las importaciones no era una política, era una estrategia. Era una exigencia temporal para montar un aparato productivo nacional que permitiera exportar. Sunkel coincidía con el argumento de Prebisch, en el sentido de que la relación de intercambio no favorecía a América Latina porque no se exportaba manufacturas. Por eso el esfuerzo de industrialización que se promovía era para producir exportaciones que equilibraran el comercio internacional deteriorado por los 'términos de intercambio'. Muchos países, se encontraban muy remotamente de alcanzar este objetivo, y se crearon mercados protegidos o monopólicos.

A mediados de 1960, Prebisch criticó estas desviaciones de la estrategia original. La gente del *Public Choice* tiene argumentos válidos para evaluar lo que realmente pasó. Cuando se intentó aplicar la Estrategia de Sustitución de Importaciones (ESI), el Estado creó estructuras que aprovecharon los empresarios privados. Algunos países intentaron modificar las desviaciones de la ESI con medidas que redujeran la protección (ajuste cambiario gradual, reducción de aranceles, promoción de exportaciones), pero no con la potencia y decisión suficiente de los países asiáticos. En general, en América Latina, salvo en Brasil y en alguna medida en México, en ninguno de los demás países se formó una burguesía nacional potente y decidida a sacar adelante un sector industrial capaz de competir en el mercado mundial. Todos sabemos que en los setentas vino el desastre con eventos de naturaleza distinta a los instrumentos de política

económica: la Unidad Popular en Chile, la Revolución Boliviana, el peronismo en Argentina, la crisis del petróleo.

Sunkel considera el tema de la dependencia, pero no en el sentido de Gunder Frank, sino en la perspectiva del estructuralismo. Se podría decir que Sunkel Cardoso, Faletto, Furtado coinciden de cierta manera. El dependentismo de Gunder Frank argumenta que el desarrollo de unos ocurre a costa de otros. En cambio Sunkel sostiene en su artículo sobre las empresas transnacionales¹ señala que los países de América Latina crecen en el contexto de la dependencia. El argumento es que las empresas transnacionales de países desarrollados que localizan subsidiarias en los nuestros producen la dependencia, pero también crecimiento. Probablemente el crecimiento sea más rápido allá y más lento acá o que la capacidad de integración nacional sea menor aquí que allá. Pero Sunkel no descarta la posibilidad de lograr un desarrollo nacional en el contexto de la dependencia, como en el caso de Corea del Sur o Taiwán, siempre que se cumplan especificidades muy precisas, que allá se examinaron y aquí no se intentaron.

Para Sunkel, Corea y Taiwan se desarrollaron porque primero llevaron a cabo una profunda reforma agraria que cambió las condiciones iniciales de distribución del ingreso y del poder esto no sucedió en América Latina. Y segundo, en esos países supieron utilizar la gran oportunidad histórica que se les presentó cuando comenzó el *boom* de la electrónica en los 60s. Con la ayuda del Estado que impulsó al capital y el empresariado nacional. Se trazaron políticas selectivas para promover grandes grupos empresariales nacionales que no fueran subsidiarias de empresas transnacionales, con posibilidad de comprar capacidades tecnológicas para competir internacionalmente. En Latinoamérica los empresarios nacionales trabajaron de manera ineficiente con la protección del Estado y fueron infiltrados por el capital transnacional que, a su vez, también trabajó ineficientemente bajo la ayuda de los gobiernos nacionales. En los países asiáticos hubo una decisión

¹ Sunkel, Osvaldo. "Capitalismo transnacional y desintegración nacional en la América Latina, en *El Trimestre Económico* No 150 abril-junio 1971.

nacional de expandir grandes grupos industriales que tuvieran la capacidad de producir automóviles, refrigeradores, televisiones, computadoras y toda la parafernalia electrónica que se propagaba grandiosamente en el mercado mundial en la década de los 60s y 70s. En efecto sustentaron políticas macroeconómicas muy adecuadas. No consintieron la existencia de la inflación y el Estado apoyó la formación y desarrollo de los grupos de empresarios nacionales competitivos. En cambio en América Latina, según Sunkel afirma, nos estábamos haciendo más dependientes porque requeríamos financiamiento y capital extranjero; porque la política de sustitución de importaciones nos condujo a sustituir bienes de consumo, pero no insumos ni bienes de capital y tecnología. Pasamos a producir localmente productos finales importando bienes de capital e insumos. Cuando llegamos al límite de este proceso, comenzamos a endeudarnos. La integración latinoamericana podría haberse pensado como base para grandes conglomerados industriales latinoamericanos que comenzaran a exportar manufacturas.

Sunkel asevera que el *Neoliberalismo* es inaceptable porque tiene efectos sociales espantosos y no tiene destino en cuanto a generar crecimiento suficiente. Sunkel afirma, por otro lado, que si los críticos sólo se limitan a la *denuncia*, contesta que el no está en la denuncia, el está en la propuesta. Así que el *Neoestructuralismo* es la única alternativa neosocial-demócrata que Sunkel ve. Con ello se buscaría el reconocimiento de una economía ampliamente basada en el mercado, en la empresa y el capital privado, en el capital extranjero y en un rol reducido, pero efectivo del Estado. Sunkel propone el diseño de políticas públicas, promoción de inversiones de mejoramiento regional, de industrias, de apoyo a los sectores sociales desprotegidos, de evitar la dualización en los servicios sociales entre privados y públicos. Según Sunkel en esta vertiente están trabajando dirigentes internacionales del calibre de Tony Blair (Inglaterra), Lionel Jospin (Francia), Gerhard Schroeder (Alemania), Lamberto Dini (Italia), Bill Clinton (EE. UU.) También está la propuesta de la CEPAL de transformación productiva con equidad.

Raúl Prebisch

Raúl Prebisch, en épocas críticas intervino decisivamente sobre las ideas y los caminos de desarrollo de América Latina y el Caribe, y ayudó en el intento de las Naciones Unidas por alcanzar un orden económico internacional más justo. Esta figura constituye un invaluable teórico latinoamericano del mundo en desarrollo, que mayor influencia ha tenido en las polémicas económicas mundiales.

Las tesis del intercambio desigual que defendía Prebisch y su concepto de la economía mundial organizada sobre la base de una relación entre un centro y una periferia, logró un lugar reconocido en la historia del pensamiento económico. Se convirtió en el primer Director General de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Prebisch desvirtúa con una gran claridad el rol del mercado, al afirmar que la propiedad y la gestión de los medios productivos en manos del Estado va unida a un cambio fundamental en la índole del mercado, pues lo que se ha de producir y consumir depende, en última instancia, de una autoridad central. El mercado pierde así su significación política, que trasciende a la económica.

Prebisch considera que el capitalismo periférico es excluyente y conflictivo: dos grandes fallas que se acentúan por el carácter centrípeto del capitalismo desarrollado, la incongruencia de sus relaciones con la periferia y las consecuencias de su hegemonía. Prebisch plantea el uso social del excedente, al apuntar que el uso privado del excedente carece de racionalidad colectiva y es, en última instancia, el origen de grandes fallas en el sistema. Su racionalidad responde primordialmente al ámbito limitado de la sociedad privilegiada de consumo.

En consecuencia, el Estado tiene que determinar en qué forma deberá emplearse el excedente para cumplir con los objetivos económicos y sociales de la transformación. Para satisfacer estos propósitos se impone elevar con mayor intensidad posible el ritmo de acumulación de capital, para ocupar con creciente productividad el incremento de la fuerza de trabajo, así como la que se encuentra

en los estratos inferiores y aquella que, principalmente en los estratos intermedios, el régimen absorbe ficticiamente, debido en gran parte a su insuficiente acumulación. Conviene antes recordar que los grandes males del sistema no provienen de la propiedad en sí misma, sino de la apropiación privada del excedente y la concentración que trae consigo.

La industrialización la inicia deliberadamente la misma periferia; ha sido una imposición de las crisis de los centros y se cumple con gran retardo esta exigencia ineludible de su desarrollo, y ese mismo retraso ha suscitado una serie de problemas derivados de la disparidad de la estructura productiva de la periferia con la de los centros, y le atañen primordialmente estos problemas:

- * la fragmentación económica de esta última y

- * las considerables diferencias de poder económico y tecnológico que caracterizan los fenómenos de dependencia periférica bajo la hegemonía histórica de los centros.

Prebisch también fue muy crítico respecto a que la industrialización cerrada por el proteccionismo excesivo, y así también los aranceles desmesurados sobre ciertos productos agrícolas importantes, han creado una estructura de costos que dificulta sobremanera la exportación de manufacturas al resto del mundo.

Este teorizador propone elementos que pueden ser utilizados en la caracterización de la desindustrialización, por ejemplo, al sostener que la periferia apenas participa marginalmente en el caudaloso crecimiento del intercambio industrial de los centros, alentado por una forma política de liberalización. Sus nuevas exportaciones a los centros, realizadas en gran parte por las empresas transnacionales, conciernen principalmente a bienes donde las innovaciones han dejado de serlo gracias a los nuevos avances de la técnica, o se limitan a fragmentos de bienes avanzados en aquellas empresas que aprovechan los bajos salarios, pero sin el designio de introducir formas avanzadas de industrialización integral.

Sobre las cuestiones de la apertura hacia el exterior y su impacto en la industria, Prebisch exponía con una gran claridad hacia principios de los años ochenta este fenómeno, precisamente, asentía: es sorprendente que en América Latina se

haya llegado a rebajar aranceles y exponer industrias a la competencia destructiva del exterior, a la espera de que los centros decidan practicar la reciprocidad liberalizando las importaciones provenientes de la periferia. Largos años de lucha en la UNCTAD, no lograron modificar la actitud restrictiva de los centros, se preguntaba ¿creen acaso que podrán conmovierlos con el espectáculo de industrias que cierran debido a la apertura exterior? Continuaba argumentando que hay ciertas industrias que deben aumentar su productividad o desaparecer, no cabe duda alguna; trátase de industrias que por su considerable desventaja comparativa no debieran desbaratarlas mientras que una mayor acumulación de capital reproductivo y la elevación del ritmo de desarrollo no permita reabsorber el desempleo.

Prebisch anota que la industrialización es la forma de crecimiento impuesto por el progreso técnico en los países latinoamericanos que son parte integrante de la periferia de la economía mundial.

La difusión del progreso técnico desde los países originarios al resto del mundo ha sido relativamente rezagada e irregular, las nuevas formas de producción en que la técnica ha venido manifestándose incesantemente sólo han abarcado a una escala muy reducida de la población mundial. A partir de estas reflexiones podemos caracterizar el proceso de desindustrialización en América Latina.

Celso Furtado

Celso Furtado es un economista del desarrollo, que va a sentar las bases para la explicación de la desindustrialización de América Latina. Formó parte del grupo de “pioneros” de la teoría moderna del desarrollo, sus aportaciones teóricas rondan en torno al conocimiento de la fase de desarrollo y subdesarrollo económico. Se le identifica con el estructuralismo latinoamericano, debido a que fue cofundador de esta corriente. El estructuralismo tuvo predominio en América Latina en los decenios de 1950 y 1960 porque ofrecía una explicación del subdesarrollo de países que a mediados del siglo XX que vivieron la transición desde formas

precapitalistas o mercantilistas al capitalismo industrial, y proponía a las autoridades de gobierno de esos países una estrategia de desarrollo coherente.

Furtado explica el papel del mercado como cumple una función fundamental, pero las decisiones que se adoptan no son menos importantes. Él manifiesta: las particularidades de un sistema económico se precisan a partir de las decisiones de los centros desde los cuales provienen esas medidas, destinadas a convenir las acciones de agentes diversos que ejercen diferentes grados de poder.

El rechaza el determinismo, incluido el de mercado, tiene que ver con su exclusiva personalidad y su idealismo del gran intelectual. De hecho, nuestro destacado economista es un científico, pero también un burócrata excelente en el mejor sentido de la palabra, un hombre de Estado, un forjador de políticas públicas que sólo dejó de estar integrado en el aparato estatal cuando la dictadura militar suspendió sus derechos políticos.

Cuando Celso Furtado optó por utilizar principalmente el método histórico inductivo al cual se mantuvo fiel, y cuando se transformó en uno de los dos precursores del estructuralismo latinoamericano, tomó el camino de la heterodoxia y la independencia de su pensamiento, pese a que en los últimos ochenta años la ortodoxia se volvió cada vez más lógico-deductiva, a la que recurrió abundantemente y constantemente arrancó en sus análisis de los hechos históricos y su tendencia a repetirse.

Ante todo es importante señalar que, pese a haber participado recién en el nacimiento del estructuralismo latinoamericano en Santiago de Chile, no se encausa por las explicaciones imperialistas de nuestro subdesarrollo, sin embargo, determina al desarrollo económico como un fenómeno que tiene una acentuada dimensión histórica. Reiterará esta afirmación muchas veces a lo largo de su extensa obra, porque es un elemento clave en su pensamiento. Estos elementos resultan fundamentales para la caracterización de la desindustrialización en América Latina.

Todas estas obras tienen una potencia teórica y un poder de análisis que no derivan solo del espíritu creador de su autor, de su gran cultura, de la libertad de su pensamiento y de su predilección por utilizar el método histórico-inductivo,

además de relacionar de forma clara con un proyecto de vida concretado con el proyecto de desarrollo.

En el análisis del modelo brasileño integra a su razonamiento, con gran elegancia y precisión, la nueva teoría de la dependencia que había nacido de la crítica de sus obras. Esto no frena que en la visión del desenvolvimiento económico, trace de nuevo muy claramente su teoría sobre la escasez de consumo a largo plazo, es decir, la concentración del ingreso en las clases media y alta.

Frutado lo expone así: mi hipótesis fundamental, nos dice, es que el sistema no ha sido capaz de producir espontáneamente una demanda cuyas peculiaridades puedan garantizar una tasa sostenida de crecimiento, y que el crecimiento a largo plazo va a estar en manos de maniobras fuera del gobierno. Aunque esos dos grupos (las grandes empresas y las minorías modernizadas) tienen intereses afines, el sistema no está estructuralmente capacitado para crear el tipo de expansión de la demanda que se requiere para afianzar esa expansión.

El diseño de su crítica a la globalización consiste en afirmar que, mediante un irresponsable endeudamiento externo, llevó a Brasil a la gran crisis, pero especifica, la constante que siempre está presente de retomar el camino del desarrollo, no son la globalización misma y su falta de control, sino la forma en que las élites se han manifestado, al adoptar sin ningún reparo una política económica que privilegia a las empresas transnacionales, cuya lógica solo puede valorarse en el marco de un sistema de fuerzas que vaya más allá de los intereses específicos de los países que forman parte de él.

Su aporte al conocimiento de Brasil no tiene parangón; su análisis del desarrollo y el subdesarrollo constituyen una guía angular en el pensamiento contemporáneo.

Fanjzylber.

Fernando Fajnzylber en un corto período, de menos de 20 años, se desempeñó en varios organismos internacionales. Fernando estudió la encrucijada en que se encontraba el desarrollo de nuestros países e identificó los rasgos cruciales del desafío económico y social por entonces emergente. Son bien recordadas sus

contribuciones acerca del papel de la innovación tecnológica en el desarrollo, los mecanismos eficaces para su concepción, su aplicación y las condiciones económicas e institucionales necesarias para que esos mecanismos operen.

El estructuralismo latinoamericano es ampliamente reconocido como una escuela de pensamiento que mostró gran capacidad para describir, con agudeza y originalidad, los problemas del desarrollo económico y social de la región y mostró también vocación y aptitud para formular propuestas de políticas para superarlos.

Una característica menos comentada de esta escuela es su lucidez para captar, desde su aparición, en las postrimerías de la década de 1940, hasta nuestros días, los cambios que se fueron sucediendo, tanto en la órbita interna de nuestros países como en su entorno exterior, y la consecuente virtud de ser capaz de revisar y actualizar sus diagnósticos y reformular sus recomendaciones de política.

Fernando Fajnzylber es parte de este pensamiento, permanece en el debate económico y social sobre el desarrollo latinoamericano. En cursos, encuentros y seminarios se escucha a estudiantes y colegas de dentro de la CEPAL y fuera de ella aludir una y otra vez a la industrialización trunca, al casillero vacío donde debieran armonizarse dinamismo económico y niveles aceptables de equidad. Elementos trascendentales para la comprensión de la desindustrialización en América latina.

Se percibe también en su pensamiento la puntualización de la equidad, no solo como un menester ético, sino como un factor necesario para el desarrollo en la era del conocimiento.

El apremio de agregar valor a nuestra base productiva, la revolución tecnológica, la centralidad de la educación y el conocimiento, la orientación integral en un mundo donde no sólo compiten empresas sino países, la trascendencia del análisis comparativo, la indagación y el aprendizaje de las experiencias exitosas de otras latitudes, son todos argumentos que hoy están plenamente vigentes, ya que forman parte fundamental de la plataforma intelectual de los juicios de Fajnzylber.

Economista heterodoxo, su pensamiento era a la vez libre y estructurado, desechó siempre las modas intelectuales y el abandono de una memoria sólida, huía tanto

de la melancolía conservadora como del transformismo oportunista o egoísta pero a la vez, era “fuerte” en sus convicciones y enérgico en sus mensajes, su pensamiento sobre América Latina, ajeno al pensamiento del lamento, creía con exactitud y responsabilidad en la posibilidad de que nosotros los latinoamericanos transformáramos las cosas. Marcó con firmeza, que las obras de la transformación productiva con equidad demandaban de “un esfuerzo interno imprescindible, indelegable e impostergable”.

No solo nos muestra los puntos sobresalientes de su obra e incluso de su vocabulario, cuyos términos como competitividad espuria y competitividad auténtica se usan hoy en el debate como si hubieran existido siempre.

A Fajnzylber le gustaba la CEPAL y la servía con tenacidad, encontraba un privilegio trabajar en esta institución, que le permitía a la vez pensar y estar cerca de los problemas de América Latina.

El carácter asertivo de este autor y su cualidad de ser un buen interpretador de la realidad, se plasmaron no sólo en sus rigurosos análisis de los complejos problemas que decidió abordar en las implicaciones y propuestas de política derivados de ellos. Tales análisis fueron enriquecidos con su capacidad de anticipar los efectos y nuevos fenómenos que podrían surgir a partir de los ya estudiados. Es decir, fue un hombre de su tiempo, pero también un preclaro ingeniero y economista capaz de proyectar las consecuencias del presente.

Dentro de la variada gama de temas que abordó, tanto como funcionario de las Naciones Unidas en la CEPAL y en la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), asesor de gobiernos en forma independiente, partícipe de ellos como funcionario, o bien en sus actividades académicas y analíticas como docente e investigador, Fajnzylber mantuvo permanentemente una coherencia que lo llevó a recorrer desde el estudio de la naturaleza y los dilemas de la industrialización en América Latina hasta el convencimiento cabal de que en la región se hacía indispensable e impostergable una transformación profunda.

Fajnzylber abordó los temas que motivaron sus obras, en éstas estuvieron siempre presentes la creatividad y la originalidad de sus análisis. Como parte de

sus esfuerzos por sistematizar conceptualmente hechos y situaciones que tenían una relevancia primordial en los objetos de análisis, Fernando —en palabras de Gert Rosenthal— “tenía un especial talento para acuñar frases, a veces inéditas, que transmitían con fuerza una idea central: recuérdese la “caja negra”, el “casillero vacío” o la “competitividad espuria”, tres frases a las que sin duda habría que agregar otras, como por ejemplo la competitividad auténtica,

Otro aspecto importante que cabe señalar, ahora que las cualidades y aportes fundamentales de nuestro autor han terminado de manifestarse en estas páginas, se relaciona con la rica simbiosis que existió entre la obra del autor y la CEPAL, institución que lo vio iniciar su trabajo a comienzos de los años setenta y que, luego de esperarlo tras 11 años de exilio, tuvo el privilegio de tenerlo nuevamente entre sus filas. Desde esta Comisión, y bajo el secretariado ejecutivo de Gert Rosenthal, Fajnzylber se desempeñó hacia fines de los ochenta como Director de la División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología, cargo en cuyo ejercicio él cumplió un activo papel en lo que en la historia de la institución se ha llamado la innovación del pensamiento cepalino. Esta renovación se centró principalmente en la propuesta acerca de la transformación productiva con equidad y la función de la educación como eje de dicha transformación, propuesta que se nutrió en gran medida de los análisis anteriores del autor, como por ejemplo el del síndrome del casillero vacío (o bien el hecho estilizado de crecimiento sostenido con ausencia de equidad), los dilemas regionales para abrir la caja negra del progreso técnico, y el carácter trunco de la industrialización latinoamericana.

Aldo Ferrer.

Economista y político argentino. Doctor en Ciencias Económicas recibido en la Universidad de Buenos Aires en 1953 con su tesis doctoral "El Estado y el Desarrollo Económico" publicada en 1956. Ha sido profesor de economía en la Universidad Nacional de La Plata y en la Universidad de Buenos Aires.

Funcionario de la Secretaría de las Naciones Unidas (1950-1953) y agregado económico de su país en la embajada de Londres en 1956, fue Ministro de Economía y Hacienda de la Provincia de Buenos Aires, 1958-1960. Coordinador de la Comisión Organizadora del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, (1965-1967) y primer Secretario Ejecutivo de C.L.A.C.S.O. (1967-1970) fue nombrado Ministro de Obras y Servicios Públicos de la Nación y posteriormente Ministro de Economía y Trabajo de la Nación durante la presidencia de Roberto Marcelo Levingston. En el ejercicio de dicho cargo elaboró un plan de desarrollo que habría de ser implantado durante el quinquenio 1971-1975. Asimismo, hizo frente a las difíciles circunstancias por las que atravesaba su país (déficit fiscal y exterior, e inflación) con una política económica radical que originó malestar social.

De 1967 a 1970 ocupó el cargo de primer Secretario Ejecutivo del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO). Durante la presidencia de facto de Roberto Marcelo Levingston (1970–1971) trabajó en el Ministerio de Economía y Hacienda. Tras ser destituido Levingston en 1971, Ferrer fue mantenido al frente del Ministerio por el gabinete del nuevo presidente de la República, Alejandro Agustín Lanusse. Fue presidente del Banco de la Provincia de Buenos Aires entre 1983 y 1987. Tiempo después, durante el mandato del también radical Fernando de la Rúa, presidió la Comisión Nacional de Energía Atómica (1999-2001). En marzo de 2006 se desempeña como director de Enarsa, una empresa estatal petrolera creada en 2004 con el objeto de reemplazar a la privatizada YPF.

Integra el llamado Grupo Fénix, formado en el año 2000 por economistas argentinos para diseñar un modelo económico alternativo a las políticas neoliberales impulsadas por el Consenso de Washington. Es uno de los economistas más activos en la denuncia de los efectos negativos de los fenómenos globalizadores sobre los países periféricos. Factores muy importantes para el estudio de la desindustrialización de Latinoamérica. Ferrer fue el Coordinador de la Sección Argentina del Grupo de Análisis sobre Integración del Cono Sur.

A Ferrer le interesa analizar las tendencias de la economía mundial y su repercusión sobre el desarrollo latinoamericano. En efecto, las cuestiones económicas fundamentales de las economías capitalistas avanzadas y sus consecuencias en la formación de las relaciones económicas internacionales de América Latina. Presta mucha atención a las cuestiones claves de la actualidad del desarrollo latinoamericano y su relación con las tendencias de la economía internacional.

Aldo Ferrer busca mucho la unificación latinoamericana, la cual afirma, fortifica la capacidad de nuestros países para contestar con eficacia a los desafíos y oportunidades que plantea la globalización. Es indispensable, considera, el acrecentamiento del mercado para poder ajustarse a las políticas en áreas claves como el desarrollo industrial y tecnológico. La colaboración en materia financiera en la actual coyuntura es indispensable. América Latina no debería repetir la mala experiencia de la crisis de la deuda externa en la década de 1980.

Además, asevera, la crisis actual, a diferencia de la registrada en los años ochenta, es de carácter global y no sólo latinoamericana. Dentro de este marco, las políticas ortodoxas se declaran impotentes para separar a estos países de la crisis, iniciar el crecimiento y mucho menos, solucionar los arduos problemas sociales que describen la realidad latinoamericana. Esta nueva perturbación financiera internacional puede ser el detonante para el imprescindible cambio de rumbo y, para esos fines, la integración latinoamericana adquiere una importancia definitiva.

Para Ferrer es fundamental la integración en el Cono Sur; él sostiene que Argentina y Brasil constituyen el 95 % del territorio, la población y de la actividad económica de la subregión. En la última década el acercamiento argentino-brasileño refleja nuevos rumbos en el orden internacional, las fuerzas centrípetas de la cercanía geográfica y otros factores. Las desigualdades existentes entre ambos países, importantes, dice, cuando las relaciones recíprocas eran endeble, ahora constituyen problemas importantes. El proceso de integración refleja el éxito

de las políticas de primera generación. Estas deberían ser completadas con nuevas decisiones trascendentales que lleven a la formación de políticas comunitarias en cuestiones claves como el desarrollo industrial y tecnológico. La afirmación de la compatibilidad del Mercosur en un orden mundial globalizado requiere, asimismo, ganar libertad de maniobra frente a fuerzas externas que desarticulan la estructura económica de un país, por ello es necesario incorporar el desarrollo humano y la defensa del ecosistema como metas claves de las políticas de segunda generación.

Pedro Vuskovic

Pedro Vuskovic Bravo fue un economista y político chileno, ministro de economía de Salvador Allende. Realizó estudios de ingeniería comercial en la Universidad de Chile, dedicándose a la docencia como profesor de Estadística de la Universidad en la que estudió, y trabajó 20 años con la CEPAL hasta el año 1970, cuando se produjo el triunfo de Allende y la Unidad Popular, y se le designó como ministro de economía, cargo que ocupó hasta el 17 de junio de 1972, fecha en la cual sería reemplazado por el socialista Carlos Matus.

A Vuskovic le preocupaba la superación de la crisis de los años ochenta, la mayoría de las naciones latinoamericanas tenían que enfrentar dos grandes tareas históricas: la reestructuración del sistema de relaciones económicas externas y dar comienzo a un proceso intenso y sistemático de corrección de las grandes desigualdades internas de los países de América Latina.

Consideraba a la “industrialización sustitutiva “ como una respuesta favorable a un modo de inclusión dentro de una división internacional de trabajo, desde la posición de exportadores de productos primarios, lo cual generaba para América Latina un desequilibrio externo creciente; y la posibilidad para constituir sistemas nacionales más autónomos, capaces de promover y retener dinámicas propias de crecimiento. Este proceso sustitutivo, afirmaba, que había contribuido significativamente a la “modernización” de las economías, no obstante, no llegó a

cumplir los propósitos que tenía cuando comenzaba esta fase industrializadora de la región.

Vuskovic consideraba a la incorporación del progreso técnico, debía de ser entendida como el motor originario de crecimiento, no se difundió para el conjunto del sistema económico, presentó una tendencia a añadirse a lo que ya existía sin contribuir a transformarlo dando lugar a situaciones muy diferenciadas de “heterogeneidad estructural”. La relativa estrechez de los mercados se convertía en una restricción constante para la continuación del proceso industrializador.

Dentro de este marco un elemento muy importante para Vuskovic era el apoyo de manera paulatina en la distribución del ingreso a favor de los tramos superiores de las capas medias y en perjuicio de los más pobres, ampliando así el acceso al consumo de bienes duraderos y otras manufacturas de consumo no esencial, lo cual, originó un crecimiento industrial muy diversificado en las líneas de bienes de consumo, pero en escalas relativamente pequeñas, y por consiguiente con altos grados de ineficiencia.

A Vuskovic le inquietaba la “propuesta de tecnologías” que no habían llegado a tener una absorción de mano de obra, sino por el contrario aumentaba de manera incesante las dimensiones absolutas del “empleo informal”. Otro elemento muy importante que también le preocupaba a Vuskovic era la profundización de la dependencia y la incapacidad de generar factores propios de crecimiento de América Latina. Bases muy importantes para la comprensión de la desindustrialización en América Latina.

Ahora bien, consideraba a las dos grandes concepciones, del estudio de los modelos económicos de la economía latinoamericana, el desarrollismo y el neoliberalismo, diferentes pero a la vez identificados en rasgos comunes esenciales, que buscaron encauzar el desarrollo capitalista que había prevalecido en América Latina parecían agotadas

En 1971, desde hacía poco ministro de Economía, anunció con estas palabras su proyecto de control estatal de la economía: la finalidad de nuestra maniobra, que se conseguirá a través de la abolición de la propiedad privada, será la destrucción de las bases económicas del imperialismo y de la clase dominante. Cuestiones muy diferentes, que representan un debate en relación a los planteamientos realizados por Prebisch, sobre la propiedad privada.

Tras el golpe de Estado del 11 de septiembre de 1973, en Chile, donde se instauró un régimen militar, Vuskovic se exilió en México. Tras el retorno a la democracia, volvió a Chile por un corto tiempo, después regresó a México donde vivió sus últimos años, falleciendo en 1995.

Vuskovic deseaba avanzar hacia una sociedad más igualitaria, a partir de las herencias del desarrollo anterior y las causas de la actual crisis, para Vuskovic, implicaba la necesidad de llevar a cabo acciones muy trascendentales en diversos planos. Sin duda, las fuentes de la desigualdad son múltiples y muy entrelazadas, nos expresa, influenciándose mutuamente de tal manera, que si se aplica con eficacia una estrategia dependerá como se actúe de manera paralela o con la misma simultaneidad sobre el conjunto de ellas.

A Vuskovic le interesaba mucho avanzar en la construcción de un proyecto social, que buscara disminuir progresivamente la desigualdad a partir de la realidad presente de América Latina, en la que jugara un papel fundamental la rectoría de un Estado popular, que estimulara la transformación profunda de la sociedad y abriera el camino hacia un proceso de transición de América Latina de pobreza y estancamiento, a otro de justicia y libertad.

Aníbal Pinto.

En la **CEPAL**, varios años se desempeñó como Director de la División de Desarrollo Económico hasta 1979. Más que eso, fue una de las personalidades que le dio una clara identidad institucional a la Secretaría de la **CEPAL**, fue un economista chileno, Consultor principal de esta gran institución.

El pensamiento estructuralista latinoamericano le debe a Aníbal Pinto el haber precisado el concepto de heterogeneidad estructural y, sobre todo, el haber puesto de manifiesto su importancia para el análisis del subdesarrollo o de la condición periférica, así como también la definición del concepto de la fase actual de desindustrialización en esta región del planeta. Sin embargo, el concepto de heterogeneidad es anterior a sus trabajos: está planteado ya en la obra fundacional de Prebisch, es decir, en el "manifiesto" de 1948 (Prebisch, 1962) y el Estudio Económico de América Latina de 1949 (Prebisch, 1973). Pero es Aníbal Pinto quien lo precisa y profundiza en dos artículos de la primera mitad de los años sesenta, que se funden más tarde en uno solo.

Esa "heterogeneidad estructural" la expresión sólo sería acuñada en los años sesenta por Aníbal Pinto, pero se aplica a la formulación de los años cincuenta comprendía un gran excedente real y potencial de mano de obra, con una baja productividad media, reducía la posibilidad de elevar las tasas de ahorro en esas economías, limitando la acumulación de capital y el crecimiento. Los economistas de la CEPAL siempre coincidieron entre sí respecto al tratamiento analítico de la brecha externa, pero no siempre coincidieron en el análisis de la brecha del ahorro. Por un lado, Prebisch, Furtado y tal vez una fracción mayoritaria enfatizaban la brecha como barrera fundamental al crecimiento. Por otra parte, los economistas que trabajaban en la línea de Aníbal Pinto preferían destacar los problemas de "financiamiento" de la inversión, recusando "keynesianamente" la idea de que había ahorro insuficiente. Entre éstos, se destacan los influyentes cepalinos brasileños que estuvieron en la CEPAL a comienzos de los años sesenta bajo la orientación de Pinto, como por ejemplo, Tavares, Antonio Barros de Castro y Carlos Lessa. Los dos últimos son coautores de la obra titulada *Introdução à economia, uma abordagem*.

En forma paralela -y con muchas coincidencias analíticas con las interpretaciones dependencistas de cuño cepalino- Aníbal Pinto formulaba su tesis de la "heterogeneidad estructural" en la región. Partió de la constatación de que los frutos del progreso técnico tendían a concentrarse tanto respecto a la distribución del ingreso entre las clases como a la distribución entre sectores (estratos) y entre

regiones dentro de un mismo país. Posteriormente, pulió dicho análisis con el argumento de que el proceso de crecimiento en América Latina tendía a reproducir en forma renovada la vieja heterogeneidad estructural imperante en el período agrario-exportador.

O sea, así como para los dependentistas la industrialización no había anulado la dependencia, sólo la había alterado, para Aníbal Pinto la industrialización no eliminaba la heterogeneidad estructural, sólo modificaba su formato. En una y otra interpretación, el subdesarrollo era un proceso que daba muestras de perpetuarse a pesar del crecimiento económico.

Dentro de la línea interpretativa de los "estilos", tal vez la referencia principal de los años setenta sea el texto de Aníbal Pinto, Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina. La definición de "estilos", para este autor son la modalidad concreta y dinámica adoptada por un sistema en un ámbito definido y en un momento histórico determinado y la complementa con la idea de que desde un ángulo económico estricto podría entenderse por estilo la manera en que dentro de un determinado sistema se organizan y asignan los recursos humanos y materiales con el objeto de resolver los interrogantes sobre qué, para quiénes y cómo producir los bienes y servicios.

Sobre esa base, desarrolla toda una argumentación respaldada por estadísticas latinoamericanas relacionando las tres "interrogantes", especialmente la interacción entre los dos primeros, el "qué" y "para quién". Según la visión de Pinto, la dinámica de un estilo debe buscarse en las aplicaciones entre la estructura productiva y la distribución del ingreso. El autor lamenta el "círculo de causalidad negativa" del estilo imperante, en que la concentración del ingreso alimenta la estructura productiva existente y viceversa. Por último, ejecuta una serie de ejercicios sobre la redistribución deseable del ingreso y la reorientación de la estructura productiva.

Aníbal Pinto plantea los cambios que ocurren por la industrialización que origina la descomposición de la estructura productiva en tres grandes estratos en América Latina, a los que denomina, el "primitivo", cuyos niveles de productividad e ingreso por habitante son semejantes y a veces inferiores a los que

predominaban en la economía colonial, y en ciertos casos en la precolombina. En el otro extremo, el llamado “polo moderno”, integrado por las actividades de exportación, industriales y de servicios que trabajan con niveles de productividad similares a los promedios de las economías desarrolladas. Y el tercer estrato, nombrado el intermedio, con niveles de productividad media.

Pinto insiste en la importancia de no desconocer que existe objetivamente una discontinuidad, es decir, una situación evidente de heterogeneidad estructural que además difiere con la considerable homogeneidad de las economías industrializadas.

Pinto afirma que la capacidad de irradiación o empuje del “sector moderno” ha trascendido mucho menos que la esperada y más que un progreso hacia la “homogeneización” de la estructura global se manifiesta una evolución de la heterogeneidad de la misma.

Pinto considera que las actividades ligadas directa e indirectamente al proceso de industrialización han tenido una importancia primordial en el ritmo de crecimiento de las economías regionales. Para Aníbal Pinto, el proceso de industrialización es el principal instrumento del progreso tecnológico. Así la industria no es sólo una de tantas actividades económicas sino columna vertebral sine qua non, para que un país pueda alcanzar a insertarse de manera activa en nuestro mundo interdependiente.

El ser productor o no de un equipo, resulta ser un importante indicador del grado de desarrollo industrial alcanzado. Esta señal incluye consideraciones de tipo cualitativo que no aparecen en la simple apreciación del quantum de la producción manufacturera.

El término o la disminución de la separación centro-periferia es inadmisibles sin las transformaciones que acarrea el fenómeno global de la industrialización, y a la vez sin que éste contribuya a lograr y se vea favorecido con un nuevo esquema de inclusión en la economía mundial.

Pinto considera que nuestro modelo habitual latinoamericano de revolución industrial quedó muy alejado de los índices registrados en las experiencias de las economías líderes.

En su tesis fundamental Pinto afirma que el aumento de las exportaciones, en particular las fabriles son una condición necesaria y posible para promover la industrialización de América Latina y mejorar su incursión en la economía mundial. Por ese motivo, advierte contra los enfoques aperturistas, los cuales, pretenden reorientar esencialmente el patrón de “desarrollo hacia adentro” y a continuación sostiene que el impulso a las exportaciones debe complementarse con el florecimiento del mercado interno y la integración regional, y crearse en el marco del proceso de industrialización y desarrollo.

Para que América Latina mantenga y fortalezca sus nexos con la economía mundial consiste en su necesidad y demanda de distintas y crecientes importaciones en el presente y en el futuro. Allí se encuentra el primero y más evidente fundamento de la internacionalización.

Hacia 1980 Aníbal Pinto afirmaba que la apertura exportadora debe considerarse como la continuación de la industrialización por cauces más propicios.

El artificial dilema entre industrialización hacia adentro y hacia fuera se resuelve y diluye en la asociación de las opciones, que en lugar de suprimirse se refuerzan mutuamente dentro del marco establecido por el acrecentamiento global de transformación y ampliación fabriles. Así, un progreso en el sentido de la industrialización hacia adentro puede tener como resultado directa o indirectamente un acrecentamiento próximo o futuro, de las exportaciones. Sin embargo, también afirma que el hecho de que haya disminuido el papel de la industrialización por la sustitución de importaciones en modo alguno significa que ese camino se haya tornado obsoleto o despreciable. Nada de eso, nos dice.

Es importante mencionar en este debate de la desindustrialización la caracterización que Aníbal Pinto plantea con respecto al concepto de 'superexplotación' como un elemento importante en el fenómeno de la desindustrialización, tiene una doble significación en la literatura que lo emplea: una de carácter absoluto, relacionada con la intensidad física del esfuerzo y las condiciones paupérrimas de subsistencia; la otra, de carácter relativo, que deriva de la distribución extremadamente desigual de los valores creados por la fuerza de trabajo (entre ésta y los dueños de los medios de producción). En otras

palabras, un asalariado podría ser 'superexplotado' desde uno u otro ángulo, o incluso desde los dos. Pinto afirma que la falta de precisión en el uso del concepto, le confiere una manifiesta ambigüedad, tanto más cuanto que las acepciones son históricamente relativas.

Mauro Marini

Ruy Mauro Marini, economista brasileño, es uno de los más destacados teóricos de la corriente radical de la Teoría de la Dependencia, es un distinguido intelectual y militante de América Latina. Se distinguió por su importante obra que cambió el pensamiento colonizado dominante.

Sus tesis en el marco de las características del capitalismo dependiente integran la base para la comprensión no sólo de nuestro continente, sino también de las diversas formas de la superexplotación de la fuerza de trabajo. En sus trabajos políticos, cada día con más vigencia, se pueden encontrar referentes ineludibles que orientan la reflexión de quienes creen posible un mundo nuevo capaz de formarse con decisión e imaginación.

Marini afirmaba que la dependencia latinoamericana se manifiesta contradictoria: la participación de América Latina en el progreso del modo capitalista de producción en los países industriales será a su vez contradictoria. La expansión del mercado mundial es la base sobre la cual opera la división internacional del trabajo entre naciones industriales y no industriales, y es en este marco donde se encuentra América Latina.

Adrián Sotelo.

Adrián Sotelo, afirma que para la comprensión en la actualidad de la etapa de industrialización en América Latina, este proceso no suprimió la contradicción productividad-superexplotación del trabajo. Esta fase del sector industrial provocó intrincadas modificaciones en las estructuras socioeconómicas y políticas en las sociedades dependientes y periféricas.

Sotelo argumenta que, en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, la industrialización y la intervención estatal produjeron una transformación en la división internacional del trabajo. Y en este contexto, las naciones de América Latina se debaten entre el estancamiento y la desindustrialización.

Sotelo asegura que en estos países de la periferia se presentan los llamados “puntos de inserción internacional” donde están intercaladas las cadenas de productos y procesos que conforman dos modelos de inclusión, las naciones que exportan productos primarios (minerales, agrícolas o del mar), como Chile y Centroamérica; y otros países más “desarrollados” dentro de la misma periferia que producen y exportan manufacturas más intensivas en fuerza de trabajo y menor capital, como es el caso de la industria maquiladora de exportación localizada en la franja fronteriza del norte de México y el de la industria automotriz brasileña.

Ahora nos encontramos, nos dice Sotelo, en una nueva división internacional del trabajo, consecuencia de la especialización productiva a que se ve subordinada de manera interna la periferia del sistema capitalista en esta período del neoliberalismo y del neomercantilismo, reaparece la moda de la vieja economía liberal del comercio internacional asentada en las “ventajas comparativas.

México y Brasil son países con economías dependientes, con peculiaridades propias que se encuentran dentro del marco del patrón de acumulación de capital dependiente neoliberal-exportador, que extienden sus fronteras económicas al capital internacional en circunstancias de desmantelamiento del fordismo y del estado keynesiano. La superexplotación del trabajo articula los paradigmas del trabajo en un régimen capitalista mundializado.

Ahora bien, en relación con la destrucción del empleo en la industria latinoamericana, dicho fenómeno es el corolario de la política económica ultraliberal que promovió de forma explícita y estratégica la desindustrialización y por consiguiente el incremento del desempleo estructural.

El autor analiza desde el punto de vista del desarrollo del modo de producción capitalista dependiente neoliberal y su presente crisis trajo consigo un claro

proceso de desindustrialización, a lo que contribuyeron las políticas estatales, de privatización y apertura externa.

Sotelo asevera que la crisis capitalista y la desindustrialización de América Latina en los últimos 20 años del siglo pasado moldearon sociedades subdesarrolladas con grandes masas de población que comprenden indígenas, campesinos, emigrantes, artesanos, obreros precarios, inmersos en la pobreza extrema, la precarización del trabajo, elementos que parecen ser atributos de una globalización.

Las consecuencias de la crisis del patrón de reproducción de capital dependiente en América Latina ocurre cuando la región en la etapa de desindustrialización y despliegue de un nuevo patrón de acumulación. Este descansa preponderantemente en la producción y exportación de productos primarios como alimentos, materias primas y minerales y en la venta al exterior de fuerza de trabajo barata. Es decir, la región y México pasan de un esquema de industrialización dependiente cimentado en la sustitución de importaciones para el mercado interno, a otro basado en la superexplotación de la fuerza de trabajo.

Además de estar presente en los países de América Latina, la heterogeneidad, estructural y por consiguiente, la constante tendencia al estancamiento económico y la desindustrialización, expresada en el declive del sector industrial tanto en el producto manufacturero como en el empleo formal, al concluir la década de los noventa del siglo pasado el producto industrial de América Latina estaba por debajo del nivel que se tenía en el decenio de los setenta.

A nivel global en todos los países de América Latina en las dos últimas décadas del siglo pasado, la desindustrialización prácticamente ha cubierto a todos los espacios productivos, de la región de Latinoamérica, incluyendo a Brasil que es el país más avanzado.

Ahora bien, estas son las reflexiones más importantes que he bosquejado de los grandes teóricos latinoamericanos y que me sirvieron de plataforma para la realización de esta investigación, por esta causa me he permitido explicar con mayor extensión el contenido del primer capítulo.

Justamente, el capítulo primero de esta investigación resulta ser muy extenso al describir con una considerable profundidad las propuestas de estos célebres y distinguidos teóricos.

En el segundo capítulo analizamos el agotamiento del proceso de sustitución e importaciones, el tránsito hacia el modelo neoliberal, la economía global del capitalismo y, por consiguiente, el carácter estructural de la dependencia económica; todos estos elementos funcionan como referencia y explican el desenvolvimiento del sector secundario, en la fase de desindustrialización en esta región del planeta.

El neoliberalismo en América Latina ha favorecido una mayor extensión de las exportaciones totales latinoamericanas, pero no ha compuesto los problemas del desequilibrio típicos de la industria manufacturera. Por el contrario, se ha admitido la desindustrialización; así, por ejemplo, el valor añadido en la industria como porcentaje del PIB para esta región geográfica disminuyó, y el valor añadido, en particular en la industria manufacturera, también decayó. En contraste, el sector servicios acrecentó su valor añadido. El coeficiente de desindustrialización (Importaciones/ PIB industrial) desgraciadamente se expandió.

El tercer capítulo analiza el neoliberalismo como política económica implementada en nuestro país, y su incidencia en el comportamiento del sector industrial en los últimos veinte años; punto culminante en la evolución, avance y crecimiento del coeficiente de la desindustrialización del sector manufacturero mexicano. Además de manera contraria el peso del sector servicios se ha acrecentado, no obstante, no ha absorbido a la masa de desempleados, así la tasa de desempleo se mantiene elevada, no ha podido disminuir. En efecto, la persistencia y el incremento del desempleo abierto es una manifestación que ha cobrado fuerza a partir de los años noventa, conformando un hecho nuevo y significativo, en comparación con el periodo de 1950 a 1970 en el cual se registraba una tasa menor.

CAPÍTULO I. DEBATE SOBRE EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA.

CAPÍTULO I. DEBATE SOBRE EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION EN AMÉRICA LATINA.

INTRODUCCIÓN

Este capítulo aborda las tesis fundamentales sobre la industrialización en América Latina, de los principales teóricos clásicos latinoamericanos, de manera que sea posible establecer los factores más importantes que han dado lugar a la desindustrialización como fenómeno contemporáneo.

1.1. Juan F. Noyola

Para Noyola, “la composición de la estructura,... no se limita a la estructura de la producción de bienes y servicios sino a la estructura de las relaciones sociales de producción, a esa problemática estructural donde se caracterizan las contradicciones internas y externas de esas relaciones y los conflictos que originan las rigideces de la base económica”.²

Loyola es considerado el padre del estructuralismo, en sus tesis comienza a señalar al sector exportador como el elemento más dinámico de los países latinoamericanos, es decir, califica a las exportaciones como factores de carácter dinámico. Conforme el esquema de Noyola, éste es considerado como la manifestación de una ideología neonacionalista, que va logrando un mayor impulso en los países de América Latina, sujetos al subdesarrollo. Aún autores como

“D.S. Brothers, como confieren a los planteamientos estructuralistas dimensiones ideológicas un tanto radicales que están en verdad lejos de tener, pues aunque las diferencias doctrinarias con los monetaristas son a simple vista sustanciales; habría que reconocer que el simple enunciado de ‘grandes cambios en la estructura productiva’ no elimina por si mismo el subdesarrollo, ya que esos cambios referidos principalmente al proceso de sustitución de importaciones, no significa, como en la práctica misma se ha visto, transformaciones autónomas en la base productiva de los países subdesarrollados, más bien ha significado penetración de capitales foráneos en la estructura económica latinoamericana.”³

El positivismo excesivo de Brothers y de otros teóricos estudiosos del subdesarrollo latinoamericano, al favorecer las políticas orientadas a impulsar la sustitución de importaciones y la industrialización interna, enfatizan cualidades de planteamientos afines a la ideología, del *desarrollismo del subdesarrollo*.⁴

2 Martínez Escamilla, Ramón y Manrique, Irma. *Juan F. Noyola. Vida, pensamiento y obra*. IPN, México, 1991, p. 107.

3 Ibid., P. 111

4 Martínez Escamilla, Ramón y Manrique, Irma, aclaran el concepto del desarrollismo en el sentido de que esta es una corriente doctrinaria que pretende replantear la teoría ortodoxa del comercio exterior y del financiamiento externo a través

En efecto, el esquema original de Noyola tiene tal similitud, que van perdiendo las diferencias entre estructuralistas y monetaristas. Así aparece una política económica con esencia *reformista* que los países dominantes instauraron en América Latina.

Esta desviación teórica es la institucionalización del estructuralismo en la CEPAL en la que se argumentaba que el capital extranjero debía cubrir la insuficiencia de los recursos internos, y que el proceso de sustitución de importaciones era el motor de crecimiento que iba a liberar a las economías

latinoamericanas de los efectos perturbadores del comercio exterior. Este organismo no reconocía la ampliación y la agudización de la dependencia que conlleva a la penetración de los capitales extranjeros en el sector productivo que hasta mediados de los años 50's no se habían incorporado los recursos provenientes del exterior.

Enaltecer la tecnología, la productividad y la modernización desvió la tensión del dinamismo constante de las fuerzas productivas, de las relaciones de producción y de dependencia.

Para Noyola la posición de la CEPAL en relación al deterioro de la relación de intercambio de los países subdesarrollados que está subordinado a la elasticidad ingreso de los artículos de consumo es menor que la de los bienes industriales. Ante esta problemática, la CEPAL propone como solución la sustitución de

de la mezcla de supuestos clásicos y neo-keynesianos, en que se asigna una gran importancia a la inversión extranjera para que sustituya las carencias externas de financiamiento y que sea el medio de absorción del proceso tecnológico, considera la dependencia como resultado de las relaciones entre países capitalistas desarrollados y países en vías de desarrollo, orientando su análisis a las expresiones aparentes de la subordinación y no a las causas esenciales que determinan. Por ello se proponen algunas reformas superficiales y fragmentarias que ocultan la secuela de dichas manifestaciones pero no exclaman la necesidad de cambios estructurales que anulen las causas fundamentales del subdesarrollo y la dependencia.

importaciones y de ahí surge la necesidad de la industrialización como una recomendación fundamental dentro de la política de desarrollo.

Según Noyola el centro de la preocupación de los obstáculos al desarrollo son todos de carácter estructural y los agrupa en 4 tipos:

1. Los que son propios del mecanismo de la acumulación y la reproducción, o sea, la escasez de capital.
2. Las que provienen de la supervivencia pre-capitalista de organización económica que impiden la utilización plena de los recursos productivos, en particular el trabajo humano.
3. La deformación de los hábitos de consumo por la imitación de los hacia los países industrializados con un grave desequilibrio de la balanza de pagos.
4. Tienen su origen en las deformaciones de la estructura productiva de los países subdesarrollados, como resultado del contacto que mantienen con los desarrollados. Por ejemplo, la especialización excesiva, otro ejemplo es la sujeción incondicional de la tecnología creada en los países desarrollados.

La deformación más, grave es la que se refiere a la organización monopólica para atender al mercado externo y el control financiero es llevado a cabo por los países del centro.

1.2. Osvaldo Sunkel y Pedro Paz.

Sunkel y Paz consideraban a la construcción de condiciones favorables a la industrialización, como resultado de la política anticíclica asignada a estas naciones por los acontecimientos necesitaba de políticas deliberadas; protección de la industria nacional; concesión de divisas para la importación de materias primas y bienes de capital; ensanchamiento y reorientación de las inversiones en infraestructura; incremento de los servicios sociales, en particular, en la educación, construcción de instituciones financieras del Estado con capacidad de canalizar ahorros internos y externos hacia el sector industrial.

Para llevar a cabo la política de industrialización, era imprescindible la existencia de un sector empresarial con cierta formalidad y que tuviera la capacidad de establecer una alianza con otros grupos sociales que también estuvieran interesados en aplicar dichas políticas.

El modelo de crecimiento hacia fuera estimuló en algunos países, la creación de un cierto desarrollo manufacturero y por ende de grupos empresariales, de profesionales y técnicos, así como también una masa asalariada con cierta organización. Desde 1940, esta nueva estructura social, hizo posible que se formaran alianzas populistas o de partidos populares, a fin de convenir las nuevas políticas de industrialización con los sectores tradicionales cuya importancia y poder habían disminuido.

Estas nuevas políticas de industrialización que se habían adoptado formalmente en estos países tienen como apoyo un acontecimiento externo muy importante: la segunda guerra mundial.

El conflicto bélico atraía la producción de manufacturas en los países desarrollados y también gran parte de su capacidad de transporte marítimo, la guerra designó a nuestros países un límite a nuestras importaciones. Ello provocó una situación, parecida hasta cierto punto a la de la crisis, con presiones expansionistas derivadas de la elevación de las exportaciones que coincidía con una contracción forzada de las importaciones. Esto ocasionó una ampliación de la demanda de manufacturas importadas, en un entorno de oferta inelástica, lo que implicó un nuevo impulso a la industria manufacturera nacional.

Por otro lado se veía una situación muy prolongada de la guerra, las potencias aliadas estaban preocupadas por mantener la capacidad de América Latina para abastecerlas de materias primas y alimentos. La incapacidad de los países desarrollados para suministrar los productos manufacturados necesarios para sostener las actividades de exportación y facilitar una situación productiva normal en estos países, hizo que durante la beligerancia Estados Unidos favoreciera las

políticas de industrialización y por consiguiente de modernización de la agricultura en determinados países de América Latina.

En efecto,

“Esta política coincidía no sólo con los intereses del desarrollo industrial latinoamericano, sino también con los grupos nacionalistas, particularmente en los países más grandes. De este modo, la política de industrialización llegó a tener un proyecto externo consciente y deliberado, y se tradujo concretamente en créditos y también y bienes de capital para energía, transporte e industria siderúrgica”.⁵

No obstante todo fue positivo, durante este período. Hubo escasez de bienes de capital importado, el uso intensivo y el caducidad de los equipos instalados; la restricción a las importaciones, mientras tanto, se acumularon divisas, que cuando pudieron gastarse en la posguerra, se habían desvalorado considerablemente como consecuencia de las alzas de precios registrados en los países industriales por las preferencias que éstos concedían a la reconstrucción de Europa y su propio reequipamiento.

Estos factores fueron a grandes rasgos los factores y razones que posibilitaron, el comienzo en América Latina, del fenómeno de industrialización con características muy especiales al que se le dio el nombre de sustitución de importaciones.

El proceso que se acaba de describir solamente ocurrió en un reducido número de países latinoamericanos: Brasil, Argentina, Uruguay, Chile, México, y en menor medida en Colombia. En los otros países, no constituyó un cambio sustancial de política económica que permitiera acelerar el proceso de diversificación cuya base fuera la industrialización, vía sustitución de importaciones. Este escenario se presentó porque el proceso de crecimiento hacia fuera en estas economías era muy reciente, y no se había logrado impulsar niveles de ingreso suficientes, así como tampoco una monetización generalizada de la economía, formación de

⁵ Sunkel Osvaldo y Pedro Paz. El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo. Siglo XXI Editores, p. 352.

mercados internos importantes, la construcción de un desarrollado aparato estatal, creación de una infraestructura económica vital y menos todavía, una actividad económica incipiente.

En estas naciones de economías preponderantemente agrarias y escasa concentración urbana, la escasez cuando no la desaparición, de los mercados externos afectó con mucha frecuencia actividades exportadoras relativamente independientes del resto del sistema; se trataba de enclaves extranjeros o de explotaciones agrícolas del tipo de plantación o hacienda, donde las relaciones de trabajo estaban determinadas por remuneraciones en especie, perduración del minifundio de subsistencia y arrendatarios endeudados con el dueño de la hacienda. La disminución de los precios de exportación, expresaba en estos casos una disminución del ingreso del exportador nacional o extranjero y la reabsorción de los campesinos desocupados por parte de la agricultura de subsistencia.

Posteriormente estas economías inician un proceso de industrialización por sustitución de importaciones. Estos países encontraban una coyuntura favorable para el desarrollo industrial, el conocimiento de la crisis, el ejemplo de los demás países de América Latina, la pretensión generalizada de la industrialización y desarrollo empieza a imponerse en el ámbito internacional, estos países emprenden también a fines de 1940 la búsqueda de nuevas vías de desarrollo para poder contener la situación de extrema dependencia del mercado internacional al que estuvieron dominadas tradicionalmente.

Dentro de este contexto se destinan políticas destinadas a la canalización de recursos hacia el Estado para construir una mínima infraestructura de transportes, comunicaciones y de energía, un pequeño proteccionismo que permitiera la instalación de las primeras industrias livianas, se fundan instituciones para orientar recursos financieros hacia la naciente industria nacional; ampliación de los servicios sociales: educación y salud.

Países como Venezuela o Cuba en los años de 1950 experimentaron

“un gran impulso de su actividad exportadora, y por consiguiente estuvieron en condiciones de derivar recursos del mismo modo, inician un proceso de transformación de su estructura productiva, principalmente a través de la creación de infraestructura y del estímulo dado a las actividades manufactureras. Otros países como los centroamericanos, cuya actividad exportadora no les ha permitido estructurar mercados internos de significación ni acopiar cuantiosos recursos, y cuyas posibilidades de desarrollo industrial están extraordinariamente limitadas por su reducida dimensión, ensayan la vía de la integración económica para desarrollar el sector manufacturero”.⁶

Desde 1914 se empiezan a manifestar los primeros síntomas de debilitamiento del proceso de crecimiento hacia fuera; desde que se presentó esta situación hasta después de la segunda guerra mundial, se menoscaban sustancialmente las condiciones de crecimiento dinámico de la demanda internacional de materias primas y se cierra el flujo internacional de financiamiento externo. A partir de entonces se señalan los límites del crecimiento al modelo primario exportador.

Como se ha indicado, el modelo de crecimiento hacia afuera ya había impulsado los procesos de industrialización desde fines del siglo antepasado y comienzos del pasado, incluso se pueden verificar indicios de políticas parciales de fomento industrial; política arancelaria, oportunidades crediticias, obras de infraestructura, educación técnica. No obstante, estas políticas fragmentarias de industrialización estaban delimitadas por la naturaleza estructural del modelo de crecimiento hacia fuera, que asignaba como palanca o pilar fundamental esa política económica al favorecer la actividad primario-exportadora.

En el tránsito hacia el proceso de sustitución de importaciones, es importante destacar

“que no se trata en realidad de un trastocamiento fundamental en la estructura del sistema, sino de un cambio en el mecanismo de crecimiento, que sin embargo sigue apoyado sobre el sector exportador; en efecto, tanto el proceso de crecimiento hacia fuera como la industrialización por sustitución de importaciones se dan dentro del marco estructural de la economía dependiente primario-exportadora”. El proceso de crecimiento hacia fuera es la expresión óptima de ese marco estructural, mientras que el de sustitución de importaciones corresponde a su fase de crisis”.⁷

⁶ Ibid., p.p. 354-355

⁷ Ibid., p.p. 355-356

En la fase de auge, el papel dinámico lo ejerce el sector exportador, pero a medida que éste deja de cumplir ese cometido, las diversas fuerzas, económicas, sociales y políticas inducen al Estado a seguir políticas que activen el crecimiento mediante la industrialización.

Así el proceso de sustitución se inicia como consecuencia de la crisis, con la disminución de la celeridad del modelo de crecimiento hacia fuera. En estos escenarios las fuerzas sociales y políticas internas y externas, las influencias ideológicas, obligan al Estado para que éste procure niveles de ocupación y condiciones de vida más elevados. Se produce así una situación en la cual el ritmo de crecimiento del producto nacional se inclina a ser mayor de lo que habría sido si estuviera fijado exclusivamente por el crecimiento del sector exportador. Ésta es el resultado del patrocinio de políticas de aumento al gasto público, tanto en servicios sociales como en infraestructura económica, así como el impulso a la inversión privada, especialmente a través del proteccionismo arancelario y la autorización de facilidades tributarias y crediticias.

En estas economías se presenta de manera permanente una propensión al desequilibrio estructural de su balance de pagos. Justamente, en una economía de este tipo, cuando se incrementa el ingreso y el gasto nacional excede al ritmo de crecimiento de las exportaciones, el de las importaciones tiende a desplegarse a aquéllos como resultado de la estructura de consumo y de inversión.

El incremento en el ingreso significa un considerable gasto en consumo, el que se inclina a concentrarse, dada la disímil distribución del ingreso y la estructura productiva preexistente, en productos manufacturados que se adquieren principalmente a través de importaciones, es decir, la elasticidad ingreso de la demanda de manufacturas y la propensión marginal a importar son sumamente elevadas.

Desde la gran depresión hasta mediados de la década de 1950, el progreso de la relación de intercambio y la entrada de capitales externos atenuaron la tendencia deficitaria de los países latinoamericanos. Sin embargo desde 1955 estas

tendencias se invirtieron y favorecieron la acentuación del desequilibrio externo, y además se incrementó la deuda externa.

En otras palabras, ya sea en períodos, de una relativa mejoría de la balanza de pagos, ya sea en fases de auge o etapas de aguda crisis, la tendencia al déficit siempre está latente y exige la adopción de políticas más o menos rigurosas de contención de importaciones.

En relación con el papel que desempeña el empresariado al instalar su industria, no dejará de seguir importando bienes de capital e insumos por la carencia de un complejo industrial existente que los suministre. Y aun cuando el proceso de industrialización vaya creando dicho complejo, este entorno se mantiene e incluso se fortifica, en virtud de la creciente propiedad extranjera de la industria manufacturera, la persistente incorporación a estas empresas y a las nacionales de las novedosas formas tecnológicas que se desarrollan en los países centrales, y la inexistencia de una capacidad de creación y adaptación tecnológica local que permita modernizar definitivamente la producción nacional de insumos y bienes de capital así como el utilización de los recursos naturales.

Con el avance del proceso de industrialización también aparece la necesidad de instalar determinadas industrias básicas, como por ejemplo la siderúrgica, cuando en general el sector privado no está preparado ni en condiciones de afrontar esa tarea. En estas situaciones, el Estado enfrenta directamente actividades productivas y se apodera de esta manera el papel de adelantado en ciertas líneas básicas de la actividad empresarial.

Al Estado le corresponde la tarea de recaudar los recursos financieros necesarios y ubicarlos en las direcciones señaladas; el aparato estatal se convierte de este modo en un importante captador de ahorros que transfiere hacia las inversiones de infraestructura y el acrecentamiento de los servicios públicos, y que además encauza hacia la iniciativa privada para fomentar su desarrollo.

“Para cumplir esta tarea, el Estado crea diversos mecanismos tributarios directos e indirectos que acentúan los gravámenes sobre el sector exportador y comienzan también a expandir la carga tributaria interna. En este sentido es de excepcional importancia la captación de un margen sustancial de recursos del sector exportador, por ser éste el principal generador del excedente; en algunos casos, esto permite al Estado apropiarse directamente de parte de divisas disponibles para la importación de bienes de capital. El control de cambios también sirve a este propósito, pues además permite al Estado regular el empleo de la disponibilidad total de divisas, para asignarlas según las prioridades de importancia que resulten del proceso de sustitución de importaciones... la creciente exigencia de bienes de capital e insumos importados, que tiende a exceder la disponibilidad de divisas, se añaden las presiones favorables a la expansión del gasto público, que supera sistemáticamente los recursos tributarios del Estado. Una de las fuentes no tributarias a las que éste suele recurrir, en estas circunstancias es la deuda pública externa, a través de la cual se logra obtener financiamiento para impulsar el aumento de la inversión. Una situación similar se produce en el sector privado, cuyos recursos financieros son harto insuficientes en relación con las posibilidades de inversión reproductiva. Además de esta circunstancia, la dinámica tecnológica característica de la industria en los países desarrollados y su transferencia indiscriminada hacia los países subdesarrollados, hace que éstos últimos se esfuercen permanentemente por fabricar nuevos productos y emplear nuevas máquinas y procedimientos tecnológicos. Para atraer esas innovaciones se recurre a la asociación con capitales privados extranjeros, se estimula la instalación de sucursales de empresas privadas extranjeras en el país y la adquisición de los derechos que permiten el empleo de procedimientos técnicos, administrativos, financieros y de publicidad de empresas extranjeras, todo ello, por supuesto, mediante el pago de regalías, y otras formas de remuneración del capital extranjero. El proceso de industrialización trae aparejadas, de esta manera crecientes inversiones privadas extranjeras en las diversas ramas manufactureras”.⁸

Paz y Sunkel consideran que las consecuencias regionales, el proceso de industrialización no significó, en términos generales transformaciones intensas en la estructura del terreno de la actividad económica creada por el sistema primario exportador. Puesto que las primeras fases del desarrollo manufacturero se basaron principalmente sobre industrias ligeras de bienes de consumo, proporcionadas primordialmente con materias primas importadas, éstas tendieron a localizarse en la vecindad de los puertos y mercados consumidores. De esta manera la industria se estableció alrededor de los principales centros urbanos, donde ya existía cierta producción manufacturera activada por la dilatación del sector exportador. No obstante, la industrialización supera sus primeras fases y entra en la etapa de la producción siderúrgica y de algunas industrias intermedias

⁸ Ibid., p. 360

básicas, para las cuales ya tiene mayor preponderancia el abastecimiento de materias primas nacionales y los medios de transporte, ello favorece la creación de nuevos ejes industriales, generalmente en torno a centros urbanos tradicionales, aunque secundarios, que de esta forma se convierten en ciudades de primera importancia.

Con respecto al crecimiento de la economía, la política de sustitución de importaciones encarnó un mayor ritmo del que el sistema habría experimentado si no se hubiese adoptado dicha política. Efectivamente, el sector industrial mantuvo ritmos de crecimiento suficientes elevados de los que podría haber inducido el sector exportador, creciera éste con rapidez o lentitud.

En cambio, la política de sustitución de importaciones significó un aumento sostenido, aunque moderado, del producto por habitante. En este mismo sentido, proporcionó una ampliación del mercado interno y por ende el surgimiento de oportunidades adicionales de expansión económica. No obstante la creación del mercado interno se vio limitada por diversos factores, entre los más importantes la desigualdad estructural de ingresos y la falta de una expansión dinámica de las oportunidades de empleo. La industrialización se lleva a cabo con procesos tecnológicos cada vez más intensivos en capital, por lo que pudo avanzar rápidamente, sin incrementar en forma proporcional, la ocupación; el ritmo de expansión de la industria en varios países de América Latina fue varias veces superior al aumento del empleo en las respectivas actividades industriales.

El denominado proceso de industrialización por sustitución de importaciones ha implicado la producción de bienes importados. La instalación y expansión industrial consiguientes generan ingresos adicionales; aparecen empleados y obreros con remuneraciones más elevadas y en cuyo consumo el producto de tecnología moderna sustituye al artesanal. De esta manera la industrialización no sólo significa la sustitución de bienes importados sino también la sustitución de la actividad artesanal y la industria tradicional.

La llegada de nuevas técnicas representa, por una parte, construir capacidad productiva generadora de nuevos empleos, y por la otra, derribar la ya instalada, y por consiguiente, la escasez en esas actividades de las correspondientes oportunidades de trabajo.

El proceso de sustitución de importaciones en la década de 1940 en muy pocos países de América Latina, la actividad industrial representaba una proporción importante del producto bruto. Esto apuntaló la expansión de un sector productivo que en el modelo de desarrollo hacia fuera tuvo un crecimiento escaso, y ahora durante la nueva etapa fue haciéndose cada vez más amplio y complejo; se pasó la producción de bienes de consumo ligero a la de bienes de consumo duraderos, de máquinas y bienes de capital y de bienes intermedios. En varios países como México, Brasil y Argentina, la producción de las industrias básicas y llega a representar proporciones significativas del valor agregado en la actividad manufacturera, es decir, es más complicado y profundo. En cambio en países como Ecuador, Perú, Bolivia, Paraguay o los centroamericanos, la industrialización es más incipiente y no avanza con el ímpetu de diversificación como se presentó en los primeros.

Desgraciadamente, la esencia del modelo primario-exportador, dentro del cual se desenvuelve el proceso de sustitución de importaciones, encierra en su universalidad interna la imposibilidad de continuar más allá de ciertos límites. Por consiguiente, la transición hacia una economía industrial desarrollada no podría obtenerse presionando por la vía que se había ensayado en las décadas anteriores.

En efecto,

“durante el proceso de sustitución de importaciones los bienes de consumo desaparecen de la estructura de la importaciones y no se crea una industria de bienes de capital diversificada y con capacidad autónoma de innovación tecnológica, la actividad exportadora tradicional se va transformando gradualmente en la principal fuente proveedora de divisas para importar bienes de producción; el sector exportador tradicional sufre así una metamorfosis y se convierte en la práctica en la industria de bienes de capital... el proceso de industrialización sustitutiva, lejos de

reducir la dependencia externa y la vulnerabilidad al comercio internacional de estas economías, en cierto modo las acentúa. Por un lado la economía sigue basada sobre las exportaciones tradicionales de productos primarios; por otro, en la estructura de las importaciones prácticamente todo lo que se conserva es de importancia esencial o estratégica. Así, una restricción en las importaciones de bienes de capital implica limitar la inversión; una mengua de las importaciones de insumos significa alterar el nivel de actividad de determinadas industrias, y una reducción de los bienes de consumo esenciales que se importan afecta el nivel de vida de los grupos populares. Pero no sólo se acentuó la vulnerabilidad y dependencia externa, sino que, ante la desaceleración del proceso de sustitución de importaciones, se incurrió, durante la década de los 60's en un creciente endeudamiento externo".⁹

La evolución industrial de los países latinoamericanos se realiza sobre la base de una proporción importante y creciente de capital extranjero. Así las empresas privadas extranjeras, las nacionales vinculadas con capitales foráneos y las que producen mediante acuerdos para la utilización de una patente o marca registrada extranjera van destacando en forma creciente en los países latinoamericanos.

Estas empresas se convierten en la respuesta natural a la política de sustitución de importaciones; dada una fuerte protección frente al producto terminado externo y estímulos a los empresarios nacionales y a la inversión privada extranjera para ubicar la instalación de la producción de dichos bienes, del país la creación de empresas industriales nacionales, subsidiarias extranjeras o mixtas, todas dependientes de tecnología importada, constituyen un corolario natural de dicha política.

Las características de la industria "nacional" tienen importantes repercusiones sobre la posibilidad de exportar manufacturas. Cuando hay participación de capital extranjero en la industria latinoamericana, no obstante sólo sea a través de los contratos de asistencia técnica o del uso de marcas y patentes, las empresas locales se circunscriben a producir para el mercado nacional.

Entre tanto, a medida que el desarrollo de la industria nacional depende del aporte financiero y técnico del exterior, la política de sustitución de importaciones desemboca en una situación incomprensible: se crea un sector industrial

⁹ Ibid., p.p. 367-368.

incapacitado, por la naturaleza de sus vinculaciones externas, para constituirse en un sector exportador de importancia, sin embargo, el gran esfuerzo de promoción de exportaciones de manufacturas que ahora se realiza tiene posibilidades muy limitadas de éxito.

En definitiva, ante la incapacidad para propagar en forma considerable y dentro de breve plazo las exportaciones tradicionales y de manufacturas, el proceso de industrialización por sustitución de importaciones tiende a convergir en un grave estrangulamiento externo.

Los propios límites de la industrialización sustitutiva y sus resultados desequilibradores sobre el resto del sistema no sólo se reducen al sector externo. Como antes se ha señalado, este proceso implica un cambio importante en la estructura productiva de la economía como condición del rápido avance del sector industrial. Un sector manufacturero en expansión tiene necesidades crecientes de materias primas, energía transporte, comunicaciones y servicios financieros y comerciales; exige también obreros calificados, administradores y empresarios capacitados. Además, las industrias tienden en términos generales a concentrarse geográficamente y por tanto estimulan la concentración urbana, y por consiguiente incrementan las necesidades de servicios urbanos desde los de vivienda, educación, agua potable, energía eléctrica y alcantarillado, hasta los de distribución de alimentos. Este avance requiere que la utilización de recursos productivos cambie en direcciones y con simetrías determinadas para sufragar las necesidades crecientes de mano de obra, recursos naturales, capital, y de una variedad de bienes y servicios tanto nacionales como importados.

Una capacidad para importar cuantiosa y creciente en relación con el producto interno bruto, ofrece las condiciones más adecuadas para alcanzar un proceso ininterrumpido de expansión industrial (casos de México y Venezuela), mientras que una disponibilidad restringida y aminorada de divisas en relación al producto bruto, esta situación significa que el proceso de industrialización afrontará

grandes dificultades y ocasionará fuertes desequilibrios (casos de Brasil, Uruguay, Argentina y Colombia.)

Con respecto a las condiciones internas necesarias, que posibiliten el desarrollo industrial, tiene especial importancia el tamaño del mercado nacional que se ha ido formando en etapas anteriores. No solamente se trata de los ingresos por habitante, en términos generales bajos en muchos países latinoamericanos, aunque existan diferencias importantes entre unos y otros. En este sentido es importante mencionar la desigual distribución del ingreso que reduce las posibilidades de formar mercados fuertes para los productos manufacturados. La tecnología moderna se ha creado como respuesta a las necesidades de tales mercados, así la existencia de grupos relativamente reducidos y diferenciados de consumidores significa la utilización antieconómica de equipos técnicamente modernos. Este punto es de vital importancia pues limita las posibilidades de industrialización de los países de la región si sólo se consideran los mercados nacionales. Es indudable que todos los países pueden mantener con juicio económico algunas actividades industriales, pero el tamaño del mercado nacional influirá en forma definitiva sobre la etapa de diversificación que puede alcanzar.

Los autores insisten en que el tamaño del mercado no es una variable exógena, es una situación dada;

“la naturaleza y dimensiones del mercado nacional son consecuencia del tipo de formación histórica que estas economías han experimentado durante sus diversas etapas de desarrollo. Particular importancia tienen, en este sentido, las características diversificadoras del sector exportador en el período de crecimiento hacia fuera. El propio proceso de industrialización es otro elemento formativo importante del mercado interno...el desarrollo industrial favoreció la concentración de la riqueza y del ingreso en manos de los sectores empresariales. Por otra parte, con el avance de la sustitución de importaciones aparecieron actividades cada vez más complejas y de mayor densidad de capital. Además, en los sectores tradicionales de la industria, como por ejemplo en la producción textil y de calzado, las técnicas primitivas han sido sustituidas por máquinas modernas que requieren muy escasa utilización de mano de obra... el desarrollo industrial no formó una masa numéricamente importante de asalariados industriales, lo que en parte explica la

naturaleza relativamente restringida y estratificada de los mercados existentes en los países latinoamericanos”.¹⁰

La desigual distribución del ingreso incentivó la producción de los bienes de consumo duradero demandados por los grupos de elevados ingresos. De esta forma se inclinó a la expansión horizontal de las actividades industriales para llegar a producir, dentro del país, toda la diversidad de bienes de consumo disponibles en los países centrales; así se llegó a una creciente complejidad tecnológica y una elevada densidad de capital creando plantas de tamaños económicos mínimos que superan ampliamente la dimensión de los mercados correspondientes en los países subdesarrollados. Por esta causa, y también por la estructura monopolista de estos mercados, las empresas locales operan con capacidad ociosa, de tal modo que el proceso de industrialización alcanza un punto en que las inversiones adicionales presentan rendimientos decrecientes y el proceso tiende a perder su impulso. Asimismo, la utilización de técnicas de mayor intensidad de capital y creciente capacidad ociosa, la relación producto-capital descende y el crecimiento tiende a estancarse salvo que la tasa de inversión aumente; pero para ello es necesario bienes de capital importados, los que solamente se pueden obtener por financiamiento externo. Nuevamente se observa que el estrangulamiento externo establece una culminación necesaria del proceso de sustitución de importaciones cuando llega a las fases avanzadas.

1.3. CELSO FURTADO

Furtado considera que no es fácil captar la naturaleza del subdesarrollo y que éste nada tiene que ver con la edad de una sociedad o un país. El parámetro para medirlo es el grado de acumulación de capital. Furtado, uno de los más importantes teóricos latinoamericanos, afirma que el concepto de subdesarrollo debe ser entendido como parte de un fenómeno de la historia moderna que aparece paralelamente al desarrollo como uno de los aspectos de la difusión de la Revolución Industrial. De esta manera, su estudio no se puede realizar de forma aislada como una “fase” del proceso de desarrollo. El subdesarrollo está presente

¹⁰ Ibid., p. 375

de manera paralela en las economías desarrolladas, es decir, las economías que provocaron y condujeron el proceso de formación de un sistema económico mundial; los actuales países subdesarrollados no pueden repetir la experiencia de esas economías.

El subdesarrollo es una deformación de carácter estructural y no se sale de él sólo mediante las fuerzas del mercado. Es elemental corregir el perfil de la demanda a través de la moderación de ciertas formas de consumo, así como incrementar la tasa de ahorro. Estos objetivos se pueden lograr mediante una política fiscal rigurosa y un planeamiento adecuado de la economía. Sin embargo, todo ello requiere un amplio consenso social.

La industrialización en los países subdesarrollados, en este caso América Latina, se moldea en función del grado de acumulación. La industrialización presenta importantes modificaciones cualitativas; ya no se orienta hacia la formación de un sistema económico nacional, sino hacia la integración en el sistema económico internacional. Algunas industrias están integradas a ciertas actividades exportadoras y otras como complemento de actividades importadoras. De una u otra forma amplían el grado de unión con el sistema económico internacional.

Para Furtado, la industrialización reproduce sistemas industriales en miniatura:

En la práctica esa miniaturización asume la forma de la instalación del país en cuestión una serie de subsidiarias de empresas de los países céntricos, lo que refuerza la tendencia a la reproducción de pautas de consumo de sociedades de mucho más elevado nivel de ingreso medio. De ahí resulta el conocido síndrome de tendencia a la concentración del ingreso.¹¹

El veloz desenvolvimiento de la industria en la periferia capitalista bajo la dirección de las empresas de los países céntricos, que se detecta a partir del segundo conflicto bélico mundial, corresponde a la tercera fase del capitalismo industrial. Esta fase inició con un proceso de integración que va desde la formulación de la Carta de la Habana hasta la creación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT.) Sus siglas en inglés.

¹¹ Celso Furtado, *El desarrollo económico: un mito*, Siglo XXI Editores, México, 1982, pág.

El rasgo más característico del capitalismo en su fase evolutiva actual es que prescinde de un Estado, nacional o multinacional, con la pretensión de establecer criterios de *interés general* que disciplinen el conjunto de las actividades económicas[...]la estabilidad, la expansión de esas economías dependen fundamentalmente de las transacciones internacionales y éstas se hallan bajo el control de las grandes empresas, las relaciones de los estados nacionales con las empresas tendieron a ser relaciones de poder.¹²

Estas grandes empresas estaban en condiciones de instalar industrias en la mayor parte de los países de la periferia, en particular si se integraban parcialmente con actividades de importación.

La industrialización que se realiza en la periferia bajo el control de las gigantescas compañías es un proceso cualitativamente distinto al que se lleva a cabo en el centro. En éste se presenta un dinamismo económico que deriva en la fabricación de nuevos productos y en la elevación de los salarios reales, lo que permite la expansión del consumo masivo. En la periferia se crea un mimetismo cultural que requiere de una permanente concentración del ingreso con la finalidad de que la minoría pueda reproducir las formas de consumo de los países céntricos. Así, en el capitalismo céntrico la acumulación de capital evolucionó hacia una innegable estabilidad en la distribución del ingreso, mientras que en el capitalismo periférico la industrialización ha provocado una creciente concentración del mismo.

A mediados de la década de los cincuenta el capitalismo se caracterizó por un proceso de homogeneización e integración, y aunado a un distanciamiento entre el centro y la periferia; además, ésta última presentó una considerable ampliación del foso que separa a una minoría privilegiada de las grandes masas de la población. Estos procesos no son independientes, deben de ser considerados dentro de un mismo cuadro evolutivo. La integración que llevan a cabo los países del centro capitalista le permite intensificar su tasa de crecimiento económico, ello tiene como consecuencia la ampliación del foso que los separa de la periferia. Otro factor es el hecho de que la intensidad del crecimiento del centro condiciona la

⁸ *Ibid.*, pág. 38.

orientación de la industrialización en la periferia, porque las minorías privilegiadas de esta región tratan de reproducir el estilo de vida del centro. Así tenemos que:

la industrialización que se realiza[...] en la periferia se apoya en la sustitución de importaciones, en el marco de mercados pequeños, es natural que los desniveles de productividad tiendan a aumentar y la discontinuidad estructural dentro del sistema capitalista a ampliarse. Cabe agregar que el creciente control de la actividad económica en el centro por las grandes empresas y la orientación del progreso técnico hacia la producción en masa hacen aún más difícil, en el marco del capitalismo, la creación tardía de sistemas económicos nacionales. Evidentemente la situación varía en la periferia, y entre países, en función de la población, de la disponibilidad de recursos naturales, del nivel del ingreso alcanzado anteriormente, del dinamismo de las exportaciones tradicionales, de la capacidad externa de endeudamiento, etc. En países de gran población, la simple concentración del ingreso puede permitir la formación de un mercado suficientemente amplio y diversificado.¹³

Furtado asegura que gran parte de las actividades industriales en la periferia surgen integradas con flujos de importación. Así se encontró que una misma empresa controla unidades industriales en un país céntrico o en varios países periféricos, además de transacciones comerciales entre las diferentes unidades productivas.

Las grandes compañías organizan un sistema productivo con una extensión del centro hacia la periferia. En realidad, incorporan a la economía del centro los recursos de mano de obra barata de la periferia. Una gran empresa que orienta sus inversiones a la periferia está en condiciones de incrementar su capacidad competitiva, en términos de productos que lanza a los mercados, gracias a la utilización de mano de obra más barata.

La gran empresa utiliza técnica y capital del centro y mano de obra de la periferia, incrementando considerablemente su poder de maniobra. Ello refuerza la idea de la tendencia hacia la “internacionalización” de las actividades económicas dentro del sistema capitalista.

⁹ *Ibid.*, pág. 53.

Los países periféricos presentan una considerable dificultad de coordinación de sus economías en el plano interno en relación con la forma en que se articulan con la economía internacional.

Por su parte el Estado, presenta una debilidad: actúa como instrumento de dirección y coordinación de las actividades económicas en función de la colectividad local; se convierte así en un factor significativo en el proceso evolutivo. El Estado tiene a su cargo la construcción y operación de servicios básicos, la garantía de un orden jurídico, la imposición de la disciplina a las masas trabajadoras. El Estado presentó un crecimiento inevitable, tuvo la necesidad de perfeccionar a sus cuadros superiores para cubrir las exigencias de las grandes empresas que invierten en cada país.

Dentro de este marco, “la creciente inserción de las economías periféricas en el campo de acción internacional de las grandes empresas está contribuyendo a la modernización de los estados locales, los cuales han tendido a ganar considerable autonomía como organizaciones burocráticas”.¹⁴ En este sentido, considero que el Estado en esta fase del capitalismo se convierte en la columna del proceso de acumulación de capital.

Ahora bien, Furtado argumenta que en la periferia se observa, como un elemento importante, el hecho de que las grandes empresas hacen todo lo posible para mantener los salarios en el nivel más bajo. Si existe una presión para elevarlos ésta es contenida mediante el desvío de las inversiones hacia otras áreas que ofrezcan condiciones más favorables.

“La gran empresa que produce productos manufacturados en la periferia para el mercado del centro, tiene un margen de maniobra tanto mayor cuanto más bajos son los salarios que paga. Ese margen le permite, tanto expandir el mercado a corto plazo, como aumentar su capacidad de autofinanciamiento. En cualquiera de los dos casos, cuanto mayor es el margen, mayor es la parte del valor adicionado que permanece fuera del país periférico en el que se localiza la industria. Todo sucede

¹⁴ *Ibid.*, pág. 72.

como si el trabajo fuera un recurso que se exporta, siendo la tasa de salario el precio de exportación”.¹⁵

En la periferia, estas grandes empresas continúan pagando salarios que corresponden al denominado “precio de oferta” de la mano de obra; incluso el mismo proceso de industrialización de los países periféricos favorecerá o alentará el aumento de la distancia que los separa del centro del sistema.

En efecto, a mi juicio, en nuestros países el pago del salario, en particular en la industria manufacturera, es inferior al que se paga en las naciones industrializadas; factor que alienta el desarrollo del capitalismo en estas sociedades altamente desarrolladas.

Furtado plantea la siguiente hipótesis: el punto de origen del subdesarrollo son los aumentos de la productividad del trabajo, originados por la reubicación de recursos con el objetivo de obtener mayores ventajas comparativas estáticas en el comercio internacional.

La importancia del proceso de modernización se ve claramente cuando los países se embarcan en el proceso de industrialización; es decir, cuando se empeñan en producir para el mercado interno lo que anteriormente se importaba. Las primeras industrias que se instalan en los países subdesarrollados son la producción artesanal local y se encargan de producir bienes simples destinados a la masa de la población. Estas industrias casi no tienen vínculos entre ellas, por lo que no llegan a conformar el núcleo de un sistema industrial. El problema aparece en fases más avanzadas, cuando se plantea como objetivo producir una serie de bienes de consumo para los grupos sociales modernizados. De esta forma, la tecnología incorporada a los equipos importados no se relaciona con el nivel de acumulación alcanzado por el país y sí con el perfil de la demanda o el grado de diversificación del consumo de los grupos modernos de la sociedad.

“De esa orientación del progreso técnico y de la consecuente falta de conexión entre éste y el grado de acumulación previamente alcanzado, resulta la especificidad del

¹⁵ *Ibid.*, pág. 78.

subdesarrollo en la fase de plena industrialización. Al imponer la adopción de métodos productivos con alta densidad de capital, la referida orientación crea las condiciones para que los salarios reales se mantengan próximos al nivel de subsistencia, es decir, para que la tasa de explotación aumente juntamente con la productividad del trabajo”.¹⁶

El desarrollo de la modernización es el factor básico que determina la distribución del ingreso, los precios relativos y la tasa del salario real en que se realiza la acumulación; es el esfuerzo llevado a cabo por los grupos que se apropian del excedente para reproducir las formas de consumo, en constante mutación de los países céntricos. Esta presión es la determinante en la veloz diversificación del consumo y fija la orientación de la tecnología adoptada. Es la que establece el diferencial entre el salario industrial y el salario en el sector de subsistencia.

Así, la industrialización de un país periférico presenta la tendencia a tomar la forma de manufactura local de los bienes de consumo que anteriormente eran importados.

En mi discernimiento, la industrialización de nuestros países también cuenta con la presencia de industrias de alta tecnología y las de carácter artesanal; conformando una estructura industrial muy deforme y heterogénea.

La estructura de una canasta de bienes de consumo establece, dentro de límites muy estrechos, los métodos productivos y la intensidad relativa del capital y del trabajo utilizados en el sistema de producción.

Existe una estrecha correlación, por un lado, entre el grado de diversificación de una canasta de bienes de consumo, y por el otro, el nivel de la dotación de capital por persona empleada y el grado de complejidad de la tecnología. En efecto, a mayor nivel de ingreso *per cápita* de una nación, más diversificada la canasta de bienes de consumo a la que tiene acceso el sector de ingresos medios de ese país, y más elevada la cantidad de capital por trabajador ocupado.

¹⁶ *Ibid.*, pág. 98.

El trasplante de pautas de consumo resultantes del sistema de división internacional del trabajo impuesto por los países que llevaron a cabo la Revolución Industrial, conformó subsistemas económicos en los que el progreso técnico se concentró en la demanda de bienes de consumo; es decir, mediante la absorción de una corriente de nuevos productos que eran importados antes de ser localmente producidos. La dependencia que es una característica particular de los países cuyas pautas de consumo han sido modeladas desde el exterior, puede existir aun con la presencia de inversiones extranjeras directas.

Todas las economías subdesarrolladas son dependientes, porque el subdesarrollo es la creación de la situación de dependencia. Sin embargo, no siempre la dependencia creó formaciones sociales fundamentales para la caracterización de un país subdesarrollado.

La dependencia inicialmente se expresa como la forma de imposición externa de pautas de consumo, que solamente pueden ser mantenidas a través de la generación de un excedente creado en el comercio exterior. En el momento en que la industrialización trata de sustituir los bienes importados el aparato productivo se divide en dos: un sector ligado a las actividades tradicionales, destinadas a las exportaciones o al mercado interno (rural y urbano) y otro conformado por industrias de elevada intensidad de capital que producen para la minoría modernizada.

Sin embargo, en mi opinión la dependencia no es únicamente la copia de determinados patrones de consumo; también se manifiesta en el aspecto económico, financiero, tecnológico y económico.

En conclusión, Furtado nos dice que en un país periférico miniaturizar el sistema industrial de los países céntricos contemporáneos –donde el nivel de la acumulación ha alcanzado niveles mucho más elevados–, significa introducir en el aparato productivo una grave discontinuidad producto de la coexistencia de dos niveles tecnológicos. En la fase de industrialización sustitutiva, la gran disparidad entre el nivel y la diversificación del consumo de la minoría deberá incorporarse a

la estructura del aparato productivo. De esta manera, el llamado “desequilibrio al nivel de los factores” debe ser considerado como inherente a la economía subdesarrollada que se industrializa. Hay que tomar en cuenta, además, el aspecto de la dependencia en el cual ésta es reforzada constantemente por la introducción de nuevos productos, porque para producirlos es necesario el uso de técnicas y dotaciones cada vez mayores de capital. Estos fenómenos hacen evidente el grado de avance del proceso de industrialización que depende del aumento de la tasa de explotación, lo que se traduce en una creciente concentración del ingreso. Ante esta situación, el crecimiento económico tiende a depender de las clases sociales que se apropian del excedente, orillando a la mayoría de la población a aceptar crecientes desigualdades.

En un marco de dependencia, la industrialización de una economía periférica necesita una intensa absorción de progreso técnico bajo la forma de novedosas mercancías y de técnicas para producirlas. A medida que avanza la industrialización en la periferia, más estrecho tiende a ser en ésta el control del aparato productivo por parte de los grupos extranjeros. Como resultado, la dependencia –antes imitación de pautas exteriores de consumo mediante la importación de bienes–, se arraiga en el sistema productivo y realiza la programación de dicho sistema productivo por parte de las subsidiarias de las grandes empresas fijando las pautas de consumo que deben de ser adoptadas.

Las primeras industrias en implantarse en los países subdesarrollados fueron las que produjeron artículos de elevado consumo como alimentos, tejidos, confecciones, objetos de cuero; lo anterior se debió principalmente a la relativa simplicidad técnica de esos productos y por la preexistencia de un mercado relativamente amplio que era abastecido parcialmente por el artesanado. No obstante, con una tasa de salarios próxima a las condiciones de vida que prevalecen en la agricultura de subsistencia, la implantación de ese tipo de industria no llega a cambiar en forma significativa la estructura de economía subdesarrollada. Esta clase de industrias compiten con el artesanado y pagan salarios por arriba del ingreso de los artesanos. Poco contribuyen a ampliar el

mercado interno, además de contar con pocos vínculos con otras actividades industriales, por lo que casi no engendran economías externas.

Es en la fase de “sustitución de importaciones” donde se vinculan las tensiones de la balanza de pagos, que da pauta a la formación de un sistema industrial. Este marco con disminución de tasas de crecimiento, fuertes crisis de la balanza de pagos y/o el rápido endeudamiento, es lo que las Naciones Unidas denominan “agotamiento del proceso de sustitución de importaciones”. No obstante, se percibe una causa más profunda: la incompatibilidad entre el proyecto de desarrollo de los grupos dirigentes —que tratan de reproducir dinámicamente las pautas de consumo de los países céntricos—, y el grado de acumulación de capital alcanzado por los países latinoamericanos.

Las condiciones generales de los países de la periferia vinculados a la dependencia persisten; así, el tipo de industrialización orientada hacia el exterior no parece contribuir a la reducción de la tasa de explotación; tanto más, que la propia razón de este tipo de industrialización es la existencia de mano de obra barata.

Furtado caracteriza así lo anterior:

La industrialización latinoamericana constituye un caso típico de lo que se ha llamado desarrollo mediante un proceso de sustitución dinámica de las importaciones. Las inversiones son orientadas en el sentido de diversificar la estructura productiva, a fin de que una oferta de origen interno más diversificada satisfaga los requerimientos de una demanda que antes era atendida en proporción relativamente mayor a través de las importaciones. Debido a la disminución de la demanda externa, el costo de oportunidad de los factores productivos utilizados en el sector industrial es muy bajo, llegando aun a ser cero.¹⁷

Las características de la fase sustitutiva de importaciones son elementos básicos de las particularidades específicas de la industrialización latinoamericana. Otro elemento presente es el que esta fase se viene desarrollando en una época en que la tecnología disponible incorpora extraordinarios progresos en cuanto al

¹⁷ Celso Furtado, *Subdesarrollo y estancamiento en América Latina*, Editorial Universitaria de Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina, 1972, pág. 16.

ahorro en mano de obra. No obstante, los empresarios de los países subdesarrollados tienden a seguir de cerca, y cada vez más, los moldes tecnológicos de los países más avanzados que resultan ser los productores y exportadores de equipos. Más adelante, el autor señala que en el periodo de sustitución de importaciones:

“[...] las inadecuadas dimensiones de los mercados internos,[...] situaciones monopólicas[...]implantación de industrias de bienes de capital[...]provoca una fuerte elevación en los precios relativos de esos bienes, lo que reduce la capacidad de inversión por unidad de ahorro, ésta última medida en términos de poder adquisitivo de bienes de consumo. En la fase subsiguiente, las industrias de bienes de consumo absorben los costos más altos de los equipos y la declinación de la productividad se propaga al conjunto de la economía”.¹⁸

En América Latina, según Furtado, el proceso de industrialización es denominado sustitución de importaciones. La primera fase es un proceso de modificaciones de la estructura productiva, lo cual permite hacer descender la participación de las importaciones en la oferta global sin regresar a la economía precapitalista.

“Se reducen o se eliminan ciertos *ítems* de las importaciones - los cuales son sustituidos en el mercado por medio de la producción interna- y se amplían aquellos *ítems* de sustitución más difícil. Como al mismo tiempo se reduce el coeficiente de importaciones se amplía el ingreso *per cápita*, la composición de la demanda interna tiende a modificarse, lo que exige mayores alteraciones en la estructura de la oferta que aquellas consideradas al iniciarse el proceso sustitutivo. El periodo de tiempo requerido para que la oferta interna se adapte a las modificaciones en la composición de la demanda, periodo este que muchas veces es ampliado debido a obstáculos institucionales da origen a presiones inflacionarias, particularmente cuando el sector externo presente poca o ninguna flexibilidad”.¹⁹

La segunda fase de la industrialización presenta elementos de gran importancia: las industrias productoras de bienes de capital enfrentan obstáculos significativos debido a las limitadas dimensiones del mercado y al financiamiento restringido para sus ventas. Solamente encuentran condiciones de desarrollo cuando los precios relativos de ese sector alcanzan niveles muy elevados. Los precios relativos de los equipos se incrementan a partir del inicio del proceso de industrialización sustitutiva; en el momento en que esa elevación llega a alcanzar

¹⁸ *Ibid.*, pp. 19-20.

¹⁹ *Ibid.*, pág. 82.

un determinado punto, la producción de equipos se torna económicamente viable. La elevación de los precios relativos de los equipos empieza cuando ya está muy avanzado el proceso sustitutivo de manufacturas no durables de consumo; o cuando se inicie moderadamente y se acentúe en la fase final como consecuencia de la modificación de la política tarifaria. Esta súbita elevación de los precios relativos de los equipos, característica de la segunda fase sustitutiva, tiene implicaciones muy serias en el proceso de formación de capital, tanto en el sector manufacturero como en el agrícola. Si consideramos que la tasa de salarios está determinada por factores exógenos al mercado y que ésta se mantiene estable, se puede observar que el declive en la relación producto-capital, ocasionada por el aumento de los precios relativos de los equipos, se traduce en la reducción de la tasa de lucro. Así se confirma la imposibilidad de que la tasa de ahorro suba para resarcir el descenso de la productividad del capital.

Esta tercera fase del proceso de industrialización sustitutiva ocasiona, en una fase más avanzada, un relativo incremento de los precios de los equipos y una mayor concentración del ingreso. El relativo encarecimiento de los equipos presenta efectos inversos al de las innovaciones tecnológicas, que tienden a ahorrar capital: se requiere mayor inversión por unidad de producto, mientras los demás insumos se mantienen sin ninguna alteración.

La concentración del ingreso conduce a orientar las inversiones hacia las industrias con elevado coeficiente de capital, ello tiene efectos similares al de la penetración de la tecnología ahorrativa de mano de obra. Manteniendo una tasa de salarios estable, el descenso del insumo de la mano de obra por unidad de producto acarrearía necesariamente un incremento en la tasa de utilidad, o una baja en el precio relativo del producto. No obstante, si los salarios son fijados principalmente por otros factores, el descenso en el precio relativo de un producto significa que la elevación de la tasa de utilidad se lleva a cabo en el conjunto del sistema económico y no en beneficio de una determinada industria. En cualquiera de estos casos se detecta una concentración del ingreso, el cual se incrementa aún más debido a la tasa de ahorro, llegando a neutralizar la tendencia que se

describió anteriormente. Al parecer, el sistema económico absorbe una tecnología tendiente a reducir la productividad del capital y a incrementar la de la mano de obra.

“Por eso, para que el producto aumente son necesarios insumos crecientes de capital y decrecientes de mano de obra, de donde se concluye que, manteniéndose inalterados los precios relativos, a una tasa estable de crecimiento del producto corresponde una tasa declinante de absorción de mano de obra fuera del sector precapitalista y otra tasa ascendente de ahorro, manteniéndose inalterados los precios relativos.”²⁰

Es importante mencionar que la industrialización sustitutiva ha recrudecido el dualismo del mercado de trabajo, y que la grieta entre el sector moderno y la economía precapitalista se amplía, sin que pueda haber indicios o alguna perspectiva de disminuir la importancia del sector precapitalista como fuente de ocupación. En el sector urbano, el empeoramiento del mismo dualismo se manifiesta a través del rápido crecimiento de poblaciones subempleadas.

Ahora bien, en el centro de la teoría de la CEPAL sobre industrialización periférica o retardada estaba la idea “de que la progresiva diferenciación de los sistemas productivos permitida por la industrialización conduciría al crecimiento autosustentado. Una vez creado un sector productor de bienes de capital y asegurados los medios de financiamiento –cosa que competía en buena parte al Estado–, el crecimiento se daría apoyado en la expansión del mercado interno”.²¹

Furtado afirma que la forma como ocurrió la extensión del progreso técnico de los centros industrializados a la periferia mundial, engendró un sistema de división internacional del trabajo que tiene un efecto en el mecanismo de la concentración de los frutos del avance tecnológico en los mismos centros industrializados.

La industrialización periférica no se puede realizar de conformidad con el modelo que conocieron los centros industriales. La tecnología disponible corresponde a las necesidades de economías de elevada productividad y ahorro, además los

²⁰ *Ibid.*, pág. 95.

²¹ Celso Furtado, *Los vientos de cambio*, FCE, México, 1993, pág. 27.

patrones de consumo que se universalizan corresponden a niveles de ingresos altos. Al asimilar esa tecnología avanzada, estos patrones de consumo dispendiosos ponen en marcha fuerzas con tendencia a frenar el desarrollo periférico.

La tendencia al estancamiento o la pérdida de dinamismo de las economías latinoamericanas. Según Prebisch (citado por Celso Furtado), solamente se podía alterar cuando se actuara sobre el conjunto del sistema, modificando la propia división internacional del trabajo. Sin embargo, este problema tenía muchos desdoblamientos. “Una primera lectura conducía a la doctrina de la *dependencia tecnológica* [...] factor exógeno que imponía un monto de inversión por trabajador que estaba en desacuerdo con la débil capacidad de ahorro de las poblaciones periféricas”.²²

No obstante, esta forma de ver el problema parecía demasiado rígida. A excepción de algunas industrias de proceso continuos, era posible admitir un uso más extensivo de la mano de obra incrementando los turnos de las fábricas, usando equipos de segunda mano. No se podía soslayar que a medida que el sistema productivo se diversificaba, el peso de las industrias de coeficiente de capital elevado presentaba una tendencia a ser cada vez mayor en detrimento de la absorción de empleos.

La definición de modernización se introducía para describir la adopción de pautas de consumo producto del adelanto de las técnicas. Se trataba del resultado “del sistema de división internacional del trabajo: los países exportadores de productos primarios eran al mismo tiempo importadores de manufacturas de consumo que incorporaban técnicas en permanente avance. Por un lado se creaban obstáculos a la difusión de las técnicas relacionadas con los procesos productivos; por el otro

²² *Ibid.*, pág. 35.

se forzaba la propagación de los adelantos técnicos que se incorporaban a los bienes de consumo”.²³

El proceso de modernización gestaba una dependencia cultural que condicionaba la estructura económico-social. Así, la industrialización retardada

se refiere a la

“que se realiza en el cuadro del capitalismo periférico no se orientó en un principio a formar un sistema económico nacional, pero sí a reforzar la integración dentro del sistema de división internacional de trabajo. Algunas industrias surgieron como prolongación de actividades exportadoras, aumentando el valor agregado de la actividad primaria...Otro bloque de industrias surgió ligado directamente a las importaciones como forma de aumentar el valor de las ventas del sector importador. Dado que la capacidad de importar funcionaba como variable independiente y establecía el índice del volumen de negocios del sector importador, el camino para aumentar las ventas era ampliar las actividades manufactureras internas complementarias a las importaciones. En esta forma, el importar hilos y producir tejidos significaba un mayor volumen de negocios que el importar tejidos. Este... tipo de industrialización ha sido estimulado por la inestabilidad de la capacidad de importación. En la América Latina la depresión de los años treinta acentuó considerablemente este tipo de industrialización, dando origen al llamado modelo de sustitución de importaciones...Ya observamos que la característica fundamental del capitalismo periférico, por lo menos en su etapa inicial, consiste en una asimetría entre la asimilación de progreso técnico (corriente de innovaciones) al nivel de los procesos productivos. Esta asimetría se manifiesta en el atraso de la acumulación ligada directamente a los procesos productivos (relativamente a la acumulación implícita en el estilo de vida) y en particular en los bienes importados que se consumen”.²⁴

De manera contraria, la industrialización clásica (producción manufacturera), asume la forma de un flujo de innovaciones y establece una contienda entre los mercados y la producción artesanal; en cambio, en la industrialización tardía la mercancía manufacturada local compite con los productos importados, que con frecuencia son de mejor calidad. Esto quiere decir que las técnicas utilizadas están de alguna manera predeterminadas. En efecto, la dependencia tecnológica es un aspecto de la dependencia cultural.

²³ *Idem.*

²⁴ Furtado Celso. “El capitalismo posnacional. Interpretación estructuralista de la ‘crisis’ actual del capitalismo,” en *Industrialización e internacionalización en la América Latina*, Vol. I. FCE, México, 1980, p. 133.

Transitar de la producción primario-exportadora (por ejemplo, la producción de café) a la producción industrial sustitutiva de importaciones significaba dar un salto en el ámbito de la capitalización por trabajador.

“La dependencia cultural, al exacerbar las formas de consumo, provocando su permanente diversificación, reducía el potencial de ahorro y aumentaba los requerimientos de capitalización [...] Prebisch había hecho la advertencia de que la vía de la industrialización para sustituir importaciones, al cerrar progresivamente la economía, conduciría a un Estado autoritario”.²⁵

Furtado consideraba al Estado como un instrumento importante en el sentido de las funciones que debería desempeñar en el plano social con miras a superar los obstáculos estructurales que inhibían el desarrollo. Según el investigador, ésta era una visión idealista del papel del Estado por el rol que juega en las condiciones del subdesarrollo. Afirmaba, pues, que el hecho de hacer descender el consumo de los grupos de ingresos elevados ya constituye por si mismo una auténtica revolución.

La concentración del poder económico estaba asumiendo nuevas formas, creando conglomerados funcionales y geográficos —conocidos como empresas transnacionales— estaba ocupando espacios crecientes en los nuevos sistemas productivos que aparecían en América Latina.

“Beneficiándose de tecnología ya amortizada y en algunos casos de equipos usados y reacondicionados, las grandes empresas estadounidenses y europeas, protegidas por tarifas aduanales, conseguían hacer rentables sus inversiones manufactureras a pesar de la estrechez de los mercados locales.

De ahí que el “cerramiento” de las economías latinoamericanas fuera sólo aparente. El coeficiente de comercio exterior declinaba, pero los sistemas productivos se internacionalizaban y los costos en divisas de la producción crecían. Ese proceso tenía proyecciones importantes en el plano social”.²⁶

La entrada del capital extranjero se realiza en todos los ámbitos, independientemente del grado de desarrollo industrial. Esto ha interrumpido la

²⁵ Celso Furtado, *Los vientos de cambio*, FCE, México, 1993, pp. 36-37.

²⁶ *Ibid.*, pág. 40.

formación de empresarios con un verdadero sentimiento nacional. Los poderosos conglomerados extienden de forma veloz su control sobre los sectores manufactureros más dinámicos. Los hombres más capaces son cooptados para integrar la nueva clase de los gerentes al servicio de los conglomerados. La acción de los empresarios nacionales está restringida a sectores secundarios o decadentes, o al trabajo pionero.

Dentro de este marco, Fernando Henrique Cardoso planteó el concepto de “internacionalización del mercado interno”; es decir, la forma de vinculación internacional de las economías periféricas a la de la industrialización avanzada. Consideraba que la relación de la economía y los centros dinámicos de las economías centrales se establece en el propio mercado interno.

“El comienzo de un proceso de industrialización en las naciones periféricas requiere voluminosos recursos de capital, una fuerte suma de conocimientos tecnológicos y un grado avanzado de organización empresarial [...] El precio que debía pagarse para tener acceso a todo lo dicho era nada menos que la aceptación de nuevas formas de dependencia. Por tanto, la industrialización no conduce necesariamente a la autonomía de decisión, al desarrollo autosustentado, como estaba implícito en el modelo de la CEPAL”.²⁷

De acuerdo con la realidad económica latinoamericana en 1964, Furtado consideraba que Cardoso tenía razón respecto a la pérdida de autonomía, al aseverar que la nueva “revolución industrial” de “nuevo tipo” conducía a una carencia de autonomía de decisión, y a formas más complejas de dependencia.

Brasil presentaba una pérdida de impulso al crecimiento, que tenía como primera causa las crecientes exigencias de capitalización que imponía la nueva fase de industrialización, en la que el predominio radicaba en la industria de bienes durables, de insumos básicos y de equipos. En Brasil, este obstáculo solamente podía ser superado mediante una adecuada política de concentración del ingreso. No se había planteado dicha política en un país donde la mayoría de la población vivía en la miseria.

²⁷ *Ibid.*, pág. 41.

Una industrialización con bajos salarios y controlada por empresas integradas en circuitos internacionales, podría ser el arranque para una ofensiva exportadora. El objetivo de colocar parte de la producción en el mercado internacional se incrementaría en la medida en que las empresas necesiten transferir parte de sus beneficios a sus casas matrices.

La concentración del ingreso daba la impresión de ser la clave para resolver los problemas. Era necesario ponerlo en marcha. Una vez iniciado este camino no sería fácil detenerlo. Así, el segmento más dinámico de la demanda presentaría como tendencia la reproducción de las pautas de consumo cada vez más diversificadas y sofisticadas de las clases medias de los países ricos. Las empresas transnacionales uniforman, por encima de las fronteras, el proceso de internacionalización del mercado interno. Como menciona Cardoso, se profundizan las diferencias entre los grupos privilegiados de consumidores y la mayoría de la población.

La segunda fase de industrialización brasileña, después de un periodo de guerra, se caracterizó por una política cambiaria concebida para la defensa de los intereses de la industria cafetalera. El objetivo era mantener los precios del producto por lo que se realizó la sobrevaluación del cruzeiro; la moneda nacional de aquel entonces, es decir, se ignoraron los intereses de los grupos industriales. El resultado, de manera indirecta, fue el incremento veloz de las importaciones, ocasionando el agotamiento de divisas y el inicio de un proceso de endeudamiento a corto plazo. El gobierno estaba preocupado por los precios del café y prefirió la devaluación cambiaria en lugar de una política de estricto control de las importaciones que favorecería al sector industrial. Se da preferencia a las importaciones de insumos a precios bajos, con el objetivo de dificultar la entrada de productos finales.

La industrialización brasileña fue la consecuencia de presiones generadas en su sistema productivo durante la coyuntura internacional de los años de depresión económica, de guerra y por las políticas económicas emprendidas por el gobierno en la defensa de los intereses del principal producto de exportación.

Dentro de este marco,

“Con la declinación relativa de las importaciones a partir de 1930, y la concomitante expansión de la actividad industrial y de las funciones del Estado se intensificó el proceso de urbanización [...] En 1920 vivían en las zonas urbanas 7 000 000 de personas. Cuatro décadas después ese número alcanzaba 35 000 000, aumentando la proporción de 20 a 50% Como en la población urbana la porción alfabetizada es mayor – y sólo los alfabetizados participan en el proceso electoral-, la actividad política sufrió durante ese periodo una modificación importante, desplazándose su centro de gravedad del mundo rural al mundo urbano. A diferencia del patrón clásico del desarrollo capitalista, en Brasil la industria creció (sustituyendo importaciones que se hacían inviables) sin entrar en conflicto con la agricultura. En una primera fase las actividades industriales fueron en buena parte fruto de la iniciativa de inmigrantes de primera o segunda generación que se mantenían apartados de la actividad política reserva de caza de la oligarquía rural y sus delegados. A partir de la crisis de 1929, en razón de la caída de la rentabilidad de la agricultura tradicional de exportación, las inversiones se orientaron de preferencia hacia las actividades manufactureras. Se dio así una aproximación de los intereses agrícolas-exportador e industrial, lo que explica la escasa resistencia de los cafecultores a las transferencias de ingreso en favor del sector industrial, provocadas por la política cambiaria”.²⁸

Los países latinoamericanos buscaron de una manera más o menos exitosa introducirse en los mercados internacionales como exportadores de productos primarios, a través de la utilización intensiva de mano de obra y recursos naturales. Así, intentaron el camino de la diversificación de las estructuras productivas. La industrialización no aparece de una forma deliberada, sino que es el resultado indirecto de la larga depresión de los mercados internacionales de productos primarios que inició con la crisis de 1929.

En la primera fase, la industrialización latinoamericana adoptó la forma de sustitución dinámica de las importaciones. Las inversiones tenían como objetivo diversificar la estructura productiva con el fin de que la oferta interna cubriese los espacios que una oferta externa insuficiente dejaba vacíos. Existían factores de producción subutilizados; aun cuando la producción industrial se llevara a cabo mediante costos relativamente altos para los patrones internacionales, las nuevas industrias favorecían el incremento en el producto social. En la fase de industrialización sustitutiva, el competidor externo es eliminado como consecuencia del colapso en la capacidad de importación, lo que aprovecha el productor interno para llevar a cabo una política de precios elevados.

²⁸ *Ibid.*, pp. 58-59.

Otro resultado básico de las particularidades de la industrialización latinoamericana es que se lleva a cabo en una época en que la tecnología disponible se orienta, sistemáticamente, hacia la reducción en el costo de mano de obra. Si bien es cierto que la utilización de una tecnología ya elaborada y probada tiene sus ventajas, no se puede pasar por alto que una tecnología exógena no es comparable con la innovación tecnológica generada por el propio proceso de desarrollo. Los países subdesarrollados siguen de cerca los patrones tecnológicos de los países industrializados, porque las empresas de los países subdesarrollados generalmente son subsidiarias de las empresas transnacionales.

La industrialización se presenta como actividad complementaria de la exportación de materias primas y como actividad de importación; como era el caso del montaje de automóviles y la industria farmacéutica. Así, si las exportaciones disminuían, la actividad interna se contraía, estaba en función del grado de diversificación que había alcanzado la estructura productiva. Por tanto, la sustitución de importaciones era el fruto de la capacidad del sistema productivo para reaccionar a las contracciones de la demanda externa. Se trataba de un desarrollo regido por el dinamismo del sector externo y no por la diversificación autónoma de la oferta interna.

En los países de la periferia del capitalismo la industrialización privilegió a las minorías sociales que se acostumbraron a las formas de vida de los países ricos. Todo ello se llevó a cabo bajo la supervisión técnica y el control financiero de las empresas multinacionales. Algunos consideraron que la concentración del ingreso ocasionada por ese proceso de industrialización conformaba una necesidad, con el fin de incrementar la tasa de inversión. Ello se encontraba muy lejos de la realidad. Durante la década de los sesenta el ingreso se concentró de manera irritante en algunos países y la tasa de ahorro no se modificó. Este proceso no se da en beneficio del consumo de la minoría que reproduce formas de vida propias de países con patrones de altos ingresos. Es una concentración de los gastos en consumo, con objeto de hacer posible la introducción de nuevos productos. Se robustecen, así, los intereses de las firmas multinacionales, que insisten en

reproducir en los países pobres las pautas de consumo de los países ricos; la minoría privilegiada se considera intérprete de los intereses nacionales.

En el llamado “milagro brasileño”,

“lo que había ocurrido [...] era simplemente una intensificación del proceso de concentración del ingreso, una mayor *compactación* salarial, permitida por el desmantelamiento de las resistencias sindicales. Lo cierto es que el salario real había disminuido en cerca de 60%. La novedad estaba en que los recursos derivados de la mayor concentración del ingreso eran canalizados al financiamiento de la expansión del consumo de bienes durables, y no principalmente, como había ocurrido en el periodo anterior, para el financiamiento de inversiones en capital fijo, especialmente en la infraestructura”.²⁹

En la estructura de la economía brasileña durante la fase de la sustitución de importaciones en los años cincuenta se puede considerar “normal” el funcionamiento de ciertos factores como la producción agrícola, los términos de intercambio externo, el nivel del gasto público, entre otros. La tasa de crecimiento del PIB de 1961-1970 se sitúa en 6.1%, mientras la tasa de crecimiento demográfico de 1960-81 es de 2.6%. Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo. *Informe Anual 1981*, Washington, D.C. pp. 110 y 111.

Estas elevadas tasas se encuentran ligadas a una intensificación en la entrada de recursos externos. Sin embargo, no está asegurada que las posibilidades de expansión sean efectivamente aprovechadas. Existen indicios de que todo el sistema tiende a subutilizar la capacidad productiva, siendo incapaz de generar espontáneamente el perfil de demanda requerido para automatizarse.

Dentro de este denominado “modelo” brasileño la tasa de crecimiento del PIB está determinado por la acción de las empresas transnacionales, que responden en medida considerable a la transmisión del progreso tecnológico, es decir, innovaciones de productos y procesos. La tarea del Estado es la de adecuar el perfil de la demanda a las exigencias del progreso tecnológico, que es transferido por las empresas transnacionales. Este progreso tecnológico es considerado

²⁹ *Ibid.*, pág. 201.

como un producto de oferta elástica,* debido a que su costo de oportunidad es bajo para las empresas que lo utilizan a escala mundial. En la introducción de este proceso es necesario que se den ciertas condiciones, mismas que el Estado debe crear. Las empresas nacionales juegan un papel importante pero de carácter esencialmente complementario. El Estado debe realizar una acción empresarial, con tendencia a crear economías externas y ampliar el horizonte temporal de las decisiones de inversión; lo anterior conforma un factor importante en la evolución estructural del sistema. Las posibilidades de crecimiento que la estructura ofrece necesitan ser aprovechadas; es lo que se denomina condición de equilibrio dinámico. De este modo, el perfil de la demanda de bienes finales tendrá que adecuarse a las exigencias del progreso tecnológico en la forma en que éste es transferido por las empresas.

Según Furtado, los factores que influyen en el perfil de la demanda en el caso de Brasil son los siguientes:

“a) La intensidad y la orientación del proceso de concentración del ingreso y de la riqueza que comanda la expansión del mercado de bienes durables de consumo;

b) La creación de empleos es en el sector moderno, es decir, la transferencia de mano de obra del sector de subsistencia a las actividades en que prevalece el salario básico garantizado por la legislación social;

c) La diferencia entre el salario básico del sector moderno y el costo de oportunidad de la mano de obra dado por el salario en el sector de subsistencia.

La manipulación de esas variables viene permitiendo que se defina el perfil de la demanda que es altamente favorable a la actuación de las empresas transnacionales, las cuales han podido utilizar en forma cada vez más intensiva la capacidad instalada anteriormente”.³⁰

El gobierno crea las condiciones para que las empresas transnacionales maximicen sus posibilidades de acción.* Las consecuencias se hicieron sentir en

* Oferta elástica es cuando un aumento en los precios origina un incremento de la cantidad ofrecida.

³⁰ *Ibid.*, pág. 207.

* En este mismo sentido se planteaba lo siguiente: Brasil llegó a adquirir un grado apreciable de integración industrial, para los años 1961-1971. Véase. Cardoso, H. “Hegemonía burguesa e

las relaciones estructurales que rigen el crecimiento de la economía: la tasa de inversión y la productividad media de capital.

En Brasil, la concentración del ingreso con su característica inherente incrementó el consumo superfluo en términos relativos para elevar la tasa de crecimiento del PIB. Dado el bajo nivel medio de ingreso, solamente una minoría social tiene acceso a bienes durables de consumo y son las industrias de bienes durables las que resultan beneficiadas de las economías de escala.** A mayor concentración del ingreso los privilegios serán creados: mayor será el consumo superfluo y más elevada la tasa de crecimiento del PIB.

De acuerdo con los datos de 1970, los técnicos de Naciones Unidas calcularon para Brasil un coeficiente de concentración del ingreso de 0.58, el más alto de América Latina. Furtado afirma que en la segunda mitad de la década de los sesenta, el ingreso medio del brasileño integrante del 5% más rico de la población era 44 veces mayor que el correspondiente al del brasileño integrante del 20% más pobre, y 7.5% veces mayor que el promedio nacional.

Para el caso mexicano, con un grado de industrialización similar, encontramos en el primer caso el coeficiente de 32 y en el segundo de 5.8.

Para 1970, 5% del sector en Brasil más rico prácticamente duplicó su ingreso medio en el curso del último decenio; el promedio nacional se incrementó apenas un tercio y el 20% más pobre muy probablemente permaneció igual.

independencia económica: raíces estructurales de la crisis política brasileña”, en *Brasil Hoy*, Siglo XXI Editores. México, D.F. 1968, p. 100

** Economías de escala son las sociedades donde la disminución de costos unitarios de fabricación al aumentar la capacidad y el volumen de producción de un proceso productivo, por repartirse los costos fijos entre más unidades de producto. Puede ser consecuencia de un menor impacto unitario de los costos generales, una mayor experiencia de los trabajadores, una utilización más eficaz de la maquinaria, descuentos de proveedores, etc.

Las causas de la concentración son las siguientes: abundancia de mano de obra, salario básico determinado por el nivel de subsistencia, inexistencia de organizaciones sindicales con la capacidad de ejercer el poder y la actuación del Estado siempre en favor del capital.

La concentración del ingreso en ese país sudamericano no trae consigo un crecimiento expansivo del consumo sino una concentración del mismo. Éste se adapta mejor a los planes de las grandes empresas multinacionales que dirigen el sistema de producción. La concentración no es una fase transitoria, es un elemento de la estructura del sistema, gracias a este factor es posible alcanzar altas tasas de crecimiento del producto.

Las consecuencias de la concentración del ingreso en Brasil son las siguientes:

“[...]aumentan casi necesariamente las desigualdades regionales, porque las poblaciones más pobres están localizadas en las regiones más pobres. Por ejemplo: entre 1960 y 1970, el 40% más pobre de la población brasileña mantuvo su ingreso medio estacionario; como prácticamente toda la población rural del Nordeste y toda la masa de los subempleados urbanos deben encontrarse en ese grupo, todo indica que la distancia entre las condiciones de vida del *pueblo* nordestino y las del promedio del pueblo brasileño debe de haber aumentado en forma considerable [...]

[...] el atraso relativo de la población negra de Brasil. Aun cuando en este terreno la ausencia de estadísticas no nos permite salir del terreno de las suposiciones, sería negar que en las distintas regiones del país la población negra se inserta en los grupos sociales de más bajo ingreso real[...] Como es el nivel del ingreso lo que determina el grado de acceso a la escuela, a los servicios de salud, etc., el actual proceso de concentración del ingreso tiende a gravar progresivamente la discriminación estructural que existe en la sociedad brasileña contra la población negra”.³¹

En los países latinoamericanos el proceso de acumulación se encontró estrechamente vinculado al sistema productivo por medio de la acumulación que se expresa en la elevación del coeficiente del capital por persona activa, y no la directamente ligada al consumo (residencias, infraestructura urbana, etcétera.)

³¹ Ibid., pp. 217-218.

Además, fue un proceso muy lento que se extendió durante el largo periodo llamado de desarrollo “hacia fuera”.*

En términos generales, los incrementos de productividad fueron consecuencia de las ventajas comparativas, unidas al sistema de división internacional del trabajo (uso extensivo de mano de obra abundante, recursos naturales) y la no adopción de nuevas formas productivas relacionadas con la acumulación de capital. Es necesario señalar que al intensificarse la acumulación, en la fase siguiente de industrialización, la forma que ésta toma no favorece la absorción de mano de obra.

Furtado se refiere a Brasil y México como países en los cuales, por sus dimensiones geográficas y su variedad en los recursos naturales, el proceso de industrialización tuvo mucho éxito. Estas dos naciones lograron articular un elevado grado de diversificación de sus sistemas industriales con unidades productivas que les permitió a ambos tener acceso a importantes economías de escala. La veloz apropiación de técnicas que acompañó a la exitosa industrialización se expresó en un beneficio de minorías restringidas y operó en el sentido de cohesionar las rígidas estructuras políticas.

En efecto, el valor de la fuerza de trabajo en nuestros países es muy bajo en comparación con los países altamente desarrollados; ello ocasiona una débil o muy raquítica demanda de bienes y los grupos de altos ingresos son los únicos que crean una demanda de mercancías suntuarias que no corresponde al nivel

* El desarrollo “hacia afuera” se refiere a que “desde mediados de los sesenta comienza a crecer vigorosamente la exportación de manufacturas, principalmente por parte de los países más avanzados de la región. Se expandieron al principio sobre todo en el ámbito del mercado regional, y se fueron extendiendo hacia los mercados de los países desarrollados y los en desarrollo en otras áreas. En la actualidad los países van abandonando su condición de exportadores exclusivamente primarios. Las manufacturas no cambian drásticamente en el ritmo de crecimiento de ellas”. Véase CEPAL. “Las relaciones externas de la América Latina: su nueva inserción en la economía mundial”, en *Intercambio y desarrollo*. Selección de Ricardo Ffrench-davis. FCE. 1981. México, p. 314.

económico de estas naciones. Lo anterior ocasiona una grave distorsión del consumo y, por ende, de la estructura industrial, porque las ramas que pertenecen al consumo fastuoso se expanden, en detrimento de las demás.

1.4. ANÍBAL PINTO

Aníbal Pinto calificaba a todos los países latinoamericanos como economías de industrialización retardada. La tecnología moderna y la acumulación de capital son instrumentos privilegiados para la penetración de la dependencia. Así, las infraestructuras altamente capitalizadas están al servicio de los sistemas industriales. En América Latina una industrialización retardada dio lugar a especificidades históricas. En este marco, la acumulación se aparta del modelo clásico, así como del progreso tecnológico. La acumulación no alienta la distribución del poder y el progreso tecnológico realza el poder patrimonial. La transformación política gradual es limitada.

Según Pinto, el cuarto periodo de la política económica latinoamericana se inicia con la gran depresión y se prolonga hasta finales de la década de los sesentas. Al analizarlo con detenimiento se distinguen tres fases en este periodo.

“La primera podría llamarse la ‘industrialización no intencional’ y se extiende más o menos hasta la segunda guerra mundial. La segunda se caracteriza por una progresiva definición del proyecto de industrialización. La tercera [...] parece distinguirse por el agotamiento de la llamada sustitución ‘fácil’ de importaciones y por la aparición de una nueva problemática de la industrialización”.³²

En el periodo de industrialización “no intencional” se gesta el modelo de desarrollo denominado por la CEPAL “hacia afuera”. No obstante, es necesario tener claro que no hay un proyecto de industrialización explícito y, por tanto, tampoco existen medidas encaminadas a promover la diversificación del sector: menos aún a transformarlo en un factor de dinamismo endógeno y compensatorio del letargo exterior.

³² Aníbal Pinto, *Política y desarrollo*, Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1968, pág. 31.

Este fenómeno es lo que ha inducido a llamar fase de industrialización *no intencional*. “En efecto, el proceso es un subproducto, una derivación de fenómenos situados fuera de su orbita específica y en especial de ese elemento motor u original que es la interrupción del molde tradicional de transacciones externas y su manifestación más aguda: el decaimiento substancial de la capacidad de importar”.³³

En América Latina, durante esta etapa la diversificación estructural está enlazada a la presión externa: el impulso viene de “afuera para adentro”. De ahí que la industrialización se identifique con la sustitución de importaciones.

De acuerdo con Pinto, es una verdad clara que no hubo un “proyecto de industrialización”, y que tampoco hubo un “diseño proteccionista”. Las restricciones a las importaciones fueron consecuencia directa e inequívoca de la reducción en la capacidad de importación y de las necesidades crecientes originadas por el crecimiento del ingreso y la expansión de actividades con miras al mercado interno.

Pinto continúa su reflexión asegurando que la fase de industrialización “intencional” aparece en la primera mitad de los años cuarenta. Se considera que en estos años ya existía la expansión fabril del decenio anterior en instalación e infraestructura. Había un margen de capacidad ociosa no despreciable que comenzó a aprovecharse plenamente a medida que el ingreso interno y las limitaciones de la capacidad para importar crearon las circunstancias apropiadas. Al finalizar la década de los treinta estas posibilidades se empezaron a agotar.

“De un lado, empezaron a manifestarse con agudeza insuficiencias flagrantes en la infraestructura básica, sobre todo en energía y transportes. Del otro, el estallido de la segunda guerra mundial tornó más y más difícil obtener los equipos y materiales indispensables para ampliar el parque productivo y sostener el ritmo de expansión ahora favorecido desde el ángulo de la demanda por el mejoramiento de los precios o volúmenes de la exportación”.³⁴

³³ *Ibid.*, pág. 33.

³⁴ *Ibid.*, pág. 34.

En la primera fase, de definición del proyecto industrializador, la política económica privilegió ciertos objetivos claves relacionados con industrias básicas, como la siderúrgica, la petrolera, o la eléctrica.

En la segunda fase se realizan programas más o menos amplios que van desde la cobertura del binomio energía-transporte o de una rama del espectro industrial, como es el complejo siderúrgico-metalúrgico hasta el experimento de un programa para el conjunto del sector manufacturero.

La tercera etapa se perfila en los años sesenta, cuando se configuran planes nacionales de desarrollo que intentan, al menos en sus enunciados técnicos, incorporar y relacionar todas las actividades productivas. Ello se debe a las condiciones establecidas en Punta del Este. (*Alianza para el Progreso*) Dentro de este marco, los países que desearan tener acceso al crédito externo deberían preparar programas globales de crecimiento. Estos planes iban más allá del ámbito puramente nacional, cuyos objetivos giraban en torno a las perspectivas del mercado regional latinoamericano, particularmente en cuanto a la industria. Además, cristalizan la preocupación por el establecimiento o el adecuado manejo de la propiedad de actividades o industrias básicas instaladas con el esfuerzo nacional.

En esta fase de industrialización encontramos algunos puntos relativos a las innovaciones instrumentales. Así, en las primeras fases de industrialización deliberada ocurrió la manipulación del sistema cambiario, como la herramienta más poderosa para los gobiernos de Brasil, Argentina y Chile.

Ahora se trataba de substraer ingresos del sector exportador y transferirlos por diversos mecanismos hacia las nuevas actividades en expansión. Las circunstancias externas facilitaban las operaciones del sistema. Con la guerra de Corea, las exportaciones latinoamericanas tuvieron una evolución relativamente favorable, aunque en pocas regiones lograron recuperar los niveles previos a la crisis. El sector exportador presentaba estándares de productividad muy por encima del promedio de la economía. Ello provocó que los gobiernos fijaran tipos

de cambio más bajo, sobrevaluados o desventajosos para sus actividades. Se obtuvieron divisas “baratas” que se utilizaron en el subsidio de importaciones o fueron vendidas a precios más altos. En algunos casos estas operaciones dejaron ganancias, para los gobiernos, equivalentes a un tributo sobre exportaciones; esto aumentó las posibilidades para diversificar gastos e inversiones. El sistema funcionó sin grandes dificultades, mientras se mantuvieron las condiciones propicias del sector externo; sin embargo, comenzaron a debilitarse tras el final de la guerra de Corea.

Ahora bien, el deterioro de las transacciones externas, vinculadas a la aceleración del proceso inflacionario, incrementó la dependencia de los países respecto al crédito internacional, inclusive en plazos cortos o emergentes. Para tener acceso al mismo debieron someter sus políticas a las agencias como el Fondo Monetario.

“Desde este ángulo, un hecho primordial que debe tenerse en cuenta es que la industrialización sustitutiva había ya cubierto alrededor de la mitad de los años 50 las oportunidades más viables en la esfera de los bienes de consumo no durable, durables “livianos”, intermediarios y ciertos bienes de capital. Le correspondía entonces abrirse paso hacia lo que podría denominarse “industrialización más pesada”, sea en bienes durables como de capital por ejemplo, la industria automotriz, que abarca ambas áreas. Para ese efecto, debían salvarse obstáculos mucho mayores que en el pasado en materia de recursos financieros, componente importado, existencias tecnológicas y de escala, capacidad empresaria e institucional, etc”.³⁵

En la etapa siguiente, las responsabilidades o posibilidades son cubiertas por la inversión extranjera, la cual representa un papel decisivo en cuanto a la prosecución del avance industrial.

La creciente inversión extranjera concentró el gasto de divisas (el pago de factores extranjeros), o la demanda de insumos y equipos importados. Así, se conformó el desequilibrio externo que solamente puede ser atenuado cuando las inversiones industriales venden sus productos al mercado exterior. No obstante existe la duda sobre si las grandes matrices que se encuentran situadas en las economías “centrales” permitirán la competencia de las propias filiales.

³⁵ *Ibid.*, pág. 39.

El proceso de industrialización recibió muchas críticas, en particular sobre la “extensividad” del avance, los elevados costos y deficientes calidades de los productos, la existencia de situaciones monopólicas, la falta de competencia, el excesivo proteccionismo, la desarticulación de la estructura fabril, con predominio de los bienes secundarios de consumo y la precariedad relativa de las industrias básicas. Aníbal Pinto decía que, conforme a las críticas que se han presentado, es necesario considerar los siguientes factores:

En primer lugar, que las economías latinoamericanas, o casi todas ellas, consiguieron de alguna forma librarse de las ataduras de la monoexportación y fijar algunas bases para un desarrollo más dinámico y autónomo.

En seguida, Pinto realiza reflexiones similares a las de Raúl Prebisch, en el sentido de que la industrialización latinoamericana se realizó en compartimentos nacionales denominados “estancos”, lo que impidió que en su origen y en etapas decisivas se presentara cualquier inclinación hacia la especialización en términos de mercados más amplios. Ello fue una prolongación de la forma económica anterior, que se había establecido en naciones dependientes y vinculadas con las economías centrales a través de la exportación primaria.

Por último, considera que la conformación de los mercados internos fue muy reducida en dimensión económica y que fueron particularmente afectados por una grave concentración del ingreso. Además, este fenómeno no significó la toma de medidas favorables para el ahorro y la acumulación.

Acerca de la caracterización de la industrialización latinoamericana, Pinto concluye que lo difuso del proceso, la redundancia en la producción secundaria de consumo, la pobreza de los recursos nacionales para la inversión, los desequilibrios sociales crecientes, entre otros factores, están muy vinculados a la realidad propia de nuestra región.

Sin embargo, no realiza una caracterización sobre el papel del Estado en este proceso de sustitución de importaciones. Esta institución es la encargada de llevar a cabo con éxito el proceso de acumulación y reproducción de capital.

Desde nuestra perspectiva, el modelo de sustitución de importaciones, se agotó y las naciones latinoamericanas no tuvieron la capacidad de producir *stocks* de capital. Solamente se producían algunos bienes de consumo, se carecía de un proyecto industrializador propio, el proteccionismo a ultranza dañó mucho a la industria y no había incentivos para el desarrollo de una tecnología propia.

1.4. Raúl Prebisch

Prebisch aborda el problema de la industrialización en América Latina aseverando que aproximadamente 60% de la población latinoamericana se encuentra en los estratos económicos inferiores. “Víctima de la gran inequidad social con que está funcionando el sistema económico, la población de estos estratos inferiores consume escasamente en relación con su número, que se multiplica con celeridad. Se calcula en forma conjetural que no llega a sus manos ni 20% del total de bienes manufacturados”.³⁶

Es fundamental estos estratos inferiores integrar a la sociedad, lo cual permitirá abrir una nueva frontera a la industrialización latinoamericana. No existe otra alternativa en la dinámica del desarrollo. La industria no puede seguir creciendo como había crecido antes del simple impulso de la sustitución de importaciones. Tenemos la existencia de un mercado potencial que apenas se aprovecha: el de las masas rezagadas: pero solamente podrá abrirse con su integración social.

Una mayor absorción de la fuerza de trabajo crearía una demanda considerable, lo cual impulsaría la demanda de la agricultura y de la industria, propagando su expansión a la economía en su conjunto.

³⁶ Raúl Prebisch, *Transformación y desarrollo*, FCE, México, 1970, pág. 7.

Ahora bien, los estratos superiores de ingreso de las sociedades latinoamericanas presentan como tendencia la imitación de las modalidades de existencia de sus congéneres en los países desarrollados. Gracias a la técnica de los poderosos medios de comunicación de masas, estas formas de vida penetran en los estratos más bajos, atraídos incesantemente por la imagen de una sociedad de consumo, inaccesible para la precariedad de sus ingresos.

En este marco, las contradicciones con que se manifiestan los adelantos científicos y tecnológicos tienden a crear una disparidad cada vez mayor entre el ascenso de la población y la acumulación de capital. Esos adelantos ejercen sobre las exportaciones latinoamericanas efectos opuestos a los que deberían, y generaran presiones constantes al estrangulamiento exterior de la economía.

En relación con la inversión extranjera, afecta negativamente el balance de pagos; en algunos casos más que ayudar a corregir la inferioridad financiera y tecnológica de la iniciativa privada latinoamericana, contribuye a su indefinida continuación. Además, atrae nuevas formas de dependencia que no coinciden con el concepto de "autonomía del desarrollo".

Resulta importante mencionar que tampoco se ha puesto énfasis en el rol que desempeñan los recursos financieros externos en la eliminación gradual del estrangulamiento exterior de la economía. De forma contraria, el peso de servicios y amortizaciones tiende a agudizar este problema porque se ha incrementado en forma importante su proporción en relación con el poder de compra de las exportaciones y el ahorro de divisas lograda con la sustitución de importaciones.

Los países industrializados han abandonado a los países latinoamericanos, al ignorar (e incluso levantar barreras enormes) los efectos desfavorables que el progreso técnico ha tenido sobre las exportaciones latinoamericanas. Es importante aclarar que América Latina tampoco ha realizado grandes esfuerzos para corregir el estrangulamiento externo.

Resulta muy grave también el desperdicio considerable del potencial del comercio recíproco al interior de América Latina. Solamente se han firmado acuerdos de integración industrial de bienes intermedios y de capital, cuya demanda presenta una tendencia al aumento veloz dentro del marco del desarrollo.

La industria no ha cumplido su papel de absorber plenamente la fuerza de trabajo. Este hecho es producto de la relativa lentitud de su crecimiento; factor estrechamente vinculado al ritmo de desarrollo de toda la economía.

Hay dos factores que conspiran contra el incremento de la productividad industrial en América Latina: la estrechez del mercado y la precariedad de la competencia. En los países en que el proceso de industrialización avanza, el mercado resulta ser amplio para un gran número de industrias de consumo, no así para los bienes intermedios y de capital. Sin embargo, en los casos en que el mercado interno parece ser suficiente, la falta de competencia exterior desalienta el esfuerzo para aumentar la productividad. En la industria, no se aprovecha adecuadamente el capital, existe una gran capacidad ociosa, no se hace énfasis en la eficiencia de la fuerza de trabajo y no encontramos grandes incentivos para la preparación técnica de ésta.

El descenso de la protección industrial para introducir la competencia es simplemente una exigencia de tipo técnico. Da la impresión de que empresarios, empleados y obreros han llegado al consenso de mantener la excesiva protección, en detrimento del ritmo de desarrollo económico y social. Los costos industriales son graves y resulta difícil exportar en estas condiciones.

De acuerdo con Prebisch, es importante resaltar que a pesar de los costos exagerados, el proceso de sustitución de importaciones ha significado un incremento del ingreso real. Este aumento se obtuvo al transferir a las industrias sustitutivas mano de obra redundante que trabajaba en la agricultura, o en actividades con menor productividad que la industria. Las consecuencias fueron un incremento importante del ingreso real provocado por la industrialización.

Prebisch insiste en que:

“a medida que la sustitución de importaciones avanza hacia industrias de gran densidad de capital y gran complejidad técnica y menos intensidad de absorción de mano de obra, o que encuentran dimensiones insuficientes del mercado disminuyen los efectos positivos de la industrialización, debilitándose la absorción de fuerza de trabajo; y si ello va acompañado de costos muy exagerados en esas industrias, compréndese que el incremento neto del ingreso real se reduzca en forma considerable o se vuelva negativo”.³⁷

Reitera, por otro lado, la necesidad que existe de recordar el doble papel de los recursos financieros externos: 1) dichos recursos deben contribuir a la elevación gradual del coeficiente de inversiones con recursos internos hasta que éstos sean suficientes, a mediano y largo plazo, para cubrir todas las inversiones que se necesitan con el objetivo de mantener un ritmo adecuado de desarrollo; 2) es muy importante que las inversiones con recursos externos contribuyan a aliviar la tendencia al estrangulamiento exterior de la economía, de tal forma que las remesas al exterior que se originan, así como las importaciones que se requieren por el mismo desarrollo, se lleven a cabo sin dificultades gracias al crecimiento de las exportaciones y la compresión del coeficiente de importaciones.

Podemos afirmar que lo anterior no se ha cumplido en América Latina en ningún aspecto. Sobre el panorama que estos fenómenos conforman, el autor señala que:

“es muy serio y constituye una clara prueba de que la política que se ha seguido[...] ha sido débil y contradictoria. Lo ha sido en el plano internacional y también en el plano interno. En uno y otro han faltado medidas convergentes que hubieran permitido conseguir esos efectos positivos de la aportación de recursos financieros externos. Esto no significa que estos recursos no se hayan invertido bien, pues se ha invertido en obras de infraestructura, en energía, en adelantos agrícolas y en plantas industriales, así como en salud y en educación.

En el plano internacional son manifiestas las contradicciones. Por un lado, ha crecido en forma considerable la carga de servicios, amortizaciones y reembolsos,[...] por otro, no ha habido una política de comercio internacional que estimule la expansión de las exportaciones de los países latinoamericanos con las cuales pagar esas remesas; no sólo eso, sino que el poder de compra de tales exportaciones[...]se ha visto seriamente afectado [...] por el deterioro de la relación de precios de intercambio”.³⁸

³⁷ *Ibid.*, pág.51.

³⁸ *Ibid.*, pág. 75.

En el plano interno el esfuerzo para incrementar el coeficiente de recursos internos de inversión no se ha cumplido.

Prebisch sostiene la tesis de que la industrialización toma enorme impulso a raíz de la reforma agraria, factor de gran influencia en la estructura social de América Latina; además se superpone a ésta. Ello ocurre en los tiempos de desarrollo “hacia fuera”, antes de la gran depresión mundial. El proceso industrializador trata de adaptarse a la nueva propuesta agraria, pero ésta no tiene como objetivo y consecuencia transformar y redistribuir la tenencia de la tierra, ni resiente la necesidad de abrir el mercado potencial de las masas rezagadas. El proceso de industrialización sustitutivo encuentra un mercado preexistente que se amplía con el crecimiento urbano. No obstante, existen síntomas de que este proceso va perdiendo dinamismo.

Es necesario además señalar que:

“la industrialización se desenvuelve en compartimientos y estancos, altamente protegidos por una barrera de elevados aranceles, por restricciones y prohibiciones que eliminan la competencia exterior y dificultan la penetración del progreso técnico, así como el buen aprovechamiento de los factores productivos.

Tampoco se transforma con la industrialización la estructura tradicional del comercio exterior de los países latinoamericanos, que siguen convergiendo hacia los centros. Aunque con intensidad menor que antes, continúan exportándose productos primarios a cambio de importaciones industriales. Sólo cambia la composición de estas importaciones en el proceso de sustitución que se desenvuelve aisladamente en cada país, porque aquella estructura tradicional no favorecía el comercio de los países latinoamericanos entre sí, salvo el caso de algunos productos primarios³⁹.

La sustitución de importaciones avanza continuamente en un marco de microcosmos industriales a medida que se disminuye la capacidad para importar en relación con el producto global de la economía: la industrialización se convierte en ineficiente y costosa por la estrechez de los mercados y la precariedad de la competencia. Encuentra en sí misma el germen de su propio debilitamiento, puesto que se desenvuelve en un régimen autónomo de costos y precios que desalienta las exportaciones de productos primarios, indispensables para que la

³⁹ *Ibid.*, pp. 205-206.

industria crezca al exterior para desenvolverse con profundidad al interior de cada nación.

Desde los años treinta y después de la Segunda Guerra Mundial, los países desarrollados no aliviaron las restricciones a la importación de bienes provenientes de los países del Tercer Mundo. En otros términos, nada serio se hizo por parte de los países desarrollados para transformar la estructura de su comercio con los países de la periferia. Se puede afirmar que las naciones en desarrollo permanecieron prácticamente excluidas. Este hecho es muy grave, porque nuestros países necesitan insertarse en un nuevo orden con el objetivo de participar activamente en el intercambio mundial con productos primarios y manufacturados, y contrarrestar los efectos adversos que el progreso técnico ha tenido sobre las exportaciones.

Prebisch manifiesta que los países latinoamericanos no tomaron la decisión de modificar la estructura de microcosmos industriales. Insisten en solicitar a los centros un tratamiento favorable para sus manufacturas, pero no han puesto empeño en llevar adelante acuerdos entre ellos y realizar así un comercio recíproco. La continua comunicación entre esos microcosmos es de gran trascendencia para que los países latinoamericanos puedan ser competitivos en el mercado internacional y se articulen con eficacia en el nuevo ordenamiento del comercio mundial.

Las transformaciones estructurales de la industria y del comercio exterior de las economías son fundamentales para el impulso al crecimiento de las exportaciones y para vencer el estrangulamiento exterior que impide elevar el ritmo de desarrollo. Sin éstas, no se obtendrá el dinamismo del sistema económico requerido ni se podrá imprimir un fuerte sentido de equidad social.

Señala Prebisch que, al carecer de elementos para incrementar el coeficiente de inversiones en la fase actual del desarrollo latinoamericano, es necesario un ritmo de acumulación de capital más elevado para superar la contradicción científica y tecnológica, así como el crecimiento extraordinario de la población y sus

crecientes aspiraciones de consumo. En este marco, el Estado tiene que intervenir en forma deliberada para dar vigor al ahorro personal y de las empresas, o elevar su propio ahorro a través del sistema tributario, para invertirlo directamente o dirigirlo hacia la iniciativa privada.

Expone, asimismo, la necesidad de reconocer

“que la empresa del Estado ha demostrado ser con frecuencia un eficaz instrumento para el desarrollo, así como un agente de capacitación tecnológica y formación de aptitudes empresariales. Y ha sido también un medio de absorber elementos de empuje que no tenían acceso a la empresa privada o carecían de oportunidades por la insuficiencia dinámica de la economía.

Cabe reconocer, sin embargo, que la empresa pública no se caracteriza generalmente por su eficiencia en la América Latina. El déficit financiero es frecuente, cuando no se cubre por el precio exagerado de los bienes y servicios[...]También suele ser ineficiente la empresa privada[...]Y lo es también en la industria —salvo encomiables excepciones— al amparo de una protección excesiva”.⁴⁰

Prebisch realiza las siguientes deducciones:

La incapacidad del sistema para absorber la productividad de la fuerza de trabajo ha favorecido que el crecimiento del ingreso latinoamericano haya alcanzado en muy escasa medida a los estratos con ingresos inferiores. La distancia que separa los estratos medios y superiores se han ensanchado. Ello resulta muy grave porque los estratos inferiores comprenden el 60% de la población latinoamericana y solamente participan con el 25% del consumo.

La integración de las masas rezagadas es un imperativo económico. Al incrementar su poder de consumo se abrirá una nueva frontera a la industrialización y al crecimiento del mercado interno.

Este mercado potencial es muy amplio para la industria y la agricultura. Al mejorarse el ingreso de los estratos inferiores se incrementará notablemente la demanda interna, se suavizarán los obstáculos del lento crecimiento de la producción agropecuaria y el de la industrialización.

⁴⁰ *Ibid.*, pág. 232.

La insuficiencia de absorber la fuerza de trabajo en las ciudades agrava el problema de la marginalidad urbana. En el conjunto de América Latina la fuerza de trabajo ocupada en la industria ha descendido. No existe ninguna solución, solamente un impulso extraordinario a la industrialización de nuestras naciones resolvería algunos problemas.

Prebisch continúa su exposición al afirmar que el comercio exterior de América Latina tiene como tarea evitar que el estrangulamiento externo⁴¹ frustre los intentos de desarrollo. En este periodo las importaciones tenderán a crecer con mayor intensidad que el producto. Ello solamente será posible mediante un fuerte crecimiento de las exportaciones. Para lograr este objetivo es fundamental realizar un esfuerzo extraordinario de sustitución de importaciones, en particular de bienes intermedios y de capital. Son bienes que exigen compleja tecnología, grandes inversiones, especialización y amplios mercados. La denominada sustitución deberá realizarse dentro del marco regional.

⁴¹ “En el período de relativo aislamiento financiero que rigió entre la crisis de los años treinta y comienzos de los años setenta el financiamiento externo era escaso y el crédito privado de largo plazo era prácticamente inexistente. Esta “falla del mercado” podía imponer límites externos al crecimiento por dos vías. Por un lado, por la “escasez de divisas” (o “estrangulamiento externo”, como se denominó en América Latina) para financiar importaciones imprescindibles. Por otro lado, porque no se disponía de “ahorro externo” significativo, de modo que la tasa de inversión quedaba limitada por la tasa de ahorro doméstico. Véase: Exposición de Roberto Frenkel en las Jornadas Monetarias y Bancarias del Banco Central de la República Argentina. 31 de mayo de 2005.” También ver: “Pero para finales de la década de los cincuenta los países que más habían avanzado en la disminución de sus coeficientes de importación y exportación comenzaron a experimentar una disminución en sus ritmos de crecimiento, mientras se continuaba dependiendo de las exportaciones de productos primarios y el proceso de industrialización se basaba en mercados nacionales fuertemente protegidos. Aunque cambió la composición de las importaciones, su monto global no disminuyó y se produjo lo que se denominó el estrangulamiento externo de las economías”, en La Integración en América Latina: Mercosur. Aida Lerman Alperstein Dpto. de Producción Económica UAM, X. Documento de Internet.

El Pacto Andino* permitirá avanzar en el proceso sustitutivo en renglones importantes. Es esencial tener conciencia de esta articulación regional de los mercados subregionales para no inclinarse hacia nuevas formas de fraccionamiento de la economía latinoamericana. También resulta importante que América Latina se articule con el Mercado Común Centroamericano (MCC.)

Esta situación plantea el problema de las naciones latinoamericanas debido al tamaño de sus mercados, que se encuentra en desventajas frente al intercambio recíproco. Es fundamental que los países latinoamericanos más industrializados (México, Argentina, Brasil) tengan la responsabilidad de cooperar en el desarrollo y la industrialización de otros.

El BID se encuentra en una situación de privilegio para apoyar los acuerdos de integración, con la acción concurrente de otros organismos de crédito y en particular, del BIRF. Esta última institución tendría un papel muy importante en el financiamiento de proyectos orientados a incrementar las exportaciones al resto del mundo.

En nuestros países las importaciones presentan como tendencia un rápido aumento, en tanto que las exportaciones se desenvuelven con relativa lentitud. Los países desarrollados no han cooperado para contrarrestar este fenómeno. Los países desarrollados no solamente posponen acuerdos indispensables de integración industrial, sino que existe una franca renuencia a rebajar los aranceles a un nivel moderado que promueva el intercambio y la competencia en la industria latinoamericana. Ello es trascendental para aumentar la productividad, servir al consumidor y alentar las exportaciones de manufacturas.

* Pacto Andino, tratado firmado en 1969 en Cartagena (Colombia) por los representantes de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú con el objeto de armonizar las decisiones políticas y económicas de sus respectivos países. Chile abandonó este grupo en 1976 y Bolivia en 1980.

El denominado *multilateralismo* tiene una significación especial en el financiamiento de los planes de desarrollo de los países latinoamericanos. Los mecanismos para llevar a cabo el multilateralismo deben ser perfeccionados para cumplir sus objetivos. El multilateralismo “no alcanzará su cabal significación si no aumenta la cuantía de los recursos financieros que se transfieren a la América Latina y, sobre todo, si no se alivia la carga de remesas, que ha venido absorbiendo una proporción cada vez más fuerte de las exportaciones y de la economía de divisas lograda con la sustitución de importaciones”.⁴²

Prebisch expresa que la industrialización ha evolucionado, se han alcanzado altas tasas de desarrollo y se está aprendiendo a exportar manufacturas, tratando de brincar obstáculos internos y externos que antes parecían muy difíciles de superar. El progreso técnico está penetrando lugares a los que antes tardaba en llegar, en particular en la agricultura tradicional. Sin embargo, desde el punto de vista social, el desarrollo se ha perdido.

Estas fallas corresponden a las de un capitalismo imitativo. El mito de que podíamos desarrollarnos a imagen y semejanza de los centros se desvanece. El capitalismo desarrollado es esencialmente centrípeto, absorbente y dominante. Se extiende en el planeta a costa de la periferia, sin ayudar a desarrollarla. Esta es una contradicción muy grave en el sistema mundial. El desarrollo latinoamericano presenta prosperidad, a veces opulencia; mientras, en un extremo, la pobreza persiste. Es un sistema excluyente.

La distribución desigual de los frutos del desarrollo corresponde particularmente a la apropiación de la estructura social por los estratos superiores, de una parte considerable del fruto del progreso técnico en forma de excedente económico. El incremento continuo del excedente es una exigencia dinámica del sistema, porque conforma la fuente principal de acumulación de capital reproductivo que acrecienta la productividad y multiplica el empleo.

⁴² *Ibid.*, pág. 267.

Una parte importante del excedente se destina a la imitación del consumo de los centros por parte de los estratos superiores. Hay un desperdicio del potencial de acumulación de capital en el sector privilegiado de la sociedad de consumo. También prevalece una exagerada succión de ingresos en los centros. No es ajeno a este proceso la hipertrofia del Estado, resultado de las mismas fallas del sistema. La acumulación de capital se vuelve insuficiente frente al incremento de la fuerza de trabajo. El sistema tiende a excluir a grandes masas que vegetan en el fondo de la estructura social.

Prebisch discurre su pensamiento en el sentido de que la base del capitalismo periférico es la desigualdad; y ésta tiene su origen en la apropiación del excedente económico que es captado por quienes concentran la mayor parte de los medios productivos.

Estas contradicciones del mercado no se pueden explicar acudiendo a las teorías neoclásicas. Éstas consideran que si se deja actuar libremente a las leyes del mercado, sin interferencia del Estado, el sistema tiende al equilibrio, en el cual la distribución del ingreso corresponde a la aportación de cada individuo al proceso productivo. Estas tesis están muy ajenas del funcionamiento del capitalismo periférico.

Las teorías neoclásicas definen al mercado como el mecanismo espontáneo de asignación del capital. Los demás recursos productivos se encuentran en función de la demanda, siempre que la competencia funcione correctamente. La demanda proviene de una determinada distribución del ingreso, cuya procedencia es producto de una prescrita estructura social y de las relaciones de poder que derivan de ella y de sus mutaciones. Esta distribución es muy desigual y deja al margen del desarrollo una parte considerable de la población.

El mercado no contempla los aspectos sociales, no puede resolver con racionalidad colectiva el problema de la acumulación y tampoco es capaz de reducir progresivamente las grandes desigualdades sociales de carácter estructural.

Es importante señalar que el mercado no es responsable de las enormes disparidades distributivas, como tampoco del desperdicio del potencial de acumulación que impide la integración social de los estratos inferiores.

El mercado es un mecanismo eficaz, pero no es el supremo regulador de la economía. Es un error atribuir al mercado las fallas del sistema; es más bien la expresión de esas fisuras. Así, el mercado puede ser el instrumento de eficacia económica; pero no de garantía social. Los neoclásicos no reconocen que el juego de las leyes del mercado lleva a la concentración privada de los medios productivos y a una inaceptable desigualdad social de la periferia.

Desde nuestra visión, en el contexto de los países latinoamericanos la exaltación del mercado y la apertura a ultranza de las economías, en particular de la mexicana, ha conducido a un acelerado proceso de desindustrialización del sector manufacturero.

Prebisch continúa su análisis argumentando que las transnacionales han alcanzado un papel tan importante en los países de la periferia debido a la existencia de una sociedad privilegiada de consumo, misma que aquéllas contribuyen a reproducir. Por ello existe una trabazón muy fuerte de intereses entre las transnacionales.

El régimen de apropiación y la división del excedente es inherente al capitalismo periférico, que corresponde a una sociedad con una importante concentración del poder político, a la existencia de un consumo trivial y conspicuo, de contaminación y explotación de recursos naturales no renovables, y de una monstruosa concentración urbana.

La industrialización ha venido evolucionando con grandes brechas. No obstante, gracias a ella se logró un ritmo de desarrollo superior al que habrían permitido las exportaciones primarias a los centros. Así, la disminución de ingresos que está representada por los mayores costos de las mercancías industriales fue compensada con creces por el incremento mucho mayor del producto global.

Las insuficiencias de las economías latinoamericanas se debían principalmente a la protección exagerada y a la asimetría de la industrialización; se fomentaba la sustitución de importaciones sin ofrecer incentivos similares a la exportación de manufacturas.

El ritmo de acumulación en esta fase sustitutiva de importaciones en la periferia, es defectuoso, porque su objetivo es la imitación del consumo de los centros y la introducción de novedades tecnológicas que al necesitar creciente densidad de capital disminuyen la absorción de fuerza de trabajo.

Prebisch observa cómo el desarrollo de la periferia es parte integrante del sistema mundial del capitalismo, sin embargo, se desenvuelve en condiciones muy diferentes a las del centro.

Cuando la técnica penetra en la periferia modifica las relaciones entre ésta y el centro. En efecto, en las naciones del centro, es donde se origina el progreso técnico y tiende a concentrarse el fruto de la creciente productividad que trae consigo. La demanda al crecer viene acompañada de la productividad, se concentra la industrialización, aguijada por incesantes innovaciones tecnológicas que diversifican más y más la producción de bienes y servicios. Así, la espontaneidad del desarrollo de la periferia queda al margen del proceso de industrialización en la evolución histórica del capitalismo. No se trata de una exclusión, es el resultado del juego de las leyes del mercado en el plano internacional.

Una consecuencia de la crisis internacional, es que la industrialización de la periferia queda excluida del caudaloso intercambio industrial de los centros. La periferia ha tenido que aprender a exportar manufacturas, y lo hace por su propio esfuerzo, porque las transnacionales han contribuido mucho más a la internacionalización de las formas de consumo que a la internacionalización de la producción a través del intercambio con los centros capitalistas.

Considero importante señalar en este punto que México, ha aumentado con creces la exportación de manufacturas, sin embargo, ello no ha desembocado en la conformación de una fuerte, cohesionada y consolidada estructura industrial manufacturera. Por el contrario, en los últimos tres años México ha enfrentado un poderoso proceso de desindustrialización, dentro de un marco de persistente desequilibrio externo.

La tendencia inmanente al desequilibrio exterior continúa presentándose en el desarrollo periférico. Prebisch explica que se ha intentado contrarrestar esta tendencia en un primer momento con la sustitución de importaciones primero y después con la exportación de manufacturas.

Ahora bien,

“los centros distan mucho de estimular las exportaciones de manufacturas mediante ciertos cambios en su estructura productiva. Y en la medida en que no abren sus puertas a aquéllas, obligan a la periferia a continuar sustituyendo importaciones. La sustitución no responde a una preferencia doctrinaria: es una imposición de la índole centrípeta del capitalismo. Sólo que se ha venido cumpliendo dentro de estrechos compartimientos nacionales de una periferia fragmentada, en desmedro de su economicidad y del vigor del desarrollo”.⁴³

Es importante destacar la capacidad del mercado en el plano nacional e internacional. Sin embargo, a pesar de su gran importancia económica y política, el mercado no es ni puede ser el gran regulador del desarrollo de la periferia y sus relaciones con los centros. El mercado no ha podido dar una respuesta a la ambivalencia de la técnica que, por un lado, otorga bienestar material, mientras, por otro lado, conlleva a la explotación irresponsable de recursos naturales agotables, el deterioro sin límite de la biosfera, etcétera. El mercado no ha resuelto las fallas de las relaciones centro-periferia, ni tampoco la tendencia a la exclusión y conflictos del desarrollo periférico.

Prebisch se preocupa por la forma en que los centros propagan e irradian sus técnicas a la periferia, sus formas de consumo, las instituciones e ideologías. El

⁴³ Raúl Prebisch, *Capitalismo periférico*. FCE, México, 1981, pág. 38.

capitalismo periférico tiene como inspiración a los centros y tiende a desenvolverse a su imagen y semejanza. Este desarrollo es imitativo, se desenvuelve tardíamente dentro de una estructura social que presenta importantes disparidades con la estructura evolucionada de los centros.

Prebisch medita sobre cómo la penetración de la técnica incorpora crecientes niveles de productividad que se colocan por encima de las capas anteriores de menor productividad. No obstante, en el fondo de este armazón técnico persisten capas precapitalistas o semicapitalistas. Estos cambios en la organización productiva, van acompañados de cambios en la estructura de la ocupación. En este sentido, se desplaza de manera continua, fuerza de trabajo desde las capas de menor a las de mayor productividad. La distribución del ingreso no evoluciona de forma similar con los cambios técnicos y ocupacionales. Así, la gran masa de fuerza de trabajo, que se emplea con creciente productividad no incrementa correlativamente sus remuneraciones en el juego del mercado.

La explicación a esta situación se encuentra en la competencia regresiva de la fuerza de trabajo que se localiza en aquellas capas técnicas de baja productividad o que está desocupada. Sólo se transfiere parte del progreso técnico a una proporción limitada de la fuerza de trabajo, que por su poder social, ha podido calificarse, cada vez más, conforme a las exigencias de las novedades tecnológicas.

“La parte del fruto de la creciente productividad que no se transfiere constituye el excedente, el que es apropiado principalmente por los estratos superiores quienes concentran la mayor parte del capital en bienes físicos, así como la propiedad de la tierra. Se trata de un fenómeno estructural. El excedente no tiende a desaparecer mediante el descenso de los precios por la competencia entre empresas —aunque fuera irrestricta— sino que se retiene y circula en ellas. Se trata de un fenómeno estructural y dinámico”.⁴⁴

El reparto inequitativo del ingreso, en favor de los estratos superiores alienta la imitación de formas de consumo de los centros. La sociedad privilegiada de

⁴⁴ *Ibid.*, pág. 40.

consumo que así se desenvuelve produce un considerable despilfarro del potencial de acumulación de capital.

Prebisch asevera que esta anomalía no solamente se manifiesta en la cantidad de capital, sino también en su composición. Gracias a las técnicas que diversifican ilimitadamente la producción de bienes y servicios, se efectúa este cambio en la estructura productiva, al lado de otras formas de inversión, elevando la proporción de capital no reproductivo, sin que se incremente la productividad, ni se multiplique el empleo, en detrimento del capital reproductivo necesario para alentar el desarrollo.

Estos fenómenos son propios de la naturaleza y lógica interna del capitalismo de los centros y ocurren de manera prematura en la periferia, como resultado de la gran desigualdad redistributiva. Hay que añadir además la succión exagerada de ingresos de los centros, en particular de las transnacionales, porque ellas cuentan con superioridad técnica y económica.

Esta precaria y frustrada acumulación de capital se agudiza por la tendencia hacia la hipertrofia del Estado y el crecimiento extraordinario de la población. Ambos factores explican que el sistema no tenga la capacidad de absorber con intensidad los estratos inferiores de la estructura social y hacer frente a la redundancia de la fuerza de trabajo. Esta es la tendencia hacia la exclusión del sistema. Prebisch afirma que el Estado debe usar el excedente con racionalidad colectiva, sin concentrar la propiedad en sus manos. En este marco, considero que el papel del Estado en la etapa de sustitución de importaciones, es el de ser la columna vertebral del proceso de acumulación de capital, es decir, el Estado es el garante de la reproducción del capital.

Prebisch confirma, que en los países desarrollados del centro, existe una continua superposición de capas técnicas de creciente productividad, sobre capas técnicas de menor productividad y eficacia. Durante este proceso, éstas últimas tienden a desaparecer y la fuerza de trabajo que en ellas estaba ocupada se transfiere hacia las capas técnicas de creciente productividad y eficacia.

En la periferia este proceso requiere un tiempo bastante largo, porque existe una gran proporción de fuerza de trabajo ocupada cuyas capas técnicas ostenta una muy baja productividad. Y a pesar de los decenios que han transcurrido, todavía es muy alta esta proporción debido al impulso decisivo de la industrialización.

En casi todos los países de la periferia latinoamericana, al inicio de la industrialización existe una elevada proporción de fuerza de trabajo empleada en técnicas precapitalistas con ingresos muy bajos. En estos países, el proceso de absorción de la fuerza de trabajo sería más largo y difícil que en otros donde la fuerza de trabajo es más pequeña.

La persistencia de esta gran masa de estratos inferiores en la estructura social, es una prueba muy clara de la insuficiente acervo de capital. Hay que añadir además el crecimiento extraordinario de la fuerza de trabajo.

La aglomeración de capital trae consigo el incremento de la productividad, lo cual permite aumentar la acumulación; la intensidad de este proceso está en función del fruto de la mayor productividad que se fija para obtener este propósito.

El excedente constituye la fuente principal de acumulación de capital reproductivo, ya sea directa o indirectamente. Se va añadiendo mayor volumen al excedente conforme los sucesivos incrementos de productividad, el cual crece a un ritmo más intenso que el de la misma productividad, mientras prevalece el juego de las leyes del mercado. En cambio los ingresos de la fuerza de trabajo tienden a aumentar con un ritmo inferior al de la productividad.

Prebisch confirma que en este punto se encuentra

“el origen de la sociedad privilegiada de consumo. Puesto que en el curso del desarrollo ese acrecentamiento del excedente permite a los propietarios de los medios productivos, principalmente en los estratos superiores, así como a la fuerza de trabajo de estos estratos, aumentar su consumo a expensas del incremento del consumo de los demás sin disminuir necesariamente el ritmo de acumulación de capital”.⁴⁵

⁴⁵ *Ibid.*, pág. 59.

La persistencia de estratos inferiores ocupados con muy baja productividad se explica porque la acumulación no es suficiente para la absorción de fuerza de trabajo de estratos con tecnología creciente en productividad. Y aún es insuficiente al agrandarse el excedente, puesto que una parte considerable se dedica a acrecentar el consumo de los estratos superiores, recursos que pudieran dedicarse a la acumulación.

La sociedad privilegiada de consumo es el resultado de ciertos fenómenos de propagación e imitación de los centros, en una estructura social muy diferente a la periférica. La heterogeneidad económica de nuestros países permite imitar las formas, cada vez más avanzadas, de consumo de los centros, bajo técnicas masivas de comunicación y difusión. Todo ello entraña el costo social de la exclusión y la redundancia.

Los países avanzados concentran la industrialización en ellos mismos, sin propagarla hacia el resto del mundo. Al centro solamente le interesa la producción primaria de la periferia para satisfacer, a precios muy bajos, sus necesidades cada vez mayores.

Prebisch sostiene que la industrialización se desenvuelve con gran retardo en la periferia: el carácter centrípeta del capitalismo no favorece su participación en el inmenso mundo de intercambio de bienes industriales. Así funciona “el poderoso freno exterior al desarrollo de los países periféricos. La industrialización es una exigencia ineludible de ese desarrollo. Y exige el intercambio con los países avanzados. Pero la índole centrípeta de su capitalismo impide hacerlo en la medida necesaria para impulsar el ritmo de desenvolvimiento de aquellos”.⁴⁶

La fase industrializadora de la periferia, con su retraso histórico, ha ido acentuando la superioridad técnica y económica de los centros y se hace cada vez más difícil alcanzar la homogeneidad con ellos. Se han abierto las transnacionales para expandir la industria y para compensar, en parte, la insuficiencia de

⁴⁶ *Ibid.*, pág. 179.

acumulación de capital en la sociedad privilegiada de consumo a la que se estrecharon estas empresas. No obstante, éstas realizaron la succión de ingresos a los centros, ello terminó por agudizar la carencia de una estructura industrial. Surgieron nuevas formas de dependencia en desmedro de la autonomía del desarrollo periférico. Este fenómeno de la dependencia se manifiesta en la hegemonía de los centros y en sus relaciones con la periferia.

La exportación de manufacturas por parte de la periferia encuentra escollos muy serios: entre ellos, el hecho de que los centros son renuentes a admitir manufacturas periféricas. La periferia podría exportar bienes primarios o manufacturados con cierta aptitud técnica que ya adquirió o podría adquirir. Sin embargo, el tipo de artículos que demandan los centros crece con relativa lentitud frente a la demanda intensa en la periferia de bienes producidos en el centro, cada vez más diversificados. Resulta ventajoso para los centros exportar estos productos, porque en ellos se encuentran grandes ventajas comparativas, e importar desde la periferia aquellos que no tienen ventajas, o son muy inferiores.

Prebisch mantiene la tesis de que la competencia de las manufacturas procedentes de la periferia tendría efectos adversos sobre las correspondientes industrias de los centros.

En los países industrializados, en la primera mitad de los años setentas, se presenta el final de los tiempos de bonanza: el desempleo se redujo, hubo cierta escasez de trabajadores, la cual se prefirió compensar con trabajadores inmigrantes que con una política favorable a las importaciones periféricas.

Esta actitud obligó a la periferia a producir internamente lo que hubiera sido posible importar ventajosamente a cambio de exportaciones de bienes industriales y de productos agroindustriales. Hay que tener presente que las exportaciones tradicionales de productos primarios tienen una baja elasticidad en comparación con la demanda de importaciones de bienes industriales. De ahí la tendencia inmanente hacia el estrangulamiento exterior en el desarrollo periférico.

Durante las grandes crisis de los centros, en particular con la gran depresión y la Segunda Guerra Mundial, ocurrió en la periferia la caída violenta de las exportaciones. Se hizo necesario entonces dar vuelco a la industrialización instalando nuevas empresas, o impulsando las que habían aparecido anteriormente. De esta forma se inicia la industrialización sustitutiva.

No existía un designio industrializador, los centros no tenían ningún interés en promover la expansión de la industria periférica, e incluso se opusieron a ella argumentando las ventajas del antiguo esquema de división internacional del trabajo en el cual le correspondía a la periferia exportar productos primarios, y a los centros bienes industriales.

Las crisis de los centros impusieron la alternativa sustitutiva. No podía pensarse en la exportación de manufacturas. Tiempo después las disparidades persistentes de elasticidad en la demanda pudieron haber llevado a pensar en la opción exportadora, combinándola con la sustitutiva. No obstante, hubo una gran inercia con la política sustitutiva. La CEPAL fue la primera en llamar la atención de este hecho. Decía que la responsabilidad de la periferia había sido la de concentrar todos sus esfuerzos en la sustitución de importaciones, sin poner atención a las exportaciones de manufacturas. También subrayó la responsabilidad de los centros.

Ante esta situación eran necesarias medidas convergentes en los centros que impulsaran la compra de ciertas importaciones industriales provenientes de los países en desarrollo, proporcionándoles a estos países mayor capacidad para importar aquellos productos. De esta forma se habría desarrollado en el campo industrial una adecuada división del trabajo, muy diferente del esquema tradicional del intercambio de bienes primarios por productos industriales.

La CEPAL afirmaba, en 1961, que era de llamar la atención el hecho significativo de la

“excesiva orientación de la industria hacia el mercado interno debido a la política de desarrollo seguida por los países latinoamericanos y la falta de estímulos internacionales para sus exportaciones industriales. Y se expresaba que la política de desarrollo ha sido discriminatoria en cuanto a las exportaciones [...] y la producción industrial para el consumo interno, pero no la que podría destinarse a la exportación. Se ha desenvuelto así la producción de numerosos artículos industriales de costos muy superiores a los internacionales, cuando pudo habérselos obtenido, con diferencia de costos mucho menores, a cambio de exportaciones de otros artículos industriales que podrían haberse producido más ventajosamente. Lo mismo podría decirse de nuevas líneas de exportación primaria y aun de líneas tradicionales dentro de ciertos límites relativamente estrechos [...] la protección ha sido desde luego indispensable en los países latinoamericanos. Pero no se ha otorgado una moderación ni ha habido en general una política trazada racionalmente y con sentido de previsión indispensable para atenuar —si es que no evitar— las crisis de balance de pagos”.⁴⁷

El centro no alentó las exportaciones de manufacturas de la periferia ni se emprendió una política que fuera favorable para ellas, hasta que el agotamiento de las posibilidades de sustitución fácil y el ritmo de desarrollo alcanzado por los centros a mediados de los años sesentas hizo patente esa posibilidad.

La periferia participa en el intercambio industrial con los centros de una manera muy marginal, estimulada por una política de liberalización. Sus nuevas exportaciones de carácter industrial de nuestras naciones, son mercancías en donde la innovación ha dejado de serlo, o son también fragmentos de bienes de elaboración más complicada, gracias a los nuevos avances de la técnica, estos productos son fabricados por empresas que aprovechan los bajos salarios. De forma que no se tiene el objetivo de incorporar formas avanzadas de industrialización integral.

Prebisch asevera que la periferia puede enviar a los centros artículos menos avanzados, en los cuales va adquiriendo condiciones competitivas. Lo anterior pone de manifiesto la aptitud para realizarlo por el empeño de sus industrias; es decir, se está dando una nueva política de industrialización, con una producción y exportación de mercancías con creciente complejidad tecnológica.

⁴⁷ *Ibid.*, pág. 187.

En la Ronda Kennedy y en la Ronda Tokio, quedó de manifiesto que las relaciones centro-periferia se han liberalizado. No obstante la periferia carece de ventajas comparativas, debido a la superioridad técnica y económica de los centros. Son solamente industrias que interesan a las transnacionales. Los gobiernos latinoamericanos tienen un alto grado de responsabilidad en ello, porque no llevaron a cabo una política exportadora. La sobrevaluación crónica de la moneda y las trabas innecesarias han perjudicado las exportaciones, faltan medidas para estimular el intercambio recíproco dentro de la periferia latinoamericana.

Prebisch verifica la tesis de que la penetración de las transnacionales en la periferia contribuiría a la exportación de manufacturas hacia los centros, en la fase de sustitución de importaciones, era totalmente errónea. Dentro de este marco, se consideraba que las transnacionales serían un instrumento poderoso en el intercambio comercial; no ocurrió así; estos grandes conglomerados promovieron con gran intensidad la internacionalización del consumo en la periferia antes que la internacionalización de la producción. No contribuyeron a la creación de nuevas modalidades de inserción en la división internacional del trabajo industrial en los centros. Así, la periferia queda otra vez marginada. Este es el resultado de la disparidad estructural en las relaciones centro-periferia.

Las transnacionales favorecieron la industrialización sustitutiva. En un primer momento fueron renuentes a exportar, sus plantas aprovecharon el mercado interno, por lo que no buscaron la exportación hasta que se dieron subsidios y otras posibilidades para hacerlo.

Estos grandes consorcios han puesto empeño en exportar hacia otros países periféricos antes que a los centros. Les conviene explotar los bienes de segunda línea. Así, se comprende que las transnacionales, por su propio interés, prefieren invertir en los centros donde ocurren innovaciones incesantemente y la demanda es cada vez más diversificada.

Los centros capitalistas presentaron una superioridad técnica y económica, hecho que agravó el retardado desarrollo periférico. Lo anterior explica la necesidad de

protección a la industrialización sustitutiva y subsidios a las exportaciones industriales. Sin embargo, estos estímulos fueron exagerados y abusivos, bajo la subordinación a poderosos intereses.

Los centros estaban en contra de la protección y los subsidios en vez de estimular su aplicación racional; se insistía en la necesidad de reducirlos o eliminarlos en las negociaciones con los países periféricos. Argumentaban la vieja tesis de la reciprocidad, en el sentido de que cualquier liberalización de las importaciones del centro, provenientes de la periferia, debe de estar acompañada de una liberalización similar de las importaciones de ésta.

Para vencer el estrangulamiento externo, nos dice Prebisch, la periferia necesita exportar a los centros manufacturas o nuevos productos de las agroindustrias para satisfacer la creciente necesidad de importación. A medida que no puede realizarlo tiene que avanzar en la protección de nuevas industrias sustitutivas. En relación a las empresas sustitutivas existentes, anular la protección significaba acentuar la tendencia al estrangulamiento exterior, en desmedro del empleo de mano de obra. En este sentido se comprende que, dadas las grandes disparidades estructurales entre centros y países periféricos, la reciprocidad es totalmente contraproducente.

Los países periféricos exageraron el proceso de sustitución de importaciones; en muchos casos han sustituido bienes finales —en particular los rubros de menor complejidad técnica—, en detrimento de bienes de otras etapas. La sustitución de bienes finales ha descendido en forma considerable su proporción sobre el total de importaciones, integradas principalmente por materias primas, intermedias y bienes de capital.

Prebisch asegura que los centros acrecientan cada vez más su poder tecnológico, económico y político; la periferia siempre está a la zaga. En la defensa de sus intereses, los centros se valen de concesiones comerciales, recursos financieros, ayuda militar, medidas para influir sobre la opinión pública, los gobiernos y en algunas ocasiones utilizan medidas como el empleo de la fuerza.

Los países están sometidos a las decisiones tomadas en los centros. Este es el fenómeno de la dependencia. Así los intereses económicos de las transnacionales se toman en los centros atendiendo a sus intereses globales, que pueden o no coincidir con los intereses del desarrollo de la periferia. Resulta necesario comprender que lo importante para estas empresas transnacionales, es la globalidad de sus intereses, sin tener en cuenta los intereses de los países periféricos. Los gobiernos de los centros estimulan la expansión periférica de las transnacionales, le dan una significación dinámica —la llamada modernización de los países—, como en la internacionalización de su producción.

Estos grandes conglomerados gracias a su superioridad económica y tecnológica, en las concesiones para la explotación de recursos minerales o petrolíferos, captan una parte importante del excedente; además, el hecho de explotar sus innovaciones les permite limitar la competencia y ensanchar sus ganancias. La magnitud de sus operaciones plantea la idea de su posible incidencia adversa al desarrollo.

El capitalismo centrípeto de los países avanzados, insiste Prebisch, y el retardo consiguiente de la industrialización de la periferia representan grandes diferencias en la estructura productiva con respecto a los centros.

Estas desventajas se expresan en la demanda; en la periferia ésta tiende a crecer con relativa rapidez, en particular la de importaciones industriales provenientes de los centros. En cambio, las exportaciones primarias de los centros crecen con relativa lentitud.

Lo anterior significa una inclinación al estrangulamiento exterior propio de la naturaleza del desarrollo periférico. En los centros, esta situación ocurre de forma inversa.

La importación de los centros de la periferia ocasiona un incremento más de importaciones de los países periféricos al centro. No ocurre de forma opuesta; el ensanchamiento de las importaciones industriales de la periferia no tiene el

virtuosismo de ocasionar un acrecentamiento de compras de productos primarios por parte de los centros.

Una de las formas para vencer esta tendencia al estrangulamiento exterior, clara característica del desarrollo periférico, es la sustitución de importaciones en los países de la periferia; no pueden exportar manufacturas, exclusivamente vende al exterior productos primarios. Ello lo realiza con el fin de abastecerse de bienes que resulta económicamente imposible producir, ya sea por la restricción de los recursos naturales o por el nivel inferior técnico o económico.

En efecto, el carácter centrípeto del capitalismo avanzado y su proteccionismo obstaculiza el desarrollo de la periferia. Esta situación, aunada a los errores de los países periféricos, no favorece los beneficios plenos de las ventajas que representa el intercambio recíproco de la división internacional del trabajo entre la periferia y el centro. El excedente creado de uno y otro lado podría incrementarse.

Prebisch sustenta la tesis de que la imitación de las formas avanzadas de consumo ejerce una fuerza adversa en la acumulación de capital y por ende sobre la absorción de la fuerza de trabajo. Este consumo corresponde a un grupo privilegiado de la sociedad, lo que conforma un considerable freno interno al desarrollo. Además, hay que agregar el obstáculo externo que tiene su origen en la naturaleza centrípeta del capitalismo. En consecuencia, la lentitud inherente de la estructura productiva de la periferia encuentra grandes dificultades para dar respuesta a los cambios en la demanda que suceden en el curso del desarrollo.

La demanda tiende a una determinada diversificación; sin embargo, la subordinación económica y tecnológica de la periferia resulta ser un serio problema para tales cambios. Es necesario importar de los centros los bienes correspondientes para realizar su producción. A medida que ello está presente sobrevienen en el centro nuevos avances técnicos que agravan la diversificación. Son procesos con un gran dinamismo.

Apunta que los países periféricos se inclinan a incrementar sus exportaciones hacia los centros. En general las exportaciones primarias hacia éstos crecen muy despacio, por lo que la periferia tiene que desarrollar sus exportaciones industriales.

Las condiciones externas alientan la industrialización mediante la sustitución de importaciones, lo cual ha permitido lograr un ritmo de crecimiento del producto global muy elevado al de la capacidad de importar proveniente fundamentalmente de las exportaciones primarias.

Esta política de sustitución no puede continuar de manera indefinida, es una fase del desarrollo en la cual se adquiere cierta capacidad industrial en bienes relativamente simples, pero cuando las mercancías son técnicamente más complejas aumentan las dificultades y los costos.

De esta suerte, América Latina debilitó sus posibilidades de sustitución fácil al sobrevenir años de bonanza en los centros, que terminan en la primera mitad de los años setentas. Entonces se incrementaron las exportaciones primarias y sus precios, y la política de promoción de exportaciones manufactureras encontró resultados muy favorables.

Prebisch precisa que esta disposición exportadora, con todos los resultados positivos que acarrea, lleva a perder de vista el verdadero carácter de intercambio. De esta forma se olvida la tendencia inherente al desequilibrio exterior, se coloca toda una negativa a la conveniencia de sustituir importaciones, poniéndose el acento exclusivamente en la exportación de manufacturas, de acuerdo con la amplia capacidad receptiva de los centros. Todo ello dentro del marco de las leyes del mercado y el empuje de las transnacionales.

En el centro, la crisis ha conducido al replanteamiento de este problema. Antes de la elevación de los precios del petróleo, se puede observar cómo los centros no tenían la disposición de abrir sus puertas a las exportaciones de manufacturas, mismas que la periferia latinoamericana necesitaba para mantener el ritmo de crecimiento que había alcanzado. Así, las naciones de América Latina no estaban

en condiciones de sostener la simetría de crecimiento que habían logrado; y menos para elevarlo y aumentar la absorción de fuerza de trabajo.

Estos elementos nos conducen a ver las limitaciones del propio capitalismo periférico y su característica de impulsar a la sociedad privilegiada de consumo. La expansión de ésta, por un lado, impide o bloquea el total aprovechamiento del potencial de acumulación de capital que es producto de la creciente productividad del sistema. Y, por otro lado tiende a acrecentarse la importación de factores necesarios para la sustitución de bienes cada vez más avanzados, pero en menor medida, los que corresponden a nuevas formas de diversificación de los centros. Por otra parte, si las exportaciones no se extienden lo necesario nuevamente nos enfrentamos a la tendencia al desequilibrio exterior, agravada aun más por la succión de ingresos que las transnacionales llevan a cabo.

Ahora bien, el proceso de industrialización tiene como característica la integración industrial; es decir, la combinación de una gran gama de sectores sin excluir la producción agrícola. Según Prebisch, no existen elementos para afirmar que los centros se encuentran dispuestos a desmantelar sectores de su aparato productivo, con el fin de que la periferia pueda acrecentar sus exportaciones. La solución no se encuentra en ello, sino en la especialización de mercancías.

En la medida que avanzan en su industrialización, los países periféricos también quieren lograr la integración interna. A las industrias de bienes de consumo inmediato le han seguido las de consumo duradero y después las primeras industrias de bienes intermedios y de bienes de capital. Dentro de este proceso, la especialización de productos, una mayor extensión de los mercados y la correspondiente disminución de costos, deberían ser los objetivos del intercambio.

No es suficiente que la periferia se vuelva competitiva en sus mercancías industriales para corregir la tendencia al estrangulamiento; se convierte en una necesidad que abran las puertas a esta competencia. Sin embargo, no sucede así. El gran poder de las empresas y de la fuerza de trabajo se conjugan para impedirlo.

La periferia recurre a las leyes del mercado, en su insistencia por solucionar el problema de estrechez del mercado internacional; sin embargo, no puede obligar a que los centros hagan lo mismo. Es necesario recordar que los centros colocan grandes obstáculos a las importaciones de las manufacturas, en las que la periferia ha logrado, o puede alcanzar, condiciones competitivas. En general son mercancías cuya demanda crece con relativa lentitud y en general se encuentran al margen de la liberalización del intercambio.

Esta política:

“se ha aplicado a los bienes industriales técnicamente avanzados, donde se manifiestan incesantemente las innovaciones técnicas. En estos bienes, el comercio exterior de los centros ha crecido extraordinariamente y aquí la periferia ha participado en forma relativamente débil, no obstante la liberalización. Las transnacionales prefieren invertir en los mismos centros para conseguir y llevar a la práctica dichas innovaciones, aunque también es cierto que invierten en aquellos países periféricos que las atraen con diversas facilidades. Pero lo hacen por lo general para producir bienes que en los centros van dejando su lugar a otros más avanzados, que resultantes del progreso de las innovaciones. Las transnacionales no tienen interés, por eso mismo, en exportarlos a los centros, por cuanto más les conviene ampliar el mercado para esos nuevos bienes exportando a la periferia”.⁴⁸

Volvemos a encontrar la disparidad estructural, con sus consecuencias, en el interés de las transnacionales por internacionalizar la producción de los bienes, lo cual tiene como expresión la dinámica de las innovaciones. Es importante señalar que la periferia no cuenta con las condiciones técnicas y económicas para hacerlo. Y cuando ha logrado cubrir esos requisitos en la producción de bienes técnicamente menos avanzados, los centros constriñen sus importaciones.

La sustitución de importaciones fue una imposición de la crisis de los centros. En algunos casos la protección fue exagerada. En la periferia se pueden volver a presentar nuevas sustituciones. No obstante, es necesario persuadir a los centros para que reciban nuestros productos. El potencial de exportación industrial debe realizarse bajo nuevas formas de comercio recíproco entre países periféricos para encontrar así una solución muy importante al problema del estrangulamiento exterior.

⁴⁸ *Ibid.*, pág. 259.

Prebisch llega a la conclusión de que la dinámica del sistema depende de manera fundamental de la desigualdad, porque el excedente se basa en ella. Esta dinámica requiere la expansión continua del excedente con el objetivo de acrecentar la acumulación. De forma paralela, este remanente impulsa a la sociedad privilegiada de consumo. En el momento de violar esta exigencia viene la crisis. Se ha visto que, como resultado del carácter centrípeto del capitalismo, la industrialización llega con gran retardo a la periferia. Ello explica la inferioridad económica y tecnológica y, por tanto, su precariedad productora que siempre se encuentra a la zaga de los centros. No obstante, la periferia adopta las formas de consumo avanzado del centro. Esta gran contradicción tiende a excluir del desarrollo a grandes masas de la población, fenómeno que además se acentúa por otra incidencia de la técnica en la estructura social de la periferia: el extraordinario crecimiento de la población.

El estrato opulento de la sociedad mantiene un elevado consumo que ha adquirido gran importancia porque el fruto del progreso técnico en la periferia es apropiado, en gran parte, por lo estratos superiores en forma de excedente. Este factor tiene su origen en una estructura social heterogénea como una clara consecuencia de la flagrante desigualdad social; la cual no puede corregirse más allá de ciertas limitaciones críticas, sin comprometer seriamente la dinámica del sistema. La teoría convencional ignora la existencia del excedente. Sus razonamientos afirman que gracias a las leyes del mercado la productividad se difunde socialmente a través del descenso de los precios, en la medida en que no se traduce en un incremento de precios.

El designio de las transnacionales en la periferia es que el desarrollo de ésta sea a imagen y semejanza de los centros. Ellas son las creadoras de la técnica, exaltan en forma incesante la sociedad privilegiada de riqueza, valiéndose de técnicas muy eficaces de difusión social. Tienen una gran capacidad en la internacionalización del consumo y de la producción de la periferia; fomentan una diversificación impresionante de bienes y servicios. No se ha podido resolver la grave contradicción entre las necesidades crecientes de intercambio de la misma

naturaleza del sistema y la cuestión centrípeta del capitalismo avanzado. Esta situación se tiende a agravar por la succión de ingresos provenientes de la periferia.

Esta gran contradicción en las relaciones centro-periferia representa un freno considerable al desarrollo de esta última. Freno exterior que agrava las consecuencias de aquella otra contradicción interna entre apropiación del excedente y sociedad privilegiada de consumo, en desmedro de la acumulación de capital. Y no solamente se acentúa de esta manera la tendencia excluyente del sistema sino que se sobrevienen también aquellas tendencias conflictivas que terminan llevando a su crisis al capitalismo periférico.⁴⁹

En efecto, desde nuestro punto de vista los países altamente desarrollados mantienen elevados aranceles para la compra de mercancías provenientes de los países latinoamericanos, además no destruirían su aparato productivo o parte de éste para importar bienes procedentes de los países menos desarrollados.

Prebisch tiene mucha razón cuando afirma que no son reales las llamadas bondades del mercado y resulta erróneo pensar que exclusivamente a través de las exportaciones de manufacturas América Latina va a salir del subdesarrollo. Podemos ver con toda claridad cómo esta región del planeta ha logrado un superávit comercial después de 50 años, pero ello no ha servido ni para incrementar las tasas de crecimiento del PIB, ni para resolver los problemas de la industrialización. La región cayó en un proceso de desindustrialización, como lo afirma Rubens Ricupero, Secretario General de la UNCTAD,

“el estancamiento y declive del sector industrial ha sido la norma tanto en América Latina como en África, regiones ambas en las cuales la mayoría de los países han experimentado una caída gradual de la parte porcentual tanto de las inversiones como del valor añadido industrial en el PIB en una situación marcada por un crecimiento lento y errático [...] En América Latina ninguna de las principales economías tenía al terminar la década de 1990 una parte porcentual del valor añadido industrial en el producto total superior a la de la década de 1970. Este proceso de desindustrialización se interpreta a veces como un cambio favorable hacia un patrón de desarrollo más acorde con las dotaciones de recursos y las ventajas comparativas de las economías nacionales, después del período de industrialización “excesiva” y “derrochadora” que se vivió con las estrategias de sustitución de importaciones.[...] En las economías cuya industrialización se ha quedado rezagada, la disminución de la parte porcentual de la inversión y del valor añadido industrial en

⁴⁹ *Ibid.*, pág. 324.

el PIB ha coincidido normalmente con el estancamiento o la caída de la participación de las manufacturas en las exportaciones totales. Esto es lo que ha ocurrido en la mayoría de los países latinoamericanos. Sin embargo, en México, al igual que en China, la parte porcentual de las exportaciones de manufacturas en el PIB sí aumentó durante la década de 1990 en comparación con la de 1980 como resultado de la mayor participación de la economía mexicana en las redes internacionales de producción, mientras que la parte porcentual del valor añadido industrial en el PIB disminuyó. No obstante, al contrario de China, el crecimiento del PIB mexicano ha sido bajo, hasta el punto de que la tasa anual media de crecimiento del PIB por habitante apenas superó el promedio latinoamericano. De hecho, un examen más detallado de la estructura industrial de la economía mexicana muestra que en algunos sectores, como el de las prendas de vestir, las exportaciones crecieron rápidamente, mientras que el valor añadido interno disminuyó; en cambio, en algunos otros sectores que no están integrados en redes internacionales de producción el crecimiento del valor añadido fue vigoroso, mientras que el de las exportaciones se situó por debajo de la media. En consecuencia, a pesar de varios años de reformas económicas, del acceso privilegiado al mercado más grande y más dinámico del mundo industrial y de las cuantiosas entradas de inversiones extranjeras, la economía mexicana ha sido incapaz de establecer un proceso dinámico de industrialización y crecimiento económico”.⁵⁰

América Latina ha incrementado su comercio exterior, como es expuesto por la CEPAL: Así, en el período, entre 1990 y 2003, o sea, después de 13 años, los países de esta región

“Consiguieron acumular un superávit comercial de bienes y servicios del orden de los 25 500 millones de dólares y registraron un superávit en cuenta corriente de unos 28 000 millones de dólares, cifra sin precedentes[...] para encontrar un registro similar en la historia económica de la región es necesario remontarse medio siglo[...] México y los países de Centroamérica y del Caribe se han beneficiado del alza del valor en el volumen de las exportaciones y del aumento de las transferencias corrientes, a pesar de lo cual siguen registrando déficit comerciales elevados y, por consiguiente, saldos negativos en la cuenta corriente las exportaciones de bienes de América Latina crecieron mucho más que las del mundo y los principales países industrializados. América Latina y El Caribe recuperaron el dinamismo de sus exportaciones hacia todos sus principales destinos, incluido el comercio intrarregional. El aumento de las exportaciones y la contracción de las importaciones, resultó en el mantenimiento de un superávit en el balance de bienes y servicios y, por primera vez en medio siglo, un superávit de cuenta corriente. La eliminación del sesgo antiexportador y el estímulo a los exportadores son una condición necesaria, pero no suficiente para mejorar la calidad de la inserción internacional. Para ello se

⁵⁰ UNCTAD, *Informe sobre el comercio y el desarrollo 2003*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra, 2003, pp. IX-X.

requiere invertir en capacitación tecnológica, mejora de recursos humanos e infraestructura”.⁵¹

Sin embargo, este ensanchamiento de las ventas al exterior por parte de América Latina no ha desembocado en un desarrollo de la región, ni se expresa en una industria fuerte y consolidada. Al contrario, nos enfrentamos a un proceso de desindustrialización; es fundamental, pues, desarrollar tecnología propia con base en nuestros recursos.

1.6. Fernando Fajnzylber

Fajnzylber estima

que las diversas investigaciones con respecto a la economía de América Latina consideran que la pequeñez del mercado interno de estas naciones —estrechamente vinculado a la utilización de tecnologías construidas y diseñadas para mercados de gran tamaño de los países desarrollados— ha conducido al origen de estructuras industriales mucho más concentradas que en las regiones de origen de la tecnología, “con el agravante de que, mientras en esos países el alto grado de concentración es consecuencia de un largo proceso competitivo acompañado de innovaciones y elevación de la productividad, en la América Latina la estructura concentrada surge al iniciarse la actividad productiva”.⁵²

Sin embargo, es necesario tomar en consideración los siguientes factores que pueden modificar la conclusión anterior.

En primer lugar, hay que tener en cuenta que en un gran número de sectores existe una variedad de opciones con respecto al grado de producción. Puede suceder que, al recorrer esta graduación productiva hacia las de menor tamaño, sean incrementados los costos unitarios, llegándose a la conclusión de que ante la rigurosidad tecnológica hay una relación muy estrecha entre la dimensión del mercado y el tamaño de las plantas.

⁵¹ CEPAL, *Panorama de inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2002-2003*. p. 18.

⁵² Fernando Fajnzylber, “Oligopolio, empresas transnacionales y estilos de desarrollo”, en *Industrialización e internacionalización en la América Latina*, FCE, México, 1980, p. 193.

En segundo lugar, una cuestión muy importante es la utilización parcial de la capacidad instalada, sin dañar la competitividad de las empresas en el mercado interno. En los mercados muy protegidos de América Latina, el empresario está en condiciones de transferir al precio de la mercancía el costo sufrido por la instalación fragmentaria de sus instalaciones.

Como tercer elemento se encuentran las barreras a la entrada en los rubros donde se encuentran las filiales de las ET (empresas transnacionales) en América Latina. Las vallas no existen para las ET; no obstante, esto se transforma en un serio problema cuando las empresas que intentan entrar son compañías nacionales privadas. Las industrias pueden superar estos obstáculos cuando se asocian con alguna ET o logran incorporarse al mercado.

Las barricadas para las empresas privadas nacionales que desean integrarse al mercado tienen su plena vigencia, pero pierden su importancia cuando son filiales de las ET y más al tratarse de proveedores de tecnología de empresas nacionales establecidas.

Fajnzylber nos habla del hecho de que en sectores específicos, donde existe un predominio de las filiales de las ET, el grado de concentración pueda ser inferior al de sus países de origen.

El carácter de la competencia en estos sectores y el menor nivel de concentración no se traduce en una transferencia de ingresos al consumidor; por el contrario, tiene su expresión en una proliferación de plantas insuficientes, con respecto a las necesidades del mercado internacional. Sin embargo, a pesar de los altos niveles de protección, estos grandes conglomerados se encuentran en situación de obtener altas tasas de rentabilidad para impulsar su ampliación.

El aspecto positivo de la estructura oligopólica, de facilitar el aprovechamiento de las economías de escala y conducir a una estructura eficiente productiva, se ve muy limitado por la diferenciación de productos.

En efecto:

“los bienes que producen las ET en la América Latina han sido diseñadas en función de los requerimientos del mercado de los países de origen, que se caracterizan por presentar niveles de ingreso elevados y por el hecho de que las necesidades básicas de la mayor parte de los consumidores están satisfechas [...] La fabricación de estos mismos bienes en mercados protegidos y reducidos, sin “barreras a la entrada” de nuevas filiales, en que el nivel medio del ingreso es inferior y la concentración del mismo más acentuada, conduce, por una parte, al establecimiento de una estructura productiva altamente ineficiente y, por otra, a que estos bienes que en los países de origen son de consumo masivo, se transformen en el país receptor en artículos a los que tienen acceso una proporción relativamente reducida de la población. La expansión de la demanda de esos bienes queda determinada por el crecimiento del ingreso de esa parte de los consumidores. Resulta entonces que la concentración creciente del ingreso en favor de los sectores medios y altos se constituye en un factor de apoyo a la expansión de los sectores en que se producen esos bienes”.⁵³

La ampliación de estos sectores tiene como caracterización el hecho de que se incorporen nuevas mercancías y no un incremento en el stock de la producción de los bienes existentes. Lo anterior favorece la idea de que el crecimiento de la producción se orienta hacia la intensificación del consumo tradicional.

En los países en que la mayor parte de la población no tiene las necesidades básicas satisfechas, se está conduciendo a la orientación del aparato productivo, en un sentido en que no resulta fácil, con la conciliación de las necesidades más urgentes. La posibilidad de lograr una articulación más pacífica y de largo plazo entre las transnacionales y el Estado se vuelve así más difícil.

Las estructuras oligóplicas se transfieren a los países receptores pero con un nivel menor de eficiencia; los grados de rentabilidad también se producen localmente, pero no sucede lo mismo con los procesos de innovación tecnológica. Las utilidades que son generadas, se destinan a la amortización de los gastos realizados en el país de origen de las actividades de novedades científicas.

Fajnzylber argumenta que las instituciones creadas en América Latina para regular la transferencia de tecnología, han resultado ser un avance importante en relación

⁵³ *Ibid.*, pp. 196-197.

con la formación de personal técnico especializado en el mejoramiento de la negociación de las empresas usuarias nacionales, públicas y privadas. Otro avance, es el resultado de reunir información para la construcción de políticas adecuadas. Sin embargo, estas medidas son muy limitadas en relación con la transferencia del conjunto de técnicas que tiene lugar en las ET.

La capacidad de control de los pagos es mínima, porque son muy variados los canales a través de los cuales pueden fluir los recursos financieros entre matrices y filiales. Aunque la inspección sea muy rigurosa, siempre estará presente la posibilidad de desplazar la transferencia de recursos a otros canales, como pueden ser las utilidades, las amortizaciones, los intereses, las exportaciones, las importaciones y la asistencia técnica. Pareciera ser, propone Fanjzylber, que las empresas definen primero el monto total de los recursos que desean trasladar a las matrices u otras filiales y posteriormente determinan los canales de transferencia; mientras que las leyes tributarias o cuantitativas permiten minimizar el costo total del traslado. Para las ET, las decisiones de la filial forman parte integral de la política global del conjunto de la empresa.

El contenido de la tecnología transferida al interior de las ET se define a partir del momento en que se dispone de las mercancías que se van a producir localmente. En consecuencia, las decisiones de la política industrial que se aprueba estimulan la instalación de nuevas líneas de producción, lo cual se realiza donde se hace un diagnóstico de la tecnología transferida. Al llegar a los organismos especializados, el problema de la utilización de determinados equipos tecnológicos así como el de su contenido está adoptado, y el nivel de libertad que resta es mínimo.

Dentro de la expansión industrial, los sectores que tienen mayor crecimiento es donde dominan las ET. Este problema se produce por la compra de empresas nacionales por el dominio de las ET, a este fenómeno de concentración se le puede denominar *transnacionalización*.

En los países receptores de este proceso de concentración, es evidente que éste

“implica simultáneamente el de “desnacionalización” de la actividad productiva, lo que evidentemente no ocurre en el país de origen. Esta “desnacionalización” tiene una doble dimensión: las empresas nacionales crecen menos que las ET que producen bienes similares, pero además la producción de los bienes que se generan en los sectores “nacionales” se expande más lentamente que la de aquellos que provienen de los sectores típicamente transnacionales”.⁵⁴

Las filiales de las grandes corporaciones llegan a la América Latina, se transforman en líderes del fenómeno de esta condensación de capital,

la caracterización que se puede hacer a su comportamiento es radicalmente diferente de la que les corresponde como matrices en el país de origen. En efecto, no encabezan el proceso de innovación tecnológica y prácticamente no desarrollan esta actividad; sus operaciones comerciales con el exterior son deficitarias (no obstante presentar niveles de eficiencia más elevados que el de las empresas nacionales con las cuales compiten); los bienes que producen no se caracterizan por ser de consumo masivo, y, por último, cuando las condiciones del mercado interno no permiten prolongar la expansión, la tasa de reinversión disminuye y las remesas aumentan.⁵⁵

Fanjzylber considera que los rubros económicos encabezados por transnacionales, en términos generales, presentan un nivel más elevado de concentración, lo cual conduce a la generación de una oligopolización; es decir, una proporción más alta de producción que se realiza en los sectores de alta concentración. Esto último favorece una transferencia de recursos de las esferas más débiles de productores y consumidores a los grupos más poderosos de ambas categorías. La unión de la tendencia a la oligopolización y la desnaturalización refuerza la concentración del ingreso, y parte de los excedentes generados al interior de los países pasan a ser propiedad de personas que viven en el exterior. Esto, vinculado al débil desarrollo de la industria nacional de bienes de capital, tiene repercusiones negativas sobre la balanza de pagos y las posibilidades de expansión a largo plazo.

El panorama de las ET, conforme a Fanjzylber, es el siguiente:

⁵⁴ *Ibid.*, pág. 201.

⁵⁵ *Ibid.*, pág. 202.

a) La relación capital-trabajo, la productividad por hombre y las remuneraciones son más altas en las ET y en los sectores encabezados por ellas que en las empresas nacionales y los sectores que capitanean éstas últimas.

b) La participación de las remuneraciones en el valor agregado es inferior en las ET y en los rubros encabezados por ellas.

c) Las ET se expanden más rápidamente que las empresas nacionales en los diferentes sectores.

De lo anterior se desprende una tendencia hacia la elevación de las relaciones capital-trabajo, productividad por hombre ocupado y nivel alcanzado en las remuneraciones; pero, al mismo tiempo, hay un descenso de la participación de las remuneraciones en el valor agregado. Esto implica que dentro del sector industrial se produce una redistribución regresiva del ingreso, la cual se afianza más en los ingresos del trabajo en favor de los salarios más altos; el patrón de consumo se asemeja al de los consumidores cuyos ingresos provienen de la propiedad del capital. Por tanto, este estilo de desarrollo refuerza el proceso de concentración del ingreso y estimula la demanda de los grupos que lo encabezan; de manera paralela, favorece la concentración del ingreso de los sectores medios y altos.

Ahora bien, en relación con el empleo Fanjzylber asegura que con mucha frecuencia los estudios al respecto argumentan como un factor importante del desempleo la utilización de técnicas intensivas en capital. Se considera que las ET utilizan técnicas más intensivas en capital que las empresas nacionales; por lo tanto, estas empresas desempeñan un papel negativo en lo que concierne al empleo.

Esta formulación no capta la relación capital-trabajo en el tiempo —nos dice Fanjzylber— sino que la analiza de manera estática. Tampoco toma en consideración el ritmo de crecimiento de los sectores ni la estructura de los mercados; por tanto, el problema no se encuentra en que las ET favorezcan menos

que las empresas nacionales al crecimiento del empleo, sino en que el proceso industrializador que ellas encabezan, incorpora elementos estructurales que atentan contra el crecimiento del empleo. De manera que los sectores capitaneados por las ET, a pesar de contar con una relación capital-trabajo más elevada, presentan un nivel de expansión mayor, y pueden contribuir en mayor medida al empleo que los sectores conducidos por empresas nacionales.

Es importante señalar que la relación capital-trabajo aumenta de forma más veloz en los sectores liderados por las ET. Ello se explica porque el nivel inicial de dicha relación es menor en los sectores nacionales; y además por la estructura de los mercados. En particular, en los casos “nacionales” se presentan preferentemente estructuras competitivas que inducen precisamente a buscar la llamada “modernización” como un mecanismo para enfrentar la competencia de las ET.

El mayor dinamismo de estos grandes conglomerados lleva consigo una desnacionalización de la industria. La modernización de las empresas nacionales ocurre para limitar la magnitud de este fenómeno desnacionalizador.

Las ET utilizan técnicas que les permiten obtener tasas de rentabilidad necesarias para lograr su expansión y aumentar su participación en el mercado. Las empresas nacionales realizan innovaciones con el objetivo de tener una mayor competitividad frente a las ET; limitar este fenómeno implica acelerar la desnacionalización. Las opciones tecnológicas que utilizan estos poderosos conglomerados son de carácter microeconómico; similares a las que encabezan y orientan la expansión industrial. Estas compañías son las que seleccionan y producen nuevas mercancías; por tanto, se concluye que el perfil tecnológico está en función de responder a los objetivos de su crecimiento y diversificación industrial.

Fanjzylber reconoce que estas empresas tienen como objetivo un elevado grado de dinamismo. Las ET son las generadoras de mayores aumentos en la ocupación, aun con la utilización de técnicas intensivas en capital, porque si se utilizaran técnicas poco intensivas se alteraría el patrón actual de industrialización.

Es importante mencionar, nos dice Fanjzylber, que si los recursos se orientaran hacia los sectores y empresas tradicionales y se mantuviera su carácter habitual, el crecimiento del empleo sería mucho mayor, pero ello implicaría modificar la estructura productiva, el patrón de consumo, la distribución del ingreso y mantener a esos sectores en su actual condición tecnológica.

El predominio de las ET en los sectores productivos ha demostrado una mayor eficacia en sus actividades y sus tasas de rentabilidad más altas presentan un atractivo mayor desde el punto de vista del sistema financiero privado; lo cual permite una mayor canalización de recursos de las fuentes locales de financiamiento hacia estas empresas y sectores líderes.

El sector público observa que estos consorcios fijan de alguna manera el ritmo de expansión del dinamismo económico. El papel del Estado será el de canalizar recursos de infraestructura y servicios necesarios, para el sostenimiento de estos sectores que resultan ser guías. El liderazgo de estas corporaciones, contribuye a determinar, por lo menos parcialmente, la estructura de la inversión pública.

Debido a lo restringido de los recursos del Estado, el alto costo de la infraestructura y la importancia de los sectores urbanos, es muy probable que la inversión pública relegue a un segundo plano las actividades agrícolas. También se expresa en una insuficiencia de la oferta agrícola, lo cual ejercerá presiones de tipo inflacionario interno, disminuirá la exportación y estimulará la importación de productos agrícolas.

“Lo anterior, unido a un estilo de industrialización en que las empresas líderes presentan los coeficientes de importación más elevados, y un comportamiento en relación con el mercado internacional que no difiere del de las empresas tradicionales, generará un déficit comercial creciente que será amplificado, en la cuenta corriente, por las remesas de dividendos, intereses y regalías”.⁵⁶

⁵⁶ *Ibid.*, pág. 206.

Los problemas de la balanza de pagos estimulan la reinserción de las ET, agudizando el fenómeno de desnacionalización; la dificultad que provoca el desequilibrio externo, vinculado a la remesa de utilidades, no se resuelve; por el contrario, se posterga y empeora.

Fanjzylber asegura que si se opta por el camino de evitar el proceso de desnacionalización, restringiéndose la reinversión en el país, existe la tendencia a agravar las complicaciones de la balanza de pagos en el corto plazo, resultado del incremento de las remesas del exterior y de las consecuencias que esta política presentará en el sistema financiero internacional. Fanjzylber asevera que a mayor presencia de las transnacionales, más bajo será el grado de libertad del aparato estatal para enfrentar la desnacionalización contra el déficit externo.

Frente a este problema se recurre de manera creciente al endeudamiento externo y a la inversión directa del exterior; que en un plazo corto neutralizó el impacto del déficit. Solamente si fuera orientado a transformar la estructura interna, se lograría reducir el problema en el plazo largo.

Los países de origen de las ET no cuentan con los siguientes factores a los cuales tienen acceso en América Latina: obtención de financiamiento externo y aumento de la inversión directa. Estas firmas, al acercarse al gobierno de una nación latinoamericana, argumentan que instalaran tecnología, crearán empleos y brindarán acceso al mercado internacional. Además de recibir una acogida favorable, legitiman la política financiera internacional y la política económica del gobierno receptor, esto, de acuerdo con los gobiernos de donde surgen estas empresas.

Este fenómeno da la impresión de ser lineal; al aumentar la participación de las ET se agrava el déficit externo y la deuda externa se expande. Al adquirir importancia, la presencia de las ET se convierte en un problema microeconómico, porque el Estado no puede imponer algunos obstáculos que afecten el envío de recursos al exterior. En esta fase se puede presentar un incremento de las exportaciones industriales de las ET y variar su producción, al tener ingerencia en la exportación

agrícola o minera. Con ello, favorecen su poder de negociación con el gobierno, garantizan sus envíos de remesas al exterior y favorecen la solvencia financiera del modelo en su totalidad.

Respecto a la conformación de la industria en América Latina, Fanjzylber apunta que ésta conlleva la transformación del sistema de consumo a favor de los bienes de consumo durable y la utilización de mercancías sintéticas, la existencia de la competencia vía diferenciación de productos.

Así, de acuerdo con Fanjzylber, el patrón de industrialización en América Latina presenta las siguientes condiciones:

- a) La modificación de la estructura de consumo coexiste con el fenómeno de que una parte muy importante de la población no tiene satisfechas sus necesidades.
- b) El proceso de industrialización en América Latina se enfrenta con una abundancia de mano de obra y de recursos naturales.
- c) El modelo de “destrucción-creadora” de la industrialización, cuyo impacto en América Latina es el de ser un esquema estrictamente imitativo, por lo que el elemento creador se encuentra reducido a su casi nula expresión.

Las opciones de industrialización y estilos de desarrollo en América Latina tienen su inspiración en Estados Unidos. Los países latinoamericanos aspiran a que el sector de altos ingresos viva como los norteamericanos, el denominado *american way of life*, con el sesgo urbano-automotriz-mercado interno.

En América Latina el objetivo de las clases dominantes ha sido reproducir el consumo de la sociedad norteamericana, careciendo de todo tipo de crítica respecto a este tipo de consumo. Estos sectores no toman en cuenta los intereses de la masa de los consumidores, por lo que la mayor parte de la población resulta excluída de las decisiones que toma este fragmento social.

La experiencia ha demostrado que el crecimiento económico en América Latina se ha apoyado en la desarticulación económica y cultural, por lo que han sido relegados sectores sociales importantes. En esta región se observa un

“crecimiento de carácter espasmódico, apoyado en la renta generada por recursos naturales valiosos o por la permisión financiera internacional, [...] pero no contribuye a favorecer la estructuración económica y social interna ni, mucho menos, la inserción sólida en la economía internacional”.⁵⁷

La articulación económica tiene gran incidencia en la estructura del sistema productivo nacional, así como en el campo social, espacial y cultural. En la determinación de los patrones de consumo y estilo de desarrollo se debe tomar en cuenta lo siguiente: la densidad de automóviles, la disponibilidad de alimentos básicos para el consumo interno y el tipo de alimentación que se lleva a cabo.

“El sector automotriz simboliza el ‘*american way of life*’ y, en alguna medida, define el perfil del “estilo de desarrollo”: su importancia en el ahorro de las familias, la infraestructura física, la plataforma energética, su condición de usuario y difusor de progreso técnico, los encadenamientos con los sectores de servicios (financiamiento, comercialización, medios de comunicación), así como el efecto que una amplia gama de políticas públicas (inversiones, caminos, impuestos, tarifas, tasas de interés, subsidios, aranceles, tipo de cambio) tiene tanto sobre la oferta automotriz como sobre la demanda”.⁵⁸

Fanjzylber sustenta la tesis de la existencia de una gran densidad automotriz en Brasil y México. En cambio, ambos países han descuidado la producción de alimentos básicos para el mercado interno. El consumo de alimentos en los sectores medios y urbanos de América Latina es similar al de Estados Unidos, mientras que en los sectores campesinos y populares urbanos el consumo de carne y leche es claramente inferior.

⁵⁷ Fernando Fanjzylber, “Reflexiones sobre las particularidades de América Latina y el Sudeste Asiático”, en *Investigación Económica*, núm. 180, abril-junio de 1987, Facultad de Economía, UNAM, México, pág. 88.

⁵⁸ *Ibid.*, pág. 90.

Al inicio de los años ochentas, el nivel de exportaciones de manufacturas de América Latina es menor al de Corea. El coeficiente de exportaciones / importaciones de mercancías en el caso coreano es superior al de los países de América Latina; en particular, la mayor precariedad se observa en México. No obstante que el Brasil tiene un bajo coeficiente de exportaciones, presenta un mayor grado de competitividad relativa, porque sus ventas de manufacturas al exterior representan la mitad de las exportaciones regionales manufactureras; también tiene un monto de recursos en ciencia y tecnología que son canalizados al sector productivo, duplicándolo más que el resto de los países de la región. Brasil tuvo una gran capacidad para compensar, a comienzos de la octava década del siglo pasado, la caída del mercado interno mediante el aumento de sus exportaciones. Según Fanjzylber, lo anterior demuestra la capacidad competitiva de este país a nivel internacional.

En América Latina, el comercio exterior se localiza principalmente en sectores de recursos naturales; por ejemplo, Brasil en agricultura y minería y México en el petróleo. El único país que ha generado superávit comercial en este mismo periodo es Brasil. En esta nación el esfuerzo de la sustitución de importaciones a mediados de los setentas no recae en el sector externo. Por su parte,

“En México, la fuerte inversión asociada al endeudamiento se canalizó principalmente al sector público (aproximadamente 30 mil millones de dólares). A esta diferencia básica entre México y Brasil se suma el hecho de que mientras en Brasil mejora simultáneamente el balance comercial del sector agrícola e industrial, con el cual se compensa el incremento de la factura energética, en México, el fuerte deterioro industrial se agrega el fuerte deterioro agrícola y minero”.⁵⁹

El endeudamiento externo brasileño se destinó a la inversión en el sector manufacturero; en México hacia el sector petrolero y, en menor medida, a la manufactura y al acrecentamiento de la importación de bienes de consumo. En estos dos países la fuga de capitales alcanzó grandes magnitudes.

⁵⁹ *Ibid.*, pág. 95.

Ahora bien, en América Latina el liderazgo en los sectores industriales más eficientes lo ejercen las ET, la infraestructura la desarrollan las empresas públicas, y las privadas nacionales solamente realizan actividades industriales de menor dinamismo.

Desde nuestro punto de vista, coincidente con el de Fanjzylber, el endeudamiento externo ha crecido en nuestro países sin solucionar los problemas que presenta el sector industrial manufacturero e incluso provocando el fenómeno de desindustrialización en México.

Brasil y México presentan una exuberancia en el consumo; sin embargo, existe una mayor inequidad en la distribución del ingreso. El país que presenta mayor competitividad internacional es Brasil, aproximándose a Corea.

La aparente similitud entre la llamada

“latinoamericanización” de Estados Unidos (endeudamiento externo, acentuación de las inequidades, erosión de la competitividad internacional en el sector industrial), y la imitación acrítica y trunca de América Latina del “*american way of life*”, se rompe en el momento en que se toma conciencia de que mientras Estados Unidos está solidamente instalado en la cima, algunos países de la región enfrentan el riesgo de incorporar a su ya curiosa combinación de primero, segundo y tercer mundo, elementos característicos del cuarto mundo”.⁶⁰

Los rasgos que definen el patrón de industrialización, según Fanjzylber, son los siguientes:

“a) participación en el mercado internacional basada casi exclusivamente en un superávit comercial generado en los recursos naturales, la agricultura, la energía y la minería y déficit comercial sistemático en el sector manufacturero a partir de 1982 (con la excepción de Brasil); b) estructura industrial concebida e impulsada con vistas fundamentalmente al mercado interno; c) aspiración de reproducir el modo de vida de los países avanzados tanto en el plano del consumo como, en grado variable, en el de la producción interna; d) limitada valoración social de la función empresarial y precario liderazgo del empresariado nacional público y privado en los sectores cuyo dinamismo y contenido definen el perfil industrial de cada uno de los países”.⁶¹

⁶⁰ *Ibid.*, pág. 103.

⁶¹ Fernando Fanjzylber, “Industrialización en América Latina: de la ‘caja negra’ al casillero vacío”, en *Cuadernos de la CEPAL*, núm. 60, Santiago de Chile, 1990. pág. 15.

Los países latinoamericanos hasta 1982 presentaban únicamente un saldo comercial positivo en agricultura, energía o minería y un déficit en el sector manufacturero. A partir de 1982, Brasil registra un superávit del sector manufacturero.

Ante esta situación, se realizaron cambios en la estructura productiva; sin embargo, no fueron suficientes para neutralizar los efectos negativos. Las medidas adoptadas tuvieron como consecuencia el ascenso del déficit en el sector manufacturero sin cambiar el superávit en los sectores de recursos naturales. La liquidez financiera internacional ayudó a amortiguar de manera circunstancial el impacto, pero la situación volvió a ser más grave en 1982 cuando el flujo neto de recursos fue negativo, acentuándose la caída de los términos de intercambio. El déficit manufacturero se concentró en las ramas de mayor dinamismo y contenido tecnológico: bienes de capital, química e industria automotriz.

Fanjzylber manifiesta que, en el conjunto de la región latinoamericana, las exportaciones industriales representan un porcentaje bajo de la producción industrial, y que, en el marco de su tecnología de producto, el proceso de fabricación ha sido concebido para abastecer al mercado interno.

La política de sustitución de importaciones fue un factor integrante del patrón de industrialización. En esta zona geográfica el costo horario del sector manufacturero fluctúa entre un séptimo y un veinteavo lugar respecto al que prevalece en los países desarrollados, con una tasa tributaria inferior y niveles de productividad que no alcanzan al 50% vigente en los países desarrollados. La experiencia internacional enseña que no es conveniente una apertura radical porque es necesario determinar sectorial y temporalmente un camino de aprendizaje tecnológico interno que pueda conducir al mercado internacional.

Tras diez años de la firma del Tratado de Libre Comercio (TLCAN) y la aplicación del modelo neoliberal con su característica de la apertura a ultranza y la liberalización comercial los resultados, en nuestra opinión, no son nada positivos. En el caso mexicano, hemos aterrizado en una grave fase de desindustrialización

del sector manufacturero, con un cierre masivo de empresas y despidos de trabajadores. Si bien es cierto que se obtuvo superávit comercial con Estados Unidos de 23.2 mil millones de dólares para 2003 (al comienzo del TLCAN el déficit comercial era de 2 400 millones de dólares), con los demás países con los que no se ha firmado ningún tratado se tiene un déficit de 31 mil millones de dólares, todo ello dentro de un marco de grave endeudamiento externo. Para México, la deuda externa total en 1990 ascendía a 117 000 millones de dólares; para 2003 alcanza la cifra de 138 082 millones de dólares.⁶²

Continuando con los planteamientos de Fanjzylber, nos dice que en el patrón de consumo de América Latina

“ha predominado la aspiración de reproducir el modo de vida de los Estados Unidos, [...] por sobre los objetivos de articulación nacional y sólida inserción internacional. Este hecho se aprecia por ejemplo, en la densidad de consumo de ciertos objetos caros (automóvil), que es mucho mayor que en otros países de industrialización tardía con un nivel de ingreso comparable; además, [...] se ha establecido la producción local de esos objetos para el mercado nacional con gran número de fábricas de escala reducida, estructuralmente incompatible en la mayoría de los países con las exigencias del mercado internacional. El acceso a estos bienes se ha facilitado calcando los mecanismos de crédito al consumo vigentes en los países de origen, con las inevitables consecuencias sobre el ahorro de las familias y la disponibilidad de recursos para la inversión”.⁶³

Fanjzylber asegura que en el aspecto alimenticio, en México y Brasil ha habido un importante deterioro en el sector agrícola. Si bien detectamos un incremento importante en la exportación de productos agrícolas, hay una elevación constante en el coeficiente de importación de cereales.

En el sector social, la cúspide de ingresos de la pirámide social ha intentado reproducir el patrón alimenticio de Estados Unidos; por tanto, se pretende superponer la dieta de los sectores medios y altos urbanos a los grupos campesinos y masas populares, cuya dieta en magnitud absoluta, el contenido de carne y leche, es muy precario.

⁶² CEPAL, Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2003, mayo de 2004, pág. 544.

⁶³ Fernando Fanjzylber, “Industrialización en América Latina: de la ‘caja negra’ al casillero vacío”, en Cuadernos de la CEPAL, núm. 60, Santiago de Chile, 1990, pág. 20.

El liderazgo de los sectores industriales más dinámicos se localiza en las ramas automotriz, química, y de bienes de capital, los cuales son los portadores del progreso técnico; en la mayoría de los casos, las empresas privadas nacionales ocupan un tercer lugar después de las públicas y las transnacionales.

La función empresarial en esta zona geográfica presenta muy poca valoración social. Los conglomerados privados nacionales no presentan una gravitación importante en la generación del PIB y su relación orgánica con el Estado es muy débil.

Fanjzylber considera que es difícil entender la modernidad y la orientación hacia el mercado interno sin la inseguridad del empresariado nacional. La existencia de estos tres factores permite comprender que, después de varias décadas de industrialización, continúe la inserción internacional por la vía de recursos naturales.

El hecho de intentar abrir los mercados internos mediante las novedades de escaparate debilita la precaria base empresarial y acentúa la inclusión por la vía de los recursos naturales. Fanjzylber asegura que es voluntarioso el intentar reforzar la base empresarial nacional aplicando el expediente de transferir la propiedad de empresas ya establecidas a factores como privatización o estatización; además de mantener constante un patrón de consumo difícilmente compatible con el crecimiento, en un contexto de disolución de flujos netos de capital hacia la región y de facilidad para las colocaciones privadas en el exterior.

La experiencia económica en otras regiones ha demostrado que para alcanzar los objetivos generales de desarrollo es fundamental avanzar en una articulación económica interna con el objetivo de solidificar la participación en la economía internacional. La unión interna a expensas de la inclusión mundial resulta más bien una casualidad.

De acuerdo con Fanjzylber, y desde nuestro punto de vista, especular que la economía mexicana iba a crecer y desarrollarse bajo el modelo neoliberal de apertura comercial ha tenido resultados verdaderamente adversos, con tasas de

crecimiento del PIB de .63 en promedio durante el periodo 2001-2003.⁶⁴ Para el caso de América Latina, el crecimiento promedio del PIB fue de 1.27 entre 2000-2003.⁶⁵

Para Fanjzylber, el denominado “patrón de industrialización”,

“caracterizado por la convergencia de la modernidad de escaparate, el cómodo mercado interno, la inserción internacional por la vía de los recursos naturales y la precariedad del empresariado nacional, refleja la debilidad [...] del núcleo endógeno de dinamización tecnológica. Modificar este patrón implicaría precisamente reforzar y articular ese núcleo y los subsistemas de bienes y servicios que lo integran”.⁶⁶

Algunas teorías sobre la industrialización consideraban que a menor tamaño del país mayor sería el grado de especialización industrial y diferente su composición en lo que se refiere a la estructura sectorial.

Al comparar estas afirmaciones sobre la situación real de la estructura productiva, se detecta que no ha sido el criterio fundamental para el diseño de las diversas políticas industriales. En varios países se han desarrollado sectores industriales no compatibles con la dimensión del mismo; por ejemplo, la rama siderúrgica y automotriz. También se observa que no se han desenvuelto rubros en los que existía compatibilidad, como es el caso de ciertos bienes de capital no seriados. Otro factor importante es el resultado de una protección elevada e indiscriminada por el acrecentado grado de fragmentación de la estructura productiva y la gran capacidad ociosa instalada durante periodos prolongados.

Fanjzylber arguye que en la magnitud relativa de la crisis industrial latinoamericana estuvieron presentes elementos de carácter externo, vinculados a los internos, de perfil estructural y de política económica. A partir de 1980, los países latinoamericanos experimentaron una crisis que afectó a la industria; su

⁶⁴ Banco de México, *Informe Anual del 2003*, México, cuadro A5, pág. 131.

⁶⁵ Elaboración propia. CEPAL, *Anuario Estadístico de la CEPAL 2003*, mayo de 2004, pág. 530.

⁶⁶ Fernando Fanjzylber, “Industrialización en América Latina: de la ‘caja negra’ al casillero vacío”, en *Cuadernos de la CEPAL*, núm. 60, Santiago de Chile, 1990. pág. 27.

efecto principal fue la restricción de divisas, debido a que esta división de la economía tiene un sector productivo con elevado contenido de importaciones y escasa capacidad exportadora; por consiguiente, un grave déficit comercial. La caída del ingreso nacional dañó de manera importante la demanda. En tanto, respecto a la oferta, la restricción de divisas hizo más difícil el acceso a insumos, repuestos y equipos, los cuales subieron sus precios. “La falta de experiencia y la naturaleza de la planta productiva le impidió, con escasas excepciones nacionales y sectoriales, compensar la caída del mercado interno con las exportaciones, a lo cual se agregó la elevación del tipo de interés y el sobreendeudamiento arrastrado desde el decenio de 1970”.⁶⁷

Entre los factores que influyen en la evolución de la crisis del sector secundario se encuentran: los grados de industrialización, la integración del aparato manufacturero, el volumen de las inversiones por sectores, el crecimiento del sector industrial en la séptima década del siglo pasado, la naturaleza y el impacto negativo del módulo externo, (relación de precios de intercambio, grado de endeudamiento, flujo de capitales, incidencia del tipo de interés y evolución del *quantum* de las exportaciones) y las políticas de carácter macroeconómico y sectorial que realizaron los diversos países durante la crisis.

En el periodo anterior al desequilibrio mencionado, las secciones más dinámicas de la región correspondían a la fabricación de material de transporte, la elaboración de productos químicos y el rubro de bienes de capital. Entre los menos dinámicos se encontraban los grupos de textiles, prendas de vestir y cuero. Posterior al periodo 1980-1983 se observan tres hechos principales: se desplaza el sector material de transporte y bienes de capital, al de calidad de menor dinamismo; ello se explica por su papel en el proceso de inversión, el impacto en la elevación de los tipos de interés y la caída del PIB. El mantenimiento de la química en el sector dinámico antes y durante la crisis es el reflejo de la gran difusión de ese tipo de mercancías en el total de la actividad productora (agrícola, minera, construcción y consumo no

⁶⁷ *Ibid.*, pág. 31.

duradero). El grupo de los alimentos se vincula con las necesidades fundamentales de supervivencia.

La situación del sector industrial hacia la década de los ochentas se puede definir, según Fanjzylber, de la siguiente manera: “márgenes relativamente elevados de capacidad ociosa [...] precaria situación financiera de las empresas asociadas con la caída del mercado interno; sobreendeudamiento; tipos elevados de interés; y, en varios países, impacto de sucesivas devaluaciones sobre las importaciones y el servicio de la deuda externa”⁶⁸.

La caída de la tasa de inversión en varios países alcanzó únicamente los niveles de reposición, ello condujo en el momento de agilizar el cambio tecnológico en el rubro de bienes de capital, al aumento de la antigüedad del parque industrial, incrementando el grado de obsolescencia técnica, además del debilitamiento, y en algunos casos el desmantelamiento, de grupos de diseño en fábricas, compañías de ingeniería y la disminución de la mano de obra industrial que fue desplazada a otras actividades.

Desde nuestro punto de vista, en América Latina en el año 2002, con un porcentaje de la población mundial del 8.46% (524.9 millones de habitantes)⁶⁹ continúa presentando problemas de desequilibrio comercial, aun después de la aplicación del modelo neoliberal, y de la apertura comercial a ultranza en los primeros años del 2000, observamos los siguientes factores:

Si bien es cierto que existe un crecimiento importante de las ventas al exterior, en particular, resultan ser mayores las importaciones manufactureras en relación con las exportaciones en el mismo rubro. Así, las exportaciones manufactureras pasaron, en millones de dólares, de 48 752.94 en 1990 a 168 741.30 en el 2001; y

⁶⁸ *Ibid.*, pp. 34-35.

⁶⁹ The World Bank, *2004 World development indicators*, Washington, D.C., E. U., pág. 40.

las importaciones manufactureras, de 83 740.47 en 1990 a 295 442.62 en 2001. Es decir, el déficit para el 2001 se ubica en -126 701.32 millones de dólares.⁷⁰

En este sentido, podemos advertir que el neoliberalismo en América Latina ha auspiciado el ensanchamiento de las exportaciones totales latinoamericanas, pero no ha resuelto los problemas del desequilibrio inherentes de la industria manufacturera. En cambio, se ha amparado la desindustrialización; el valor añadido en la industria como porcentaje del PIB para esta región del planeta pasó de 36% en 1990 a 32% en el 2001; y el valor añadido en la industria manufacturera como porcentaje del PIB pasó de 24% en 1990 a 20% en el 2001. En contraste, el valor añadido del sector servicios fue de 55% en 1990 y de 60% en 2001.⁷¹ Por su parte, el coeficiente de desindustrialización (importaciones/ PIB industrial) nos da el siguiente resultado: en 1990 era de 0.29 y en el año 2001 de 0.59; es decir, se acentúa.⁷²

Este avance en las ventas al exterior y el crecimiento del promedio anual en porcentaje de la industria latinoamericana, que pasó de 1.4 en 1980-90 al 2.9 en 1990-2001, no han solucionado el crecimiento del PIB. Así, en el periodo 2000-01 el crecimiento del PIB fue de 0.4, y el porcentaje de crecimiento del PIB per cápita fue de -1-1.⁷³

1.7. Aldo Ferrer

Aldo Ferrer argumenta que en América Latina existen dos tipos de capitalización: la extensiva y la intensiva. Se encuentran ciertos factores que estimulan la capitalización intensiva. Un gran flujo de inversiones de los países poco desarrollados proviene de los centros industriales. Y dentro de estas inversiones extranjeras una proporción considerable es del tipo "directo", que se orientan de

⁷⁰ 03 The World Bank development indicators. Washington, D.C., p.p. 204 y 208.

⁷¹ Ibid., pág. 192.

⁷² Elaboración propia con base en los datos proporcionados por: The World Bank, 03 World development indicators. Washington, D.C., E.U., pp. 192 y 208.

⁷³ The World Bank. 03 World development indicator. Washington, D.C., E.U., pp. 16 y 188.

manera preferente a las actividades primarias. En ellas se presenta una capitalización intensiva. En relación a las inversiones extranjeras directas, se aplica una densidad de capital muy parecida a la de los centros industriales.

La razón de que la capitalización en los países poco desarrollados sea de tipo intensivo obedece a que gran parte de los bienes de capital utilizados en estas naciones proviene de los ejes industriales.

“Esos bienes de capital importados responden a las necesidades del progreso económico de esos centros que, como se sabe, está caracterizado por la capitalización intensiva. Por lo tanto, los equipos importados son de alta densidad de capital, superior a la densidad media en las distintas actividades vigentes en los países poco desarrollados. En otros términos, el empleo de bienes de capital importados en los países poco desarrollados reviste con el carácter de capitalización intensiva a aquellas inversiones que utilizan esos equipos importados”.⁷⁴

La inversión en los países poco desarrollados se encuentra en manos de empresarios privados, ello favorece que ésta sea de tipo “intensiva” cuando ofrece las posibilidades de mayores ganancias.

En las naciones escasamente desarrolladas, la disminución de los salarios reales o su incremento a un ritmo menor que el de la productividad ocasionará no un encogimiento de la demanda efectiva en el sentido keynesiano, sino una contracción de la dimensión del mercado, en particular para las industrias de consumo popular. Como es planteado por la CEPAL, la insuficiencia de la demanda está ligada a la estructura prevaleciente de la distribución del ingreso.

En nuestros países, la tendencia a imitar las formas de vida de los países industriales conforma un formidable obstáculo al ahorro y a la acumulación de capital. Estos modelos de vida sólo son compatibles con los altos niveles de ingresos de los países desarrollados, que al mismo tiempo mantienen normas elevadas de consumo y la acumulación de capital necesaria para la continuación del progreso económico. Esta idea de imitar esos moldes de vida en los países

⁷⁴ Aldo Ferrer, “Distribución del ingreso y desarrollo económico”, en *El Trimestre Económico*, vol. XXI, México, abril-junio de 1954, núm. 2, pág. 145.

poco desarrollados, con su bajo nivel de ingreso, promueve que todo el ingreso disponible sea absorbido por el consumo. Se presenta así la imposibilidad de acelerar la tasa de capitalización. En efecto, la elevación de la productividad depende principalmente de la absorción del ritmo de acumulación de capital. Si el consumo absorbe casi todo el ingreso disponible la tasa de ahorro será muy baja, y muy lento el ritmo de crecimiento.

En los países de estrecho desarrollo, una alta proporción del ingreso se concentra en un grupo reducido de la población. Si tomamos en cuenta las pautas de consumo de esos grupos de altos ingresos, se puede afirmar que cuanto más desigual sea la distribución del ingreso, estarán más lejos la composición de la demanda y la estructura de la producción de reflejar las necesidades de progreso económico.

Uno de los problemas fundamentales de las economías atrasadas es la insuficiencia de algunos recursos productivos, en particular capital, mano de obra y personal de dirección. Las pautas de consumo de los grupos de altos ingresos limitan de manera significativa el volumen de ahorro disponible para la inversión. Sin embargo, la inversión que se lleva a cabo en los países de exiguo desarrollo no se orienta hacia las actividades más convenientes para alcanzar un florecimiento económico y un incremento del ingreso. Así, según Aldo Ferrer, para 1947 la inversión improductiva en la región era cercana al 50%.

Ahora bien, respecto a la relación entre esas pautas de consumo y el proceso de industrialización, Ferrer considera que:

“La posibilidad de expansión de la producción de los bienes de consumo popular, especialmente los manufacturados, y la formación de capital básico dependerán fundamentalmente de que los grupos de bajos ingresos aumenten sus ingresos por encima del nivel de subsistencia y de que el Estado participe en forma creciente del ingreso nacional para destinarlo a la formación de ese capital. El aumento de los ingresos disponibles de las grandes mayorías nacionales para el consumo de artículos manufacturados ampliará el mercado de los mismos, estimulará la inversión en esas ramas de la producción y permitirá la producción en gran escala con todas las economías internas y externas consecuentes. Si en cambio persiste, y aun se agrava, la desigual distribución del ingreso, aumentará la cantidad de los factores

productivos que se malgastan en bienes totalmente innecesarios para la elevación del nivel de vida y la acumulación de capital, y persistirá el círculo vicioso de miseria y más miseria en los países menos desarrollados".⁷⁵

En efecto, Ferrer asevera lo siguiente:

a) La desigualdad en la distribución del ingreso es uno de los principales obstáculos del desarrollo económico de los países poco desarrollados.

b) La alta propensión a consumir de los grupos de altos ingresos, al alentar las pautas de consumo propias de las economías desarrolladas, limita el margen de ahorro, retarda la formación de capital, y por consiguiente es una de las mayores trabas al incremento de la productividad.

c) La elevada proporción de la inversión improductiva sobre la inversión total, reduce el producto por unidad de capital, y por consiguiente hace más lenta la simetría de crecimiento de la producción, ello se atribuye en gran parte a los desniveles en la distribución del ingreso.

d) Las fuertes desigualdades en la estructura distributiva del ingreso mantienen muy estrecho el mercado de las mercancías de consumo popular y por tanto obstaculizan los beneficios de la producción en gran escala de esas actividades y desalientan la inversión de las mismas.

e) La marcada desproporción en la distribución del ingreso en nuestros países es la principal causante de la inadecuada repartición de los recursos productivos; es decir, la elevada participación del consumo superfluo y de la inversión improductiva sobre el gasto total.

Este investigador sostiene que una experiencia del desarrollo latinoamericano entre los años cuarentas y setentas es que los alcances del proceso de sustitución de importaciones y de modernización del sistema productivo fueron muy limitados y no lograron disolver el desempleo y la marginalidad, heredadas del modelo de

⁷⁵ *Ibid.*, pp. 179-180.

crecimiento hacia afuera y de los enclaves exportadores vinculados al mercado internacional. En este marco, la brecha entre los grados relativos de productividad e ingresos reales, así como entre los sectores modernos y tradicionales se amplió, lo que hizo más profunda la desigualdad social. La concentración del proceso de cambio tecnológico y la acumulación de capital en sectores limitados del sistema productivo y de la fuerza de trabajo se encuentran vinculados a una fase de modernización.

“La importación de pautas de consumo, bienes de capital y tecnología desde los países industrializados distorsionan la composición de la demanda y la asignación de recursos. De este modo, las desigualdades en la distribución del ingreso y la dependencia externa convergieron para profundizar las fracturas del sistema productivo y las desigualdades sociales. La dimensión del desempleo y la marginalidad en la América Latina cuestiona definitivamente los resultados del desarrollo apoyado en el modelo tradicional de sustitución de importaciones y extranjerización de los sectores dinámicos”.⁷⁶

La dependencia externa frustra las posibilidades de desarrollo, no existe ningún elemento que permita el desarrollo en el marco de la dependencia y en cambio agrava las diferencias sociales y las fracturas del sistema productivo.

En la región se detectan avances notables en la capacidad interna de administrar y movilizar recursos productivos. Las reformas adoptadas en los regímenes de transferencia de tecnología para la propiedad industrial e inversiones extranjeras entre los miembros del Grupo Andino y otros países latinoamericanos, son ejemplos notorios de la capacidad interna creciente de orientar el cambio tecnológico, controlar y movilizar los recursos propios, de negociar los intereses del exterior a partir de una posición muy sólida en relación con el pasado.

En América Latina la experiencia de la sustitución de importaciones y el ensanchamiento del autoabastecimiento de la demanda interna del consumo e inversión no eliminó la vulnerabilidad externa. El desequilibrio crónico que prevalece en gran parte de la región no se puede entender como una manifestación de la insuficiencia de recursos internos para financiar el desarrollo,

⁷⁶ Aldo Ferrer, *Economía internacional contemporánea*, FCE, México, 1976, pp. 162-163.

el cual genera, un déficit en la balanza de pagos en cuenta corriente. La coexistencia de recursos ociosos, la subutilización de la capacidad productiva y el desequilibrio externo indican que éste es resultado de la incapacidad del sistema productivo para orientar suficientes recursos a la exportación. En otros términos, el problema central es el de la brecha entre el valor de las divisas y no el del ahorro. Se identifican tres causas posibles:

- a) El lento crecimiento de largo plazo de las exportaciones de productos primarios,
- b) El bajo nivel de exportaciones de manufacturas en relación al peso relativo creciente adquirido por el sector industrial,
- c) La estabilización con tendencia ascendente del coeficiente de importaciones.

El desequilibrio externo crónico ha generado el incremento del endeudamiento externo, hasta el punto en que los servicios de la deuda se han convertido en una pesada carga. Las crisis frecuentes en la balanza de pagos de varios países, las necesidades de refinanciar las deudas y la obtención de nuevos créditos para el mantenimiento del nivel de importaciones, constituyen una limitación muy seria para la autonomía en la conducción de la política económica. Superar el desequilibrio externo es un requisito clave para el desarrollo y la afirmación de la autonomía frente al resto del mundo.

Sin embargo, creemos importante mencionar que, dentro del marco que nos ha venido planteando Ferrer, la aplicación del modelo neoliberal en América Latina, ha dado resultado en cuanto al crecimiento de las exportaciones al registrarse un crecimiento de éstas, de tal manera que en los últimos años asistimos a una reducción muy importante de un estado deficitario de la balanza comercial de la región, al pasar de un déficit de -22 899 millones de dólares en 2001 a un superávit de 27 673 de millones de dólares, en 2003.⁷⁷ No obstante, el desempleo

⁷⁷ CEPAL. *Anuario estadístico de la CEPAL 2003*, mayo de 2004, pág. 539.

urbano en América Latina ubicó su tasa media de 6.6 a 8.9 en 2002.⁷⁸ La pobreza en esta región del mundo pasó de 36 millones de personas que vivían con menos de un dólar al día en 1981, a 50 millones de seres humanos en las mismas condiciones para 2001.⁷⁹ En otras palabras, crecieron las ventas al exterior, se solucionó el desequilibrio comercial, pero las condiciones de vida de la población no reflejaron estos beneficios.

Ferrer reitera que en las exportaciones del sector manufacturero y la sustitución de importaciones, realizadas por las grandes empresas, es evidente el dominio de la propiedad, el cambio tecnológico, la gestión de las corporaciones industriales, la defensa del ingreso real de los factores internos de la producción y la consolidación de una posición independiente en el mercado internacional de bienes industriales. Los anteriores son elementos fundamentales para alcanzar las metas de integración de los perfiles de la manufactura.

En América Latina se detecta que el desarrollo de los sectores modernos es insuficiente para absorber el desempleo y la marginalidad, y que éstos no pueden eliminarse con la producción de las artesanías, la agricultura tradicional y los servicios urbanos de muy baja productividad con procesos externos. Se deben eliminar desde adentro, nos dice Ferrer, de las actividades en que predominan el desempleo, la subutilización de la fuerza de trabajo y los niveles más bajos de producto por hombre ocupado. Es necesario enfrentar el problema a través de una estrategia de despliegue industrial orientada a expandir las actividades innovadoras, en tanto frontera tecnológica; y de manera simultánea elevar la productividad y los ingresos reales en las operaciones tradicionales.

Controlar los recursos naturales, el mercado interno y el proceso de cambio tecnológico y acumulación de acervos del sector secundario requiere la producción interna de bienes de capital. Es necesario integrar la demanda interna de conocimientos con la oferta creada por los sistemas nacionales de ciencia y

⁷⁸ *Ibid*, pág. 532.

⁷⁹ Banco Mundial / *Indicadores del desarrollo mundial, 2004*.

tecnología, así como estudiar la viabilidad de las nuevas políticas del capital extranjero y transferencia de tecnología. Esta nueva situación que se está generalizando no depende de la formación de un nuevo *modus vivendi* con los intereses foráneos. Está en función,

“en primer lugar, de la articulación de estructuras de poder interno capaces de replantear la inserción internacional de las economías latinoamericanas y del fortalecimiento de la capacidad interna de asumir el liderazgo del desarrollo. Por otra parte, el efecto distorsionante sobre la asignación de recursos y la distribución del ingreso derivado de la imitación de pautas de consumo de los países desarrollados sólo puede enfrentarse, en sus raíces, a través del dominio interno del proceso de cambio tecnológico y equipamiento. No se trata sólo de que las desigualdades preexistentes en la distribución del ingreso fomentan el *efecto de demostración*, esto es, la importación de pautas de consumo de los centros desarrollados que sólo están al acceso de grupos reducidos de las poblaciones latinoamericanas. Se trata, también, que las formas tradicionales de la transferencia de tecnología desde esos centros, la compra y explotación de marcas de prestigio internacional, las operaciones de las subsidiarias y su integración en la estrategia de desarrollo, cambio tecnológico y equipamiento de sus matrices, fomentan la penetración de pautas de consumo que no reflejan las necesidades más amplias de las sociedades latinoamericanas. En otros términos, es al nivel de la producción, de la política de inversiones y de cambio tecnológico que deberán enfrentarse, primariamente, las distorsiones engendradas por la imitación de pautas de consumo de los países avanzados”.⁸⁰

Ferrer considera que la propuesta del crecimiento “hacia adentro” se refirió al aumento de la capacidad de autoabastecimiento de la demanda interna de consumo e inversión y por consiguiente la reducción del coeficiente de importaciones. La meta de la sustitución de importaciones era de carácter cuantitativo. Esta política económica tuvo sus limitaciones:

a) No disminuyó la dependencia de los abastecimientos importados a pesar de la fuerte reducción del coeficiente de importaciones. La permuta permanente de la estructura productiva y la penetración del cambio tecnológico condujeron al inicio de mayores demandas de importaciones por cada bien que se dejaba de importar y sustituía la producción interna.

⁸⁰ Aldo Ferrer, *Economía internacional contemporánea*. FCE, México, 1976, pág.169.

b) Profundizó los problemas del desempleo, la marginalidad y una inequitativa distribución del ingreso.

c) Favoreció la penetración de las subsidiarias de las corporaciones transnacionales en las industrias de más rápido crecimiento.

De lo anterior se desprende, de acuerdo con este investigador, que el crecimiento hacia adentro se plantea en nuevos términos. Es un proceso cualitativamente orientado a integrar los perfiles industriales mediante el desarrollo de las empresas de mercancías de uso intermedio, a través de la ampliación de la producción de bienes de capital, en particular de maquinaria no eléctrica, que incorpora la renovación tecnológica en el nivel de cada sector productivo. Se pretende así sustituir la tecnología importada por innovaciones generadas o creadas internamente; adecuar, transformar y fijar la técnica adquirida en el exterior a partir de su desagregación y asimilación por los cuadros especialistas nacionales y mezclar factores de la producción a nivel de los proyectos a partir de la propia capacidad de gestión. En otras palabras, lo importante es la integración de la demanda interna de bienes y servicios con la expansión de la producción, con niveles cada vez mayores de capital y tecnologías empleadas por hombre ocupado.

“Es decir, se trata de cerrar la brecha tecnológica existente actualmente en relación a los países industrializados. Por otra parte, este nuevo tipo de crecimiento hacia adentro impone el mantenimiento del equilibrio externo y la expansión y diversificación de las exportaciones para cubrir las acrecentadas demandas de importaciones. El crecimiento hacia adentro no sería, en estas condiciones, un modelo de desarrollo autárquico sino autónomo, esto es, asentado en la negociación con el resto del mundo a partir del poder nacional de decidir sobre la asignación de factores, el proceso de acumulación, el cambio tecnológico y la distribución del ingreso”.⁸¹

En los primeros años del presente milenio, aun con el comportamiento positivo de las exportaciones manufactureras, no ha sido posible lograr un proceso de industrialización. Estas ventas aún son menores a las importaciones del sector manufacturero. Este subcontinente no ha sido competente en producir bienes de

⁸¹ Aldo Ferrer, *Economía internacional contemporánea*, FCE, México, 1976, pp. 170-171.

capital. Así, en lugar de tener una fase propia de industrialización en la manufactura, nos enfrentamos a un proceso de desindustrialización y fragmentación de la industria en un marco de creciente endeudamiento externo. No ha sido suficiente el incremento de las ventas en el extranjero para solucionar los problemas estructurales de nuestra región.

1.8. Pedro Vuskovic

Vuskovic asegura que en la actualidad existe un reconocimiento generalizado en relación a la crisis económica que afecta a América Latina desde los primeros años de la década de los ochenta, siendo la más grave que ha enfrentado la región desde la crisis de los años treinta.

En los países del subcontinente se ha registrado inestabilidad en el crecimiento, dentro de una tendencia de largo plazo hacia el estancamiento. La urbanización y la industrialización no tuvieron como resultado un reparto más equitativo de los frutos del conocimiento. Estos rasgos de la distribución del ingreso influyeron en la conformación de una estructura productiva, que además le da privilegio a las demandas de quienes reciben altas cuotas de poder de compra. De esta forma se generó una dinámica de desigualdad, que estuvo presente en términos generales en los diversos países latinoamericanos.

Es necesario señalar otra característica: la insuficiente integración interna de los sistemas económicos nacionales latinoamericanos. Ello favorece la prolongación y profundización de la dependencia externa y la incapacidad para generar dinámicas autónomas de crecimiento. Es un esquema industrializador muy débil con orientación hacia la demanda diversificada y cuando es posible hacia las exportaciones.

También hay que señalar importantes diferencias entre las diversas economías de la región, que se encuentran subordinadas por los respectivos niveles medios de desarrollo. En todos los casos, está presente la subordinación de las dinámicas de crecimiento interno a la capacidad para importar.

Vuskovic relaciona su análisis con el de Prebisch al señalar que la crisis es el

“fenómeno contemporáneo que está afectando a la economía mundial en su totalidad [...] se trata de una crisis “planetaria”: crisis del capitalismo, como expresión no sólo de factores circunstanciales sino de problemas de fondo[...] la raíz de la crisis estaría en la discrepancia entre el ritmo de acumulación y el ritmo del gasto”.⁸².

Vuskovic, critica a Prebisch en el sentido de que cuando hace

“su referencia particularizada al capitalismo desarrollado, [Prebisch] rechaza la idea de que haya perdido la “capacidad expansiva” que exhibió en la fase previa de gran acumulación de capital, e incluso sugiere que la crisis sería más bien “una consecuencia del vigor del capitalismo, de sus incesantes innovaciones tecnológicas, de su amplitud probada de extender el bienestar material a grandes masas humanas”. Se trataría ahora de fenómenos nuevos y complejos, derivados de la evolución técnica, las contradicciones que suscita y sus consecuencias en la estructura de la sociedad y en las relaciones entre “centro” y “periferia”. Y por lo mismo, ‘no podríamos comprender esta crisis en el ámbito latinoamericano fuera del contexto global del sistema’”⁸³.

Según Vuskovic, la situación económica en América Latina al inicio de los noventa tenía que enfrentar dos tipos de fenómenos, caracterizados por la CEPAL de la siguiente manera:

a) Un conjunto de problemas y desajustes estructurales, a tal grado, que se encuentra comprometida la continuación del desarrollo.

b) La crisis como tal tiene un carácter de tipo coyuntural: de manera esencial se le puede identificar con la agudización de los desequilibrios financieros externos y está determinada en gran medida por elementos externos.

De ahí que sean necesarios dos programas sucesivos de política económica: uno para resolver la crisis y otro para asumir la tarea de transformaciones estructurales.

⁸² Pedro Vuskovic, “Economía y crisis”, en *América Latina hoy*, Editorial de la Universidad de las Naciones Unidas y Siglo XXI Editores, México, 1990, pág. 25.

⁸³ *Ibid.*, p. 25

Vuskovic indica cómo el FMI ha interpretado la crisis del pensamiento neoliberal, en la expresión de los siguientes problemas:

Las consecuencias en las economías de los países latinoamericanos fueron producto de la recesión que atravesaron los países desarrollados. Esta situación provocó que la demanda de importaciones provenientes de América Latina ocasionara graves descensos en los precios internacionales de los productos primarios; a la vez que contrajo los recursos en forma de préstamos y los niveles de las inversiones extranjeras directas. A estos elementos se les unió el aumento extraordinario de las tasas de interés, teniendo un grave impacto negativo sobre la capacidad para importar; por lo que fue necesario contraer las importaciones de forma abrupta e inmediata.

Vuskovic también relata cómo el origen de la crisis suscitó

“una serie de ‘excesos’ en que se habría incurrido en las conducciones internas de las políticas económicas, manifiestos entre otras cosas en una expansión excesiva de las conquistas sociales de los trabajadores, aumentos desmedidos del gasto público y los subsidios, expansión del endeudamiento externo sin correspondencia con el fortalecimiento de la capacidad de pagos, y sobredilatación del Estado y los controles, en desmedro de la eficiencia⁸⁴.

La denominada sobredilatación se refiere a la proliferación de empresas públicas en sustitución de las privadas, la nula creación de un clima económico que desestime la fuga de capitales, el poco aliento otorgado a las inversión extranjera, etcétera.

Las causas de los desequilibrios que nos enumera Vuskovic, de acuerdo con el FMI, provienen de una ejecución de políticas equivocadas que propiciaron la sobrevaluación de las monedas y los excesos de demanda global, alejando de la “normalidad” al conjunto de relaciones económicas. Es necesario añadir a los cambios ocurridos en la economía mundial el enfoque monetario de la balanza de pagos.

⁸⁴ *Ibid.* pág.26.

La interpretación marxista de la crisis sería:

“En primer término, como una fase de la crisis general del capitalismo, es decir, del proceso histórico que lleva a la desaparición del sistema, que abarca un amplio periodo. En segundo lugar, como una crisis económica estructural de lento crecimiento, que comprende tanto la crisis de regulación monopolista de Estado como otros factores y marca una fase relativamente larga. Y finalmente, como una crisis cíclica eminentemente coyuntural, que tiene su origen en la clásica anarquía de la producción capitalista”⁸⁵.

Vuskovic sustenta que estos movimientos cíclicos se identifican con la crisis cíclica de los años 1974-1975, ocasionada por una sobreproducción de materias primas (alimentos y energéticos.) En este sentido, se supone que dicha crisis habría afectado poco a los países latinoamericanos; sin embargo, la recuperación fue enfrentada por la creciente internacionalización del sistema, aumentando las importaciones de los países capitalistas desarrollados, así como la colocación de capital monetario, préstamos e inversiones directas en el mundo subdesarrollado. La posterior crisis cíclica de 1980-1982, a diferencia de la anterior, presenta una sobreproducción generalizada de mercancías industriales y materias primas, además no se encuentra acompañada de sobreproducción de capital.

La situación en América Latina, explica Vuskovic, corresponde con este análisis. En los años setentas el crecimiento global de la región fue superior al de los países industrializados, y durante el periodo de crisis cíclica de 1974-1975 su caída fue menor, más corta su duración y más importante su recuperación. En relación al periodo de 1980-1982, se detecta en la región un retroceso muy grande en sus niveles de actividad: presenta contracción del sector externo, declive de las inversiones, fuga de capitales, deterioro de las condiciones generales de vida; cuestiones que no han cambiado y que se han denominado “crisis en estado de reposo”.

La recuperación de la crisis cíclica de 1974-1975 tuvo como base una gran extensión de las relaciones económicas internacionales, lo que condujo a la región latinoamericana a un nivel de integración más profunda con la economía

⁸⁵ *Ibid.*, pág. 28.

internacional: las empresas transnacionales ocupan posiciones claves, tienen mucha influencia en los centros nacionales de decisión e inciden en el funcionamiento del conjunto de las economías nacionales. América Latina recibe el impacto del conjunto de la crisis financiera, la restricción del crédito, el aumento de las tasas de interés, el retiro de los capitales y las mayores remesas de las empresas transnacionales; elementos que precipitan la “crisis de la deuda” y de modo general de la balanza de pagos. Durante la década de los ochentas se presenta una incongruencia entre el objetivo de lograr mayores niveles de inserción en la economía mundial y la ruptura objetiva del proceso de integración que es la internacionalización.

Al postular su interpretación de la crisis en América Latina: Vuskovic presenta dos proposiciones básicas. La primera coloca a la deuda externa acumulada en los países de América Latina en el centro de la crisis actual, y sostiene que es un factor decisivo en el cual es necesario asumir que los términos de la deuda son impagables.

La segunda propuesta apunta que no bastaría con solucionar el problema de la deuda. Es fundamental corregir las raíces del intercambio desigual y vigilar la vigencia del nuevo orden internacional.

El patrón de desarrollo que predominó entre la década de los cincuenta y los ochentas es la expresión, en esencia, de una estrategia

de “industrialización sustitutiva y de expansión y diversificación de exportaciones. En el curso de esa estrategia se identificaron dos fuentes de dinamismo: la demanda externa, cuya inestabilidad motivaba fases de menor o mayor intensidad del crecimiento, y las demandas internas de consumo de los sectores sociales beneficiados por la concentración del ingreso, cuya dimensión absoluta relativamente baja y su amplísima diversificación impusieron el sello de industrialización⁸⁶.

Según Vuskovic, estos dos ejes dinámicos han perdido capacidad para seguir cumpliendo con el dinamismo que sustente la continuidad del desarrollo. Se puede afirmar que ésta es una crisis del sistema de relaciones externas de América

⁸⁶ *Ibid.*, pág. 42.

Latina, tanto en el plano del comercio como en el de las conexiones financieras. Estas últimas se encuentran condicionadas por la deuda, que continuará representando un gravamen cuyo saldo será cubierto por el ahorro interno y los ingresos de exportación. Además, la demanda externa no acata ningún papel significativo, como factor de impulso eficiente al desarrollo latinoamericano.

Acerca de la dinámica de la demanda interna, mencionaremos la limitación de los mercados internos, que constituyó una penuria constante en el proceso de industrialización sustitutiva. En la búsqueda de políticas económicas que permitieran superar estas restricciones, encontramos la protección hacia la industria nacional frente a la competencia externa, el crédito al consumo, una reforma agraria que permitiera que las masas rurales tuvieran acceso a los consumos de productos manufacturados y los esquemas de integración económica latinoamericana regional y subregional.

En este sentido, la cada vez mayor diversificación del aparato productivo se adecuó y apoyó en las demandas de las capas de altos ingresos y en la concentración progresiva del ingreso nacional. En épocas anteriores, la concentración podía ser censurable, pero cumplía un cometido económico “positivo”, de impulso a un ascenso económico global que en algún grado se proyectaba sobre la totalidad del sistema. Ahora en cambio, se puede afirmar que con la crisis, y a partir de ella, se da una situación novedosa en la que la concentración no podía continuar constituyéndose en un factor dinamizador del sistema en su totalidad. Esa función ha quedado extenuada también en los niveles de concentración ya alcanzados.

Dentro de este marco del patrón exportador-concentrador tuvieron su origen los grandes desajustes estructurales: el desequilibrio externo, motivado más por una “voracidad importadora” que por la insuficiencia de las exportaciones; “la estructuración productiva, acomodada a la demanda externa y a las demandas internas de alto ingreso es incapaz de generar o sustentar una dinámica de desarrollo propia; la subutilización de la fuerza de trabajo (desempleo y subempleo), que de ninguna manera se corrige espontáneamente con el crecimiento; la acumulación cada vez mayor de grandes ‘déficits sociales’ ”.⁸⁷

⁸⁷ *Ibid.*, pág. 43.

Vuskovic reitera que las políticas de ajuste con las que se intenta responder a la crisis agudizan aún más los desajustes estructurales. Porque ellas son parte de la crisis misma, y no hay salida si no se les resuelve.

Los términos en que se llevan a cabo las relaciones económicas externas conforman un freno para la reactivación de la recuperación de una dinámica estable para el desarrollo. Por ello, recalca Vuskovic, deben emprenderse acciones claves en áreas fundamentales,

a) La deuda externa, el pago de los servicios que absorban grandes proporciones del ahorro interno y los ingresos corrientes de exportación. Es muy difícil dar solución de fondo a este problema; resulta ser un prerrequisito de cualquier política inmediata de superación de la crisis, que tenga como objetivo la construcción de nuevas dinámicas de desarrollo.

Una posibilidad sería la de apelar al hecho de que la deuda ya no es problema de acreedores y deudores, sino que conforma uno de los problemas cruciales para toda la "comunidad internacional". Por lo tanto, hay que llevarla a la instancia correspondiente: la Organización de las Naciones Unidas. Es en este lugar donde pueden abrirse algunas soluciones viables y definitivas como podría ser la constitución de un fondo internacional que asuma la deuda del mundo subdesarrollado, conformado con aportaciones de todos los países en relación con su respectivo ingreso nacional.

b) Con respecto a las exportaciones, el descenso progresivo de la demanda de productos primarios por parte de los países capitalistas desarrollados, y la regulación que ejercen a través de sus prácticas proteccionistas sobre la participación en sus mercados de productos manufacturados procedentes de los menos desarrollados; limitan gravemente las posibilidades de corto plazo para las ventas de América Latina hacia esas naciones. A largo plazo las perspectivas son más frágiles, por las consecuencias del gigantesco recambio tecnológico en el que están avanzando los países industrializados.

En estas condiciones resulta importante la reorientación sistemática para avanzar hacia una mayor diversificación geográfica del comercio exterior: intensificar la relación sur-sur; es decir, plantear nuevas fórmulas de integración económica en América Latina.

c) Una de las principales condiciones es la de contar con una necesaria capacidad para importar abastecimientos externos que resultan ser indispensables. Es fundamental una política económica alternativa referida a la adopción de un esquema estricto de prioridades para las importaciones de bienes y servicios, así como el establecimiento de un apropiado sistema de control de estas prioridades.

Desde nuestro enfoque, el problema de la deuda externa es muy grave, justamente porque succiona recursos que podrían ser invertidos en impulsar la industria, y el desarrollo económico de la región. En efecto, la deuda externa total de América Latina era en 1990 de 475 374 millones de dólares y en el 2003 de 743 073.⁸⁸ La transferencia neta de recursos de América Latina de 2000 a 2003 alcanzó la cifra de -71 536 millones de dólares.⁸⁹

1.9. Ruy Mauro Marini

Marini nos propone los esquemas de reproducción del capital, como elementos de gran actualidad por su aplicación a las naciones dependientes. Para la explicación de la industrialización en América Latina abordaremos sus principales tesis.

Su importancia radica en una razón concreta: el notable desequilibrio intersectorial que se observa en dichas economías. Este fenómeno tiene su expresión en la tendencia al crecimiento desproporcionado de la producción de artículos suntuarios en relación a los medios de producción y de bienes de consumo necesario. Esta inestabilidad se combina con el predominio en la producción

⁸⁸ The World Bank, 03 World development indicator, Washington, D.C., E. U., pág. 248. y CEPAL. Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2003, pág. 544.

⁸⁹ CEPAL. Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2003, pág. 542.

suntuaria de capital extranjero y por consiguiente, de tecnología superior a la media, estructuras monopólicas y manipulación de precios.

Ahora bien, resulta importante, el conjunto del capital social en circulación, que engloba también las mercancías destinadas al consumo individual; ello es especialmente significativo en lo que se refiere a la circulación de la plusvalía.

En efecto, aunque la forma $M...M'$ ofrece la ventaja de considerar a la clase obrera no sólo como productora, sino también como consumidora, en ello no va implícito sino un cambio de forma de v , ya comprendido en las formas D y P , mientras que la plusvalía no acumulada que se realiza mediante el consumo individual de los capitalistas, se veía excluida en estas formas y sólo se contempla cuando se analiza el ciclo con arreglo a M .

Desde del punto de vista estrictamente económico[...] lleva a Marx a establecer los dos grandes sectores de la producción: medios de producción (I) y medios de consumo (II); a distinguir en este último dos subsectores: medios de consumo necesario (IIa), que se destinan al consumo de los trabajadores, y medios de consumo de lujo (IIb), que la clase capitalista compra al gastar su plusvalía como renta y no como capital, es decir, al atender a su consumo individual.

Al analizar las proporciones en que, año con año, deben intercambiarse las mercancías producidas en ambos sectores, Marx establece determinadas regularidades para asegurar el desarrollo normal del proceso de reproducción, que Bujarin resume como sigue:

a) en la reproducción simple, la suma de los réditos del sector I deber ser igual al constante del sector II o: $I(v+p)=IIc$

b) en la reproducción ampliada, todo el nuevo capital variable del sector I y la parte de la plusvalía del mismo que se consume improductivamente deben ser igual al nuevo capital constante del sector II o:

$$I(v+*v+*p)=II(c+*c)$$

en donde p expresa la parte de la plusvalía consumida improductivamente y v la parte acumulada⁹⁰.

Este razonamiento se desarrolla sobre la base de tres supuestos principales:

“a) Se trata de una economía capitalista pura; es decir, el objetivo de estos esquemas es analizar las condiciones de reproducción del modo del sistema capitalista y no sus conexiones con otros modos de producción.

b) El considerar la existencia de dos clases únicamente: capitalistas y otros, y por lo tanto de plusvalía y salarios.

⁹⁰ Ruy Mauro Marino, “Plusvalía extraordinaria y acumulación de capital”, en *Cuadernos Políticos*, núm. 20, abril-junio de 1979, Ediciones Era, México, pp.19 - 20.

c) El establecimiento de una escala de reproducción sobre la base de la misma productividad, la misma duración e intensidad del trabajo acarrea también el acrecentamiento del valor de la fuerza de trabajo, con lo que debe subir tanto su precio como el salario. Así, para ampliar la cuota de plusvalía, o para que ascienda en grado más que proporcional el aumento de la intensidad del trabajo, es necesario aunque de manera independiente se incremente el precio y el salario de la fuerza de trabajo o que ésta se remunere por debajo de su valor; es decir, que sea objeto de una superexplotación. En este sentido, el “aumento de *precio* de la fuerza de trabajo no envuelve aquí necesariamente un aumento de su precio por encima de su *valor*. Puede incluso ir acompañado por una *disminución* de su valor, como ocurre siempre que el aumento de precio de la fuerza de trabajo no compensa el desgaste acelerado que sufre ésta”⁹¹.

En estas mismas condiciones,

“si la jornada de trabajo se prolonga en relación con la intensidad, en más de una rama, arrojará en ella una plusvalía extraordinaria en relación con la economía. Las particularidades especiales de la acentuación del trabajo, residen en la posibilidad de que en la rama que tuvo a bien la capacidad de engendrar dicha plusvalía extraordinaria para todas las ramas de la economía, ya sea el sector I o sector II. Lo mismo sucede con la productividad relacionada exclusivamente con la plusvalía. En este mismo sentido, si “la intensidad del trabajo aumentase simultáneamente y por igual en todas las ramas industriales, el nuevo grado, más alto, de intensidad se convertiría en el grado social medio o normal y dejaría, por tanto, de contar como magnitud extensiva”⁹²

Marini insiste que en los esquemas de reproducción se resuelve la forma en que se articula la reproducción del capital con el consumo individual de los agentes de producción, en el contexto de la circulación general de mercancías, y considerando tomar a éstas como unidad de valor y valor de uso.

En la fase imperialista del sistema capitalista —nos dice Marini, al aludir a Bujarin—, el cambio internacional descansa sobre la división internacional del trabajo. Así, los países no intercambian solamente productos de naturaleza diferente, sino también similares. Por ejemplo, un determinado país puede exportar mercancías que hagan concurrencia a la producción extranjera. En este caso, el cambio internacional tiene su fundamento no en la división internacional del trabajo, que implica la fabricación de valores mercantes de diversa naturaleza,

⁹¹ Carlos Marx, *El capital*, vol. I, FCE, México, 1974, p. 439.

⁹² *Idem*.

sino exclusivamente en la diferencia de valores individuales, que en cambio internacional se resumen en el trabajo socialmente necesario en el mundo.

Así tenemos que el:

“mercado de las mercancías nos demuestra que tras las relaciones de mercado se esconden las relaciones de producción. Toda relación, en el proceso de cambio, entre los productores, supone que sus trabajos privados se encuentran ya incluidos en el conjunto del trabajo social. De esta manera, detrás del cambio está la producción; detrás de las relaciones de cambio, las relaciones de producción; detrás de las relaciones de cosas-mercancías, las de las personas que las producen. Si las relaciones en el proceso de cambio no tienen un carácter accidental, es que estamos entonces frente a un sistema estable de relaciones de producción, que forma la estructura económica de una sociedad determinada. Podemos definir entonces la economía mundial como un *sistema de relaciones de producción y de relaciones de cambio correspondientes que abrazan la totalidad del mundo*”.⁹³

Ahora bien, Marini manifiesta que la reproducción del capital, a la luz de la teoría de la plusvalía, nos permite llegar a algunas conclusiones. La más importante es que a medida que se presentan cambios en la productividad e intensidad del trabajo se modifica la cuota de plusvalía.

La ampliación de la cuota de plusvalía extraordinaria se presenta si las ramas pertenecen al sector I y al subsector IIb, e impera una mayor productividad. El incremento de la cuota de plusvalía extraordinaria existe para cualquier rama en cualquier sector. En efecto, la plusvalía extraordinaria no es sino un supuesto para la apropiación de ganancia extraordinaria. El hecho de que esta apropiación se lleve a cabo depende de la concurrencia.

Marini establece algunas premisas esenciales. La demanda está conformada directamente por las relaciones de distribución, las que a su vez están determinadas por la producción del valor y de plusvalía. En el nivel básico, la demanda depende de cómo el producto excedente se distribuye entre plusvalía y salarios.

⁹³ Bujarin Nicolai. *La economía mundial y el imperialismo*. Ediciones Pasado y Presente. México, 1982. p. 42

Una vez que hemos planteado algunos puntos sobre la utilización de los esquemas de realización esbozaremos algunas cuestiones sobre dichos esquemas y su aplicación a la problemática de industrialización en América Latina.

“El aumento de la productividad del sistema aún depende de la producción de plusvalía, y solamente tiene sentido si se expresa como una extensión de ésta, cuya base es la reducción del valor de la fuerza de trabajo, lo cual se traduce en un descenso relativo del capital variable de manera independiente al hecho de que se dilate el salario del obrero individual. *‘Son los aumentos de productividad que no se encauzan en este sentido los que, al incidir en la esfera de la circulación, conducen al desequilibrio sectorial, con la hipertrofia del sector II y de las ramas que producen para éste’.*⁹⁴

Nuestros países son economías dependientes, el crecimiento desproporcionado del sector III tiene su explicación en que corresponden a una economía capitalista. De un lado el aumento de la productividad en el sector III se puede traducir más fácilmente en sobre ganancias, resultado de que la productividad media en los otros es baja.

“Por otro lado, dada la superexplotación del trabajo, es decir, el hecho de que la fuerza de trabajo se remunere por debajo de su valor, la necesidad de desvalorizarla no se impone con la misma fuerza que en los países capitalistas avanzados; los mecanismos económicos que engendran la superexplotación y que la refuerzan, en particular el crecimiento del ejército industrial de reserva, actúan naturalmente en el sentido de elevar la cuota de plusvalía y crean, además, a nivel político, condiciones para que los trabajadores sufran presiones que van en el mismo sentido. En consecuencia, el aumento de la productividad, que normalmente se traduce en sobre ganancias en el sector III, tiende a orientarse de manera aún más decidida en su dirección (y, con él, la acumulación), provocando su hipertrofia. La producción de sobre ganancias en el sector III, ante un sector II que no ofrece estímulo significativo al aumento de productividad, y las diferencias de composición orgánica que median entre ellas, acentúan el drenaje de plusvalía hacia aquél y sesgan toda la estructura productiva, traduciéndose, en el plano de la circulación, en la diferenciación creciente entre su esfera alta y su esfera baja, es decir, la que corresponde al consumo de la plusvalía y la que corresponde al consumo de los salarios. Una vez más, se expresa como un problema de realización lo que sólo se entiende a la luz de los mecanismos de la producción”⁹⁵.

Marini refuerza la tesis que la división del trabajo trasciende el plano productivo para proyectarse en plano del mercado, estos factores son los que traen consigo

⁹⁴ Ruy Mauro Marini, *op. cit.*, pág. 33.

⁹⁵ *Idem.*

los problemas que enfrenta ese patrón de crecimiento. Lo anterior provoca una crisis recurrente de la balanza de pagos que se manifiesta en la contradicción entre una industrialización vuelta hacia el mercado interno, financiada o controlada por el capital extranjero, y la escasa generación de medios de pago internacionales para hacer volver a la circulación internacional de capitales la parte del excedente que pertenece al mercado internacional. Además, la superioridad del sector III, con su control oligopólico sobre la economía, lleva a que los aumentos de productividad de cualquier sector se transfieran hacia él y al sector I de las economías centrales, con los que se encuentra articulado. Ello implica extremar la concentración del ingreso, que estaba en los cimientos del desarrollo del sector III.

La contradicción se presenta, en efecto, entre el desarrollo del sector III que está controlado por el capital extranjero, pero centrado en el mercado interno; y la necesidad de las empresas extranjeras de remitir sus ganancias al exterior. En este contexto, no se puede negar la posibilidad de crisis de realización en el mercado interno, se convierte así el problema de la obtención de divisas para la repatriación de ganancias ya realizadas en moneda nacional. Estamos frente a “un problema de realización de plusvalía que no tiene que ver con su cambio de forma de mercancía a dinero, sino que se desdobra en el *cambio de forma que el dinero mismo debe realizar, en la medida en que no es dinero mundial*”.⁹⁶ Este problema se ha resuelto mediante el incremento de la deuda, sobre la base del crecimiento de las exportaciones.

En este marco, las ganancias del capital extranjero deben regresar al circuito internacional bajo la forma de dinero mundial, materializado en divisas. Para que ello ocurra, es necesario que, al ser remitidas al exterior, estas ganancias se expresen internamente como sobre acumulación de capital, es decir, como capital que no puede ser invertido en la propia economía mundial a una cuota de ganancia atractiva, lo que afecta al capital nacional.

⁹⁶ *Op. cit.*, pág. 34.

Según Marini, la diversificación de la circulación en los países latinoamericanos es la que hoy puede permitir reproducir su dependencia y es la base sobre la cual se resuelve la contradicción entre el nivel de la producción y el mercado; ello es lo que ha creado la nueva división internacional del trabajo. Según Marx, las contradicciones sólo se resuelven profundizándose. En este sentido, Marini afirma que es necesario

“encarar de manera más dialéctica la relación entre la circulación de mercancías y de dinero y, por ende, admitir que la superación de la actual crisis brasileña sólo se dará mediante la acentuación de su integración plena a la economía mundial como centro de producción y circulación de capital, bajo las tres formas en que éste cumple su ciclo: capital dinero, capital mercancía y capital productivo”.⁹⁷

En relación con el intercambio desigual, la teoría enseña que los incrementos de productividad se transfieren a los precios de cualquier mercancía, conforme a las condiciones de la competencia; la práctica demuestra que, en términos generales, la reducción de los precios de esas mercancías es más lenta que la de los productos primarios y bienes intermedios, resultado de las diferencias de productividad e intensidad del trabajo en los países que producen unos y otros. Aquí es donde radica la clave del intercambio desigual; esta reducción se presenta en periodos en que se acentúa la competencia por los mercados. Ello se puede comprobar fácilmente al examinarse las relaciones internacionales de intercambio.

En las economías dependientes de mayor desarrollo relativo, la búsqueda de sobre ganancias y la elasticidad de la demanda que corresponde a la esfera alta de la circulación se orientan hacia el sector III las inversiones, en particular extranjeras, por las propias características del sector, en cuanto a la producción de plusvalía y las condiciones de distribución creadas por la superexplotación del trabajo. Ello favorece el incremento de la composición orgánica de ese sector a ritmo más rápido que las demás, inclinando a su favor al mecanismo de nivelación de la cuota de ganancia. Estos dos elementos: el drenaje de plusvalía, consecuencia de la nivelación de ganancias ante un sector de alta composición orgánica, y el que se deriva de la ganancia extraordinaria, en la cual ésta se

⁹⁷ *Ibid.*, p. 35.

encuentra vinculada directamente a las condiciones del mercado, abaten la cuota de ganancia en los demás sectores, a excepción de las ramas del sector I que producen fundamentalmente para el sector III. En este sentido, la atrofia del I y II puede atribuirse exclusivamente al desarrollo del sector III.

La internacionalización del sector I; es decir, la sustitución de importaciones de bienes de producción, tendería a corregir este desequilibrio básico al incrementar la composición orgánica en este sector, pero no tiene la capacidad de depreciar al capital constante. En efecto, es muy poco probable que los precios de los bienes de producción fabricados internamente se sitúen por debajo de los vigentes en el mercado mundial. Así, la desvalorización del capital constante y su efecto en la cuota general de ganancia siguen dependiendo de las condiciones impuestas por las economías capitalistas avanzadas.

Marini afirma que “el recurso de la productividad del trabajo, como método de extracción de plusvalía, *no es algo que está por venir* cuando se agote la posibilidad de extraerla sobre la base de la superexplotación, sino que [...] ya se utiliza ampliamente”⁹⁸.

Marini nos indica que en una estructura productiva basada en la superexplotación, el aumento de la productividad del trabajo conlleva a la aceleración del crecimiento del ejército industrial de reserva, con lo que se le da vitalidad a la presión del capital sobre las condiciones de trabajo y remuneración de los trabajadores.

En efecto, desde nuestro razonamiento, el valor de la fuerza de trabajo es menor al que se paga en los países altamente desarrollados en la etapa actual del neoliberalismo (véase Cuadro 1.)

98 Ruy Mauro Marini, op.cit., p. 37,

Cuadro 1
Costo laboral por trabajador en
la industria manufacturera (Dólares por año).

1980-84	1995-99
----------------	----------------

Argentina	6768	7338	
Bolivia	4432	2343	
Brasil	10080	14134	
Chile	6234	5822	
Colombia	2988	2507	
Costa Rica	2433	2829	
Ecuador	5065	3738	
E.E.UU.	19103	28907	
Guatemala	2605	1802	
Honduras	2949	2658	
Italia	9955	34859	
Jamaica	5218	3655	
Japón	12306	31687	
Korea	3153	10743	
México	3772	7607	
Noruega	14935	38415	
Panamá	4768	6351	
Paraguay	2509	3241	
España	8276	19329	
Reino Unido	11406	23846	
Uruguay	4128	3738	
Venezuela	11188	4667	

Fuente: The World Bank, *03 World development indicators*. Washington, D.C., E.U. pp. 54-56.

Coincidiendo con Marini, este fenómeno de percepciones salariales menores en nuestros países ha implicado una reducción del mercado interno, debido a la estrechez de la demanda. Esto último ha impedido el ensanchamiento del mercado interno, de la expansión del sector industrial y un desarrollo económico que beneficie a la población.

En relación con la productividad, desde nuestra óptica, ésta se ha incrementado de manera notable en los países de América Latina, a excepción de Argentina y Perú, aunque todavía no se logra el nivel de Estados Unidos, sino en algunas ramas y países (véase Cuadro 2.)

Cuadro 2

Productividad del trabajo en 26 economías, 1980-2000

País/economía	Total manufacturas (CIIU 300)			Productos alimenticios (CIIU 311)			Textiles (CIIU 321)			Prendas de vestir (CIIU 322)			Maquinaria eléctrica (CIIU 383)			Equipo de transporte (CIIU 384)		
	1980	1985	2000	1980	1985	2000	1980	1985	2000	1980	1985	2000	1980	1985	2000	1980	1985	2000
	Argentina	..	122,1	85,1 ^a	..	134,7	88,1 ^a	..	109,9	55,7 ^a	..	118,4	94,8 ^a	..	101,2	128,0
Bolivia	77,0	58,3	90,8 ^b	85,8	171,6	122,8	115,5	93,1	98,0	149,3	103,6	109,7	150,6	79,1	81,0	192,0	47,9	84,6
Brasil	..	79,9	114,0 ^c	..	89,4	108,9 ^c	..	91,8	76,9 ^c	..	108,6	78,3 ^c	..	83,2	102,0 ^c	..	74,2	180,8 ^c
Chile	80,2	115,3	144,6	97,7	117,0	149,6	79,8	97,9	121,7	98,8	123,9	184,8	49,5	83,5	104,4	98,3	110,6	174,6
China	242,1 ^d	311,5 ^d	181,7 ^d	224,4 ^d	285,1 ^d ^d
Colombia	75,2	87,5	101,3	67,8	97,1	105,5	63,0	72,9	51,3	91,8	89,7	105,6	74,9	86,7	78,4	52,9	65,5	62,2
Côte d'Ivoire
Ecuador	79,8	77,2	117,3 ^d	86,5	101,7	97,8 ^d	99,4	95,1	101,3 ^d	157,2	106,4	93,1 ^d	119,9	107,6	61,5 ^d	69,1	94,4	109,8 ^d
Egipto	55,6	89,4	90,7 ^b	73,5	94,6	81,6 ^e	80,1	94,0	86,4 ^e	93,1	134,0	181,3 ^e	90,9	232,7	162,3 ^e	76,0	128,9	262,8 ^e
Filipinas	74,1	79,9	150,0 ^b	75,0	72,3	149,5	88,7	49,7	140,2 ^b	77,1	50,6	145,3 ^b	59,9	46,6	96,4 ^b	63,5	28,8	152,5 ^b
Ghana
India	55,2	72,5	152,4	34,6	78,3	174,0	69,9	67,7	107,4	43,3	52,1	107,5	64,2	69,3	173,1	60,8	73,9	123,2
Indonesia	54,0	68,9	124,2 ^d	39,9	54,6	113,2	45,8	67,4	158,1	39,0	73,8	147,6	56,3	76,7	155,7	47,8	44,0	187,2
Katua	83,7	88,8	89,4 ^e	94,0	95,6	98,8 ^e	104,2	88,4	74,0 ^e	111,7	112,9	105,8 ^e	25,1	32,9	90,9 ^e	105,6	128,9	69,8 ^e
Malasia	67,1	93,9	171,1	90,6	96,4	162,7	60,2	61,5	208,6	62,8	73,9	151,2	66,6	98,6	219,3	40,9	55,6	116,8
Marruecos	85,8	81,8	117,0 ^d	110,8	114,8	131,5 ^d	79,0	99,9	99,2 ^d	57,6	103,4	116,4 ^d	70,3	88,4	85,9 ^d	57,8	81,1	85,3 ^d
México	..	102,5	108,0	67,8	101,1	101,3	111,7	115,9	82,3	..	118,0	85,2	113,6	96,8	107,4	111,6	95,0	158,1
Nigeria
Pakistán	63,4	86,0	120,8 ^a	89,5	106,6	118,8 ^a	41,2	61,0	106,1 ^a	61,0	67,0	133,8 ^a	49,7	61,9	218,9	64,0	65,5	200,2
Perú	107,3	107,0	82,0 ^a	117,5	74,6	57,5 ^a	120,9	116,7	76,1 ^a	119,6	101,3	124,5 ^a	101,3	85,9	66,2	173,0	105,5	68,1
Provincia china de Taiwán	61,9	72,3	127,1 ^a	57,3	82,8	110,6 ^a	51,3	66,7	127,4 ^a	70,1	78,3	92,2 ^a	56,4	67,9	148,6 ^a	54,1	61,8	118,0 ^a
República de Corea	50,7	65,1	231,8	57,2	67,2	205,8	61,0	78,5	233,1	58,6	62,4	196,5	38,7	64,0	330,0	41,8	65,4	187,6
Tailandia
Turquía	61,3	71,5	121,3	65,4	71,8	134,4	75,3	77,7	114,2	59,5	68,9	148,5	62,8	76,5	135,6	54,5	59,9	135,4
Uruguay	88,0	125,9	127,5 ^d	70,6	121,7	111,7 ^d	76,3	114,6	115,3 ^d	98,2	97,7	66,6 ^d	69,6	118,4	81,1 ^d	66,3	80,9	48,2 ^d
Venezuela	83,6	91,3	114,1 ^e	92,7	103,1	183,0 ^e	99,0	124,7	45,9 ^e	142,1	156,4	90,3 ^b	105,9	110,2	98,2 ^b	137,3	142,1	260,8 ^b
Referencia:																		
Estados Unidos	80,6	89,0	114,7 ^c	79,5	92,1	113,2	84,1	89,4	118,0	82,7	93,0	144,1	78,5	88,3	220,4	80,3	98,6	149,9

Fuente: ONUDI, Base de datos de estadísticas industriales 2002; Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2002; y Thomson Financial Datastream.

Nota: La productividad del trabajo se ha calculado como el valor añadido real (en moneda nacional) por trabajador. El valor añadido nominal se ha ajustado mediante el deflactor del PIB. La maquinaria eléctrica incluye los semiconductores y el equipo de telecomunicaciones.

a 1996. b 1997. c 1995. d 1999. e 1998.

Fuente: UNCTAD, *Informe sobre comercio y desarrollo 2003*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra, 2003, Cuadro 5.4.

La productividad del trabajo se ha calculado como el valor añadido real (en moneda nacional) por trabajador.

a 1996 b 1997 c 1995 d 1999 e 1998

Efectivamente, algunos países de América Latina como Argentina,

“experimentaron una reducción particularmente fuerte de la productividad en sectores tradicionales intensivos en mano de obra, como los textiles y las prendas de vestir. Por otra parte, se obtuvieron mejores resultados en cuanto a productividad en la industria del equipo de transporte que en el sector manufacturero en su conjunto, y el crecimiento de la productividad en aquella industria en el Brasil y México superó incluso al registrado en los Estados Unidos. El crecimiento de la productividad en el sector de los productos alimenticios en países como el Brasil, Colombia y México evolucionó de manera bastante análoga al de los Estados Unidos”.⁹⁹

Ahora bien, la formación bruta de capital ha disminuido, favoreciendo a nuestro juicio, los bajos niveles de ingreso en la mayoría de la población, vinculados a la superexplotación de la fuerza de trabajo, engendrando un declive de la acumulación de capital al no crear una demanda fuerte por parte de la mayoría de la población y precisamente lograr dinamizar el mercado interno, para poder revertir el problema de la desindustrialización del sector manufacturero.

En América Latina tuvo el siguiente comportamiento:

“un pronunciado descenso durante la crisis de la deuda de principios de los años ochentas, y la recuperación que comenzó a finales de ese decenio no bastó para devolverla a los niveles anteriores. Tampoco ha resultado sostenible, ya que la inversión ha vuelto a contraerse en casi toda la región desde 1998. Por tanto, se puede decir que América Latina en general ha establecido un sistema de acumulación que consagra aproximadamente el 20% de su producto a la formación de capital, lo que está muy por debajo del nivel que se considera necesario para que la región alcance unas tasas de crecimiento económico que propicien la convergencia. Es más, comparando la relación entre la inversión y el crecimiento en América Latina en los cuatro últimos decenios se observa una merma de la eficacia de la inversión en el período posterior a la crisis de la deuda. Pese a las extensas reformas orientadas al mercado, destinadas a mejorar la asignación y el uso de los recursos, cada punto porcentual de aumento de la formación bruta de capital estuvo asociado a un crecimiento de la renta más lento en los años noventa que en los decenios de 1960 y 1970”.¹⁰⁰ (véase Cuadro 3)

⁹⁹ UNCTAD, *op. cit.*, pág. 130.

¹⁰⁰ UNCTAD, *op. cit.*, pág. 84.

Cuadro 3

Formación bruta de capital fijo, 1970-2000 en porcentaje del PIB

	1970-1975	1975-1980	1980-1985	1985-1990	1990-1995	1995-2000
Argentina	22,3	24,0	19,4	15,9	16,9	18,8
Bolivia	15,3	16,4	11,2	12,4	15,1	19,6
Brasil	28,9	30,3	24,0	21,8	19,5	20,5
Chile	17,1	14,8	15,0	16,1	20,4	23,4
China	25,1	28,8	28,7	29,1	30,5	35,4
Colombia	18,4	17,9	19,4	17,6	18,5	18,3
Côte d'Ivoire	22,7	30,3	23,9	12,6	10,1	13,4
Ecuador	26,3	29,4	23,5	18,7	17,8	17,3
Egipto	17,0	28,7	33,2	25,7	16,7	17,9
Filipinas	16,2	22,0	23,9	18,4	21,4	22,1
Ghana	15,1	15,3	11,3	11,2	16,8	20,6
India	17,6	18,9	19,4	20,6	22,0	23,5
Indonesia	22,4	22,9	26,5	26,1
Kenya	20,7	21,3	16,1	15,5	16,3	14,8
Malasia	19,7	22,0	28,8	24,3	36,2	34,7
Marruecos	22,5	31,7	25,6	21,4	21,8	21,6
México	21,9	22,9	21,4	17,6	19,8	20,1
Nigeria	21,3	26,0	17,5	15,4	19,8	19,7
Pakistán	18,8	19,1	18,4	17,9	17,3	15,6
Perú	16,1	16,7	17,0	15,1	19,1	22,9
Provincia china de Taiwán	19,6	22,5	21,2	19,1	23,4	24,9
República de Corea	16,3	24,0	25,6	29,0	35,7	32,0
Tailandia	27,9	28,1	28,7	30,3	39,6	28,8
Turquía	14,0	16,5	15,1	21,5	24,2	24,0
Uruguay	11,1	18,6	15,4	9,6	12,7	14,2
Venezuela	21,1	29,4	22,4	18,2	17,8	16,4
América Latina	24,0	26,0	21,7	19,1	19,0	20,0
Asia	19,3	22,7	23,5	24,7	29,0	29,5
Asia, excluida China	17,7	21,2	22,2	23,4	28,4	27,0
África subsahariana	23,3	24,6	21,3	17,9	17,1	17,2

Fuente: UNCTAD, *Informe sobre el comercio y el desarrollo 2003*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra, 2003, pág. 85.

1.10. Adrián Sotelo

Adrián Sotelo, sostiene la tesis de que la industrialización de América Latina no anuló la contradicción productividad-superexplotación del trabajo. Este fenómeno

provocó complicadas modificaciones en las estructuras socioeconómicas y políticas en las sociedades dependientes y periféricas. La industrialización se truncó en América Latina, no sólo fue porque como dice Aldo Ferrer

“En el largo plazo, no logró transformar su estructura productiva para asimilar la revolución tecnológica e insertarse en las corrientes dinámicas de la economía internacional. América Latina no transformó su estructura productiva debido a la ausencia real de un sistema de producción con un ciclo económico *propio*, cuyos soportes hubieran sido el sector productor de medios de producción y los mercados de consumo y laborales correspondientes”.¹⁰¹

Coincidimos con Sotelo en el sentido de que, en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, la industrialización y la intervención estatal ocasionaron una transformación en la división internacional del trabajo que conformó tres tipos de formaciones económicas-sociales. Así, la mundialización tiende a transformar de manera drástica, en primer lugar,

“las [estructuras económicas] que, asentadas en los centros imperialistas, monopolizaron el desarrollo de la ciencia, la tecnología y el conocimiento; [...] los países periféricos y dependientes que constituyen su antípoda; es decir, que fincaron su desarrollo en la superexplotación del trabajo más que en el desarrollo de la productividad del mismo. Por último, figuran las sociedades que surgieron de una *combinación* de las anteriores, a las cuales los organismos financieros internacionales describieron como *nuevos países industrializados* (NICs.)”¹⁰²

Sotelo asevera que el primer grupo corresponde a los países imperialistas más industrializados del mundo (el llamado grupo G-7). El segundo pertenece a los territorios dependientes y regiones de la periferia capitalista; América Latina se encuentra dentro de esta clasificación. Estas naciones se debaten entre el estancamiento y la desindustrialización. El tercer grupo, son los países que prosperaron en la década de los ochentas, los NICs. Estos territorios, hasta antes de la crisis de 1997 desarrollaban su economía con base en la competitividad-productividad-calidad, y un elemento muy importante: la superexplotación del trabajo.

¹⁰¹ Sotelo, Adrián. *La reestructuración del mundo del trabajo*. Universidad Obrera de México. México, D.F. 2003. p. p. 43-44.

¹⁰² Adrián Sotelo, *La reestructuración del mundo del trabajo*, Universidad Obrera de México, México, 2003, pág. 44.

La economía mundial se encuentra en la fase de globalización-mundialización, así, dentro de este contexto, la estrategia de las empresas transnacionales,

“tiende a generalizar el régimen de superexplotación de la fuerza de trabajo a través de la extensión de la ley del valor; asimismo, debilita y desarticula los sistemas productivos por la acción corrosiva de la crisis capitalista; [...] la desindustrialización y la maquilinización, mientras refuerza la dependencia comercial, científico-tecnológica y financiera”.¹⁰³

Sotelo asegura que en estos países de la periferia se presentan los llamados “puntos de inserción internacional” que se encuentran intercalados en cadenas de productos y procesos que conforman dos modelos de inserción: las naciones que exportan productos primarios (minerales, agrícolas o del mar), como Chile y Centroamérica; y otros países más “desarrollados” dentro de la misma periferia que producen y exportan manufacturas más intensivas en fuerza de trabajo y menor capital, como es el caso de la industria maquiladora de exportación localizada en la franja fronteriza del norte de México y el de la industria automotriz brasileña.

Ahora nos encontramos, nos dice Sotelo, en una *nueva* división internacional del trabajo, consecuencia de la especialización productiva a que se ve subordinada de manera interna la periferia del sistema capitalista en esta fase del neoliberalismo y del neomercantilismo. Vuelve a estar de moda la vieja economía liberal del comercio internacional basada en las “ventajas comparativas”.

México y Brasil son países con economías dependientes, dentro del marco del patrón de acumulación de capital dependiente neoliberal-exportador, que abren sus fronteras económicas al capital internacional en un contexto de desmantelamiento del fordismo y del estado keynesiano. La superexplotación del trabajo articula los paradigmas del trabajo en un régimen capitalista mundializado.

Coincidiendo con las principales tesis de Marini, Sotelo nos expone lo siguiente en relación a la superexplotación del trabajo:

¹⁰³ *Ibid.*, pág. 46.

a) En los países periféricos el desenvolvimiento del sistema capitalista, fue con base en el desarrollo de industrias y ramas de la producción de medios de consumo suntuario, las cuales están en función de una demanda restringida de clases sociales medias y altas de la burguesía. Así como, la necesidad de obtención de ganancias extraordinarias del capital, que en la actualidad es el pivote de la globalización financiera especulativa.

b) El consumo de los productores directos; es decir, los obreros industriales, campesinos, artesanos, es decir, la mayoría de la población está fuera de la lógica de la producción interna y de los mercados suntuarios nacional y mundial.

c) En la medida en que las ganancias y el dinamismo de los mercados dependen de la lógica de la reproducción de mercancías suntuosas y del mercado mundial; (exportaciones-importaciones, inversión extranjera directa e indirecta), el capital y la burguesía son favorecidos por las políticas de industrialización promovidas por el Estado. Los empresarios utilizaron métodos de plusvalía absoluta y relativa para además remunerar a la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

En los años setentas del siglo pasado este razonamiento de la superexplotación del trabajo, describía la realidad de la reproducción capitalista dependiente. Esta tesis adquiere más vigencia con la dinámica de la globalización y del patrón capitalista neoliberal que se caracteriza por el nuevo “modelo de crecimiento”, cuyo objetivo es depender de manera creciente de la dinámica de las exportaciones, en particular de los bienes industrializados, en detrimento del desarrollo de los mercados internos de consumo y de trabajo.

“El capitalismo neoexportador es responsable de la generación de procesos internos de recesión, y consecuentemente del desempleo y subempleo estructural que profundizan las características de la economía dependiente: a) incremento inusitado de la tasa de explotación de la fuerza de trabajo; b) concentración del ingreso; c) disminución de los salarios reales; d) predominio de la inversión extranjera y, en una etapa avanzada como la actual, de la inversión parasitaria de cartera, y e) des-industrialización y especialización del aparato productivo”.¹⁰⁴

¹⁰⁴ *Ibid.*, pág. 99.

Sotelo discurre que este nuevo patrón de acumulación dependiente no reacciona ante la presencia de desarrollo tecnológico e incrementos de productividad. El comportamiento de la acumulación es el de incrementar las importaciones de mercancías con elevado contenido tecnológico provenientes de los países avanzados, con destino a los procesos productivos locales y a la satisfacción de la demanda de las clases medias y altas de la burguesía. Actualmente, el establecimiento del nuevo patrón de acumulación del capital

“hubiera sido imposible sin la intervención estatal durante los años ochentas y noventas. Se hizo a costa de dismantelar las bases nacionales de la acumulación de capital, de profundizar la dependencia estructural y extender la influencia del capital internacional, que ahora coloca como motor de un frenético crecimiento cuantitativo totalmente divorciado de las necesidades nacionales, de los mercados internos y especialmente de los trabajadores”.¹⁰⁵

Ahora bien, en relación con la destrucción del empleo en la industria latinoamericana, dicho fenómeno es el corolario de la política económica ultraliberal que promovió de forma explícita y estratégica la desindustrialización y por consiguiente el incremento del desempleo estructural.

Como apunta Sotelo, en este marco de compleja relación centro-periferia,

“los países desarrollados se especializan en industrias y sectores de punta como tecnología, telecomunicaciones, industria militar y aeroespacial, ingeniería genética e instrumental, etcétera, mientras que los países dependientes de la periferia capitalista irremediamente se desindustrializan y se especializan en producciones primarias como minería, petróleo y gas, agricultura, ganadería, etcétera. Esta división internacional del trabajo crea una gran demanda de fuerza de trabajo sin calificación, con remuneraciones raquíticas y sin prestaciones sociales.

Esta es la situación del trabajo en las naciones de América Latina, Asia y África donde, frente a la des-industrialización y des-estatización que promueven las fuerza sociopolíticas del patrón de acumulación dependientes, se van formando grandes bolsones de trabajadores desempleados y subempleados sujetos a condiciones de superexplotación del trabajo, bajos salarios, rotación de puestos y funciones, y precarización del empleo”.¹⁰⁶

La industrialización en América Latina se truncó, según hemos visto a través de los planteamientos de los teóricos clásicos más importantes. Esta mutilación de la

¹⁰⁵ *Ibid.*, pág. 100.

¹⁰⁶ *Ibid.*, pág. 139.

expansión industrial es fruto de la distorsión del consumo que corresponde al sector de elevados ingresos, y que por tanto se desarrollaron las ramas destinadas al consumo suntuario, marginando a los otros rubros de la industria.

Marini y Sotelo realizaron sus estudios sobre industrialización de una forma más completa, con mayor profundidad, al descubrir las causas estructurales de la denominada desindustrialización de nuestros países. Marini introduce los elementos de los esquemas de reproducción de Marx para explicar la tesis de superexplotación del trabajo. En otros términos, el hecho de que la fuerza de trabajo se remunere por debajo de su valor, y que esta necesidad de desvalorizarla se impone con mayor fuerza en nuestros países, a diferencia de las naciones altamente industrializadas, permitiendo en los primeros una mayor concentración del ingreso.

Como corrobora Sotelo, los productores directos son consumidores muy débiles cuya participación en la producción interna y en el mercado suntuario es nula. En efecto, no existe una fuerte demanda respaldada con un fortalecido poder adquisitivo de compra por parte de la mayoría de la población para crear una fuerte demanda que impulse a las diversas ramas de la industria manufacturera. Por consiguiente, en nuestros países están llegando incluso a la fragmentación y desintegración de la industria manufacturera.

Desde nuestro punto de vista, América Latina se encuentra dentro de este nuevo patrón de acumulación capitalista dependiente, en el marco del neoliberalismo. Se ha promovido en forma explícita la desindustrialización. Así, en la compleja relación centro-periferia, los países altamente desarrollados son los que cuentan con la tecnología de punta y las últimas innovaciones tecnológicas del aparato productivo. La periferia se desindustrializa de manera inexorable y el peso de la industria en el PIB, en términos relativos, es cada vez menor.

Dentro de este cuadro de la política económica del neoliberalismo, en donde nuestras naciones enfrentan una grave desindustrialización, Joseph Stiglitz, Premio Nóbel de Economía en 2001, afirma: “la salida al crecimiento económico

de la región latinoamericana hay que buscarla al margen del FMI y el Banco Mundial, y rehuir de los programas del neoliberalismo”¹⁰⁷.

Ahora bien, consideramos necesario reflexionar sobre el impacto que tendrá la firma del ALCA en nuestros países; si el “NAFTA acabó con los productores de textiles, papas, arroz, entre otros[...]el ALCA es la alegría de la burguesía comercial importadora, pero la ruina de los industriales, de las medianas y pequeñas empresas”.¹⁰⁸

En efecto, de acuerdo con Sotelo, en América Latina el proceso de desindustrialización ha impulsado el desempleo y la marginación. Justamente, en los últimos años se ha incrementado la pobreza, “el número de personas pobres bordea actualmente 220 millones, de los cuales 98 millones son indigentes o viven en la pobreza extrema”¹⁰⁹

Cuadro 3

América Latina: Población pobre e indigente

	Millones de personas.	
	Pobres	Indigentes
1980	135.9	62.4
1990	200.2	93.4
2000	207.1	88.4
2002	221.4	97.4

Fuente: CEPAL, *Panorama Social de América Latina 2002-2003*, pág. 50.

De esta información podemos inferir que se ha incrementado, en términos absolutos, el número de pobres e indigentes en 85.5 millones de 1980 al año de 2002, pero si comparamos desde 1975, el número de pobres ha aumentado 152 443.2, (véase Cuadros 3 y 4.)

¹⁰⁷ Rafael Contreras, “América Latina nueva recesión económica ¿hasta cuándo?”, en Agencia Prensa Latina, <http://www.rebellion.org/economia/rcontreras231202.htm>, 23 de diciembre de 2002.

¹⁰⁸ Guillermo García Ponce, “¿Qué busca Estados Unidos con la Asociación de Libre Comercio de las Américas (ALCA)?”, en <http://www.rebellion.org/economia030320ponce.htm>, 20 de marzo de 2003.

¹⁰⁹ CEPAL, *Panorama social de América Latina 2002-2003*, pág. 1.

En efecto, después de África, América Latina es el continente donde hay más pobreza y desigualdad en el mundo.

Thierry Lemaesquier, coordinador de la ONU en México, comentó “ la desigualdad es hoy en día una dolorosa realidad en América Latina y es una constante en su historia reciente, la evidencia muestra que al menos durante las últimas tres décadas la desigualdad en América Latina ha sido en promedio más alta que en otras regiones con la excepción de África”.¹¹⁰

Cuadro 4.

América Latina. Población que vive en condiciones de pobreza, 1975 y 2004.

Población total.	Población total.	Número de personas que viven en pobreza.	Número de personas que viven en pobreza.	% del número de personas que viven en la pobreza.	% del número de personas que viven en la pobreza.
1975	2004	1975	2004	1975	2004
316 850	549 996	95 055	247 498.2	30	45

Fuente: CEPAL. *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 1986.*

CEPAL. Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2003.

En otras palabras, el modelo neoliberal, con su apertura comercial a ultranza ha tenido como resultado, en este subcontinente del planeta, un proceso de desindustrialización de la división manufacturera y un incremento en términos absolutos de personas que viven en la pobreza, a pesar de la extensión gigantesca de las exportaciones

¹¹⁰ Cárdenas, Jesús. Documento de internet. Noticieros Televisa. *Esmás* “Le sigue América Latina en pobreza y desigualdad. Señala ONU que en América Latina la pobreza y la desigualdad se ha incrementado en muchos países incluyendo México”, 17 de marzo de 2005.

Coincidiendo con las aseveraciones de Sotelo, la tasa de desempleo urbano abierto en 1980 era de 6.1 y de 10.0 en 2004.¹¹¹

“el desempleo estructural ha crecido de manera significativa, siendo ello muchas veces la explicación —y no un ritmo particularmente elevado de crecimiento del volumen físico de producción— del incremento observado en la productividad laboral. La “mortalidad” de firmas —especialmente de empresas industriales y explotaciones agrícolas PyME, de naturaleza familiar muchas de ellas,— ha sido particularmente elevada. La privatización de vastos sectores, en los que previamente funcionaban modelos de “reparto” organizados a partir del principio de ‘subsidio a la oferta’, ha generado fuertes problemas de “selección adversa” al interior de la sociedad. Ha habido formas particularmente fuertes de “destrucción” de capital humano y de capacidades tecnológicas previamente acumuladas por la sociedad. [...] Dicho de otra forma: el “éxito” y el “fracaso” adaptativo, las “muertes” y los “nacimientos” de empresas, la “destrucción” y la “creación” de capital humano y de capacidades tecnológicas domésticas, deben verse como dos caras de una misma moneda, ambas presentes en el proceso de reestructuración del aparato productivo regional”.¹¹²

1.11. Conclusiones

En este capítulo hemos planteado las tesis de los principales teóricos latinoamericanos sobre el proceso de industrialización en América Latina

Juan Noyola

Juan Noyola es el autor original de la teoría estructuralista latinoamericana de la inflación. Tuvo una muerte temprana, sin embargo, su importancia ha sido muy amplia y profunda sobre los economistas latinoamericanos contemporáneos y especialmente sobre los que trabajaron con la CEPAL.

Para Noyola, la composición de la estructura,... no se refiere exclusivamente a la estructura de la producción de bienes y servicios sino a la estructura de las relaciones sociales de producción, a esa ambigua estructural donde se

¹¹¹ CEPAL, Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2004, p. 151.

¹¹² Jorge Katz. Cambios en la estructura y comportamiento del aparato productivo latinoamericano en los años 1990: después del “Consenso de Washington”, ¿qué?, CEPAL. Serie desarrollo productivo No. 65. Santiago de Chile, enero de 2000, pp. 45 - 46.

caracterizan las contradicciones internas y externas de esas relaciones y los conflictos que originan las rigideces de la base económica”.¹¹³

Oswaldo Sunkel.

Su teoría se refiere al origen y evolución de la escuela estructuralista de la CEPAL. Los principales temas que han inquietado a Sunkel son la inflación, el desarrollo latinoamericano y el medio ambiente. Para Sunkel la CEPAL fue una organización muy importante en América Latina.

Sunkel define a la teoría de la política de sustitución de importaciones como el mantenimiento de cierto grado de protección que permitiera la formación de estructuras productivas industriales y un empresariado nacional que fuera una organización que alcanzara una diversificación de la configuración exportadora. Sunkel dice, el modelo de sustituir las importaciones no era una política, era una estrategia. Era un requerimiento transitorio para construir un aparato productivo nacional que permitiera exportar. Sunkel coincidía con el argumento de Prebisch, en el sentido de que la relación de intercambio no beneficiaba a América Latina porque no se exportaba manufacturas. Por eso el esfuerzo de industrialización que se impulsaba era la producción de exportaciones que estabilizaran el comercio internacional deteriorado por los ‘términos de intercambio’. Muchos países, se encontraban muy alejados de alcanzar este objetivo.

Para Sunkel considera el tema de la dependencia, en el sentido de la perspectiva del estructuralismo.¹¹⁴ Con respecto a la transnacionalización, señala que los países de América Latina evolucionan en el contexto de la dependencia. La argumentación que realiza es que las empresas transnacionales de países desarrollados que instalan subsidiarias en los países latinoamericanos producen la dependencia, pero también crecimiento. Probablemente el crecimiento sea más

¹¹³ Martínez Escamilla, Ramón y Manrique Irma. *Juan F. Noyola. Vida, pensamiento y obra.* IPN. México, 1991, p. 107.

¹¹⁴ Sunkel, Oswaldo. “Capitalismo transnacional y desintegración nacional en la América Latina, en *El Trimestre Económico* No 150 abril-junio 1971.

rápido allá en los desarrollados y más lento acá o que la capacidad de integración nacional sea menor aquí que allá. Pero Sunkel no anula la posibilidad de lograr un desarrollo nacional en el contexto de la dependencia, como en el caso de Corea del Sur o Taiwán, siempre que se efectúen especificidades muy precisas, que allá se examinaron y aquí no se intentaron.

Para Sunkel, Corea y Taiwan se desarrollaron porque en primer lugar llevaron a cabo una profunda reforma agraria que sustituyó las condiciones iniciales de distribución del ingreso y del poder, estos factores no sucedieron en América Latina. Y segundo, en esos países supieron emplear la gran oportunidad histórica que se les presentó cuando comenzó el *boom* de la electrónica en los 60's. Con el refuerzo del Estado que promovió al capital y el empresariado nacional se trazaron políticas selectivas para emprender grandes grupos empresariales nacionales que no fueran subsidiarias de empresas transnacionales, con la probabilidad de comprar capacidades tecnológicas para competir internacionalmente. Sin embargo, en Latinoamérica los empresarios nacionales trabajaron de manera insuficiente con la protección del Estado y fueron penetrados por el capital transnacional que, a su vez, también funcionaron con nula capacidad bajo la ayuda de los gobiernos nacionales. En los países asiáticos hubo una decisión nacional de generar grandes grupos industriales que tuvieran la posibilidad de producir automóviles, refrigeradores, televisiones, computadoras, etc., mercancías que se irradiaban en el mercado mundial en la década de los 60's y 70's. En efecto, estas naciones llevaron a cabo políticas macroeconómicas muy apropiadas. No permitieron la existencia de la inflación y el Estado apuntaló la formación y desarrollo de los grupos de empresarios nacionales competitivos. En cambio en América Latina, según Sunkel se hizo más dependientes porque demandábamos financiamiento y capital extranjero; porque la política de sustitución de importaciones nos llevó a sustituir bienes de consumo, pero no insumos ni bienes de capital y tecnología. Latinoamérica producía localmente productos finales importando bienes de capital e insumos. Cuando se llegó al límite de este proceso, la región comenzó a endeudarse.

Sunkel asegura que el *Neoliberalismo* no se puede aceptar porque tiene efectos sociales muy negativos y no tiene como objetivo generar un crecimiento suficiente. Sunkel afirma, por otro lado, que si los críticos sólo se limitan a la *denuncia*, él realiza la siguiente la propuesta: el *Neoestructuralismo* es la única alternativa neosocial-demócrata que Sunkel ve. Con ello se exploraría el reconocimiento de una economía que se basara en el mercado, en la empresa y el capital privado, en el capital extranjero y en un papel reducido, pero eficiente del Estado. Sunkel propone el esbozo de políticas públicas, impulso a las inversiones, apoyo a los sectores sociales desprotegidos.

Celso Furtado

Las tesis principales de Celso Furtado son las siguientes: El proceso industrializador se moldea en función del grado de acumulación. La expansión de la industria que se realiza en la periferia bajo el control de las grandes empresas es un proceso cualitativamente distinto al que se lleva a cabo en el centro. La intensidad del crecimiento del centro condiciona la orientación de la industrialización en la periferia, resultado de que las minorías privilegiadas de esta región tratan de reproducir el estilo de vida del centro.

El trasplante del consumo es consecuencia del sistema de la división internacional del trabajo, impuesto por los países que llevaron a cabo la revolución industrial. El progreso técnico es a nivel de la demanda de bienes de consumo. La dependencia es una característica particular de los países cuyos prototipos de consumo han sido moldeados desde el exterior y se presenta aun con la inversión extranjera directa. La dependencia es la expresión de la imposición externa de arquetipos de consumo, que solamente se mantienen a través de la generación de un excedente creado en el comercio exterior.

La subordinación económica anteriormente era la imitación de cánones de consumo mediante la importación de bienes; ahora se enraiza en el sistema productivo, el cual se lleva a cabo por parte de las subsidiarias de las grandes empresas, fijando los moldes de consumo que deben de ser adoptados.

En la fase de “sustitución de importaciones” se vinculan las tensiones de la balanza de pagos y se da comienzo a la formación de un régimen industrial. El “agotamiento” del proceso de “sustitución de importaciones” es la causa de la incompatibilidad entre el proyecto de desarrollo de los grupos dirigentes, que intentan reproducir de manera dinámica los estándares de consumo de los países céntricos, y el grado de acumulación de los países latinoamericanos.

Las condiciones generales de los países de la periferia sujetos a la dependencia persisten; así el tipo de industrialización orientado hacia el exterior no insinúa que se favorezca la reducción de la tasa de explotación, tanto más que la propia razón de este tipo de industrialización en la periferia es la existencia del trabajo barato.

La industrialización periférica no se puede realizar de conformidad con el modelo que conocieron los centros industriales. La disponibilidad tecnológica corresponde a las necesidades de economías de elevada productividad y ahorro. Además, los moldes de consumo que se universalizan corresponden a ingresos altos. La asimilación de esa tecnología avanzada, y la presencia de estos paradigmas de consumo dispendioso, ponen en marcha fuerzas con propensión a frenar el desarrollo periférico.

Las nuevas formas que asume la concentración del poder económico, al crear grandes conglomerados conocidos como empresas transnacionales, estaban ocupando espacios crecientes en los nuevos sistemas productivos en América Latina. En efecto, el llamado “cerramiento” de las economías latinoamericanas fue sólo aparente.

Ante la gran penetración de capital extranjero, el control veloz de las poderosas corporaciones en la industria manufacturera, implicaba que esta forma de industrialización no conducía a una autonomía de un desarrollo autosostenido como era planteado por la CEPAL.

En nuestros países el valor de la fuerza de trabajo es muy bajo respecto al de las naciones altamente desarrolladas. Esto produce una frágil o muy raquítica

demanda de bienes y los grupos de altos ingresos son los únicos que crean una demanda de mercancías suntuarias que no corresponden al nivel económico de estas regiones, promoviendo una grave distorsión del consumo y por ende, de la estructura industrial; porque se extienden las ramas que pertenecen al consumo fastuoso en detrimento de las demás.

Aníbal Pinto

Las principales aportaciones de Aníbal Pinto son las siguientes: los países latinoamericanos presentan una industrialización retardada. En el aspecto tecnológico, la acumulación de capital se convierte en un instrumento privilegiado para la penetración de la dependencia. La acumulación de capital en nuestros países se aparta del modelo clásico.

En el siglo pasado la política económica latinoamericana se inició con la gran depresión, que se prolongó hasta finales de la década de los sesentas. En este periodo se distinguen tres fases:

- a) La primera se denomina “industrialización no intencional”; se extiende hasta la Segunda Guerra Mundial. En este periodo se gesta el modelo de desarrollo denominado por la CEPAL “hacia afuera”. No hay un proyecto de industrialización específico.
- b) La segunda se caracteriza por una progresiva definición del proyecto de industrialización.
- c) La tercera se distingue por el agotamiento de la “sustitución fácil de importaciones”, donde aparece una nueva problemática: ¿Cómo industrializar a la región?

La política económica de sustitución de importaciones recibió muchas críticas, en particular sobre la “extensividad” del avance, los elevados costos y deficientes calidades de los productos, la existencia de situaciones monopólicas, la nula competencia, el excesivo proteccionismo, la desarticulación de la estructura fabril,

con predominio de los bienes secundarios de consumo y la precariedad relativa de las industrias básicas.

Realmente, desde nuestro punto de vista, el modelo de sustitución de importaciones caducó, estos países latinoamericanos no tuvieron la facultad de producir *stocks* de capital. Solamente se elaboraban algunos bienes de consumo, faltaba un proyecto industrializador propio, el proteccionismo a ultranza perjudicó mucho a la industria manufacturera y no había alicientes para el desarrollo de una tecnología propia.

Raúl Prebisch

Los principales razonamientos de Raúl Prebisch son los siguientes: los estratos superiores de ingreso de las sociedades latinoamericanas, tienen como propensión la imitación de las modalidades de existencia de sus congéneres de los países desarrollados. Gracias a la tecnología de los poderosos medios de comunicación de masas, estas formas de vida penetran en las capas más bajas de la sociedad, con una precariedad de sus ingresos, se encuentran atraídas de manera incesante por la imagen de una sociedad de consumo que resulta ser inaccesible para ellas.

La inversión extranjera afecta negativamente la balanza de pagos; en algunos casos más que ayudar a corregir la inferioridad financiera y tecnológica, favorecen a su indeterminada continuidad. Además atraen nuevas formas de dependencia que no coinciden con el concepto de autonomía del desarrollo. Los países latinoamericanos no han sabido solucionar adecuadamente los problemas de la acumulación de capital. El rol que desempeñan los recursos financieros externos en la eliminación gradual del estrangulamiento exterior de la economía no se ha cumplido.

América Latina tampoco ha realizado grandes esfuerzos para corregir el estrangulamiento externo. Los países industrializados no han hecho nada para contrarrestar las consecuencias desfavorables que el progreso técnico ha tenido

sobre las exportaciones latinoamericanas; al contrario, han construido barreras muy serias. También es muy grave el desperdicio considerable del potencial del comercio recíproco dentro de la región.

La industria no ha cumplido su papel de absorber plenamente la fuerza de trabajo, ello es resultado de la relativa lentitud de su crecimiento.

Los elementos que obstaculizan el incremento de la productividad industrial son la estrechez del mercado y la precariedad de la competencia. El mercado resulta ser amplio para un gran número de industrias de consumo. No sucede lo mismo para los bienes intermedios y de capital. La excesiva protección ha tenido como consecuencia un detrimento del ritmo de desarrollo económico y social.

El proceso de sustitución de importaciones implicó un crecimiento del ingreso real. Este aumento se obtuvo al transferir a las industrias sustitutivas mano de obra redundante, que trabajaba en la agricultura o en actividades con un ritmo menor de productividad que la industria. Las consecuencias fueron un acrecentamiento importante del ingreso real provocado por la industrialización.

Prebisch considera que, a medida que prospera la sustitución de importaciones, avanza hacia industrias de gran densidad de capital y complejidad técnica y menos intensidad de absorción de mano de obra; o que las dimensiones del mercado son insuficientes por lo que los efectos positivos de la industrialización disminuyen y se hace más débil la absorción de fuerza de trabajo.

En América Latina no ha habido una ampliación en el coeficiente de inversiones con recursos internos. No existen las condiciones suficientes para que el traslado de servicios se pueda realizar en forma holgada. Su carga ha venido aumentando en forma impresionante.

Prebisch manifiesta que es evidente la incapacidad del sistema para absorber la productividad de la fuerza de trabajo. El ascenso del ingreso latinoamericano ha alcanzado en muy escasa medida a los estratos de los ingresos inferiores. La

integración de las masas rezagadas es un imperativo económico. Al agrandar su poder de consumo se abrirá una nueva frontera a la industrialización y a la ampliación del mercado interno.

La base del capitalismo periférico es la desigualdad, su origen se encuentra en la apropiación del excedente económico, que es conseguido por quienes concentran la mayor parte de los medios productivos.

El mercado no ve los problemas sociales, no puede resolver con racionalidad el problema de la acumulación y tampoco tiene la capacidad de reducir progresivamente las grandes desigualdades distributivas de carácter estructural. El mercado es un mecanismo eficaz pero no es el supremo regulador de la economía. El mercado no ha resuelto las fallas de las relaciones centro-periferia, la tendencia a la exclusión, ni los conflictos del progreso periférico.

Los centros propagan sus tecnologías a la periferia, sus formas de consumo, sus ideas e ideologías. El capitalismo de la periferia tiene como inspiración a los centros, además tiende a desenvolverse a su imagen y semejanza. Este débil avance de carácter imitativo se despliega tardíamente.

Los centros acrecientan cada vez más su poder técnico, científico, económico y político. La periferia siempre está a la zaga, los países periféricos se encuentran sometidos a las decisiones tomadas en los centros. Este es el fenómeno de la dependencia. Así los intereses económicos de las transnacionales se deciden en los centros, atendiendo a sus rendimientos globales, que pueden convenir o no a los intereses del desarrollo de la periferia. Es necesario resaltar que las estrategias para obtener los rendimientos económicos de las transnacionales se determinan en los centros, enfrascándose en sus utilidades globales, que pueden o no coincidir con los beneficios del desarrollo de la periferia. Hay que entender que para estas empresas transnacionales lo importante es la globalidad de sus beneficios, sin tener en cuenta las posibles ventajas o desventajas que pueden resultar para los países periféricos.

Ahora bien, con relación a la imitación de las formas avanzadas de consumo por parte de la periferia, se ejerce una fuerza adversa sobre la acumulación de capital y por consiguiente de la absorción de la fuerza de trabajo. Este consumo corresponde a un grupo privilegiado de la sociedad, el cual constituye un freno interno al desarrollo. Además, hay que añadir la sujeción externa, que tiene su origen en la naturaleza centrípeta del capitalismo.

En consecuencia, el retraso inherente en la estructura productiva de la periferia encuentra grandes obstáculos para dar respuesta a las variaciones de la demanda que se presenta en el curso del desarrollo.

Los países de la periferia presentan como tendencia el aumento de sus exportaciones a los centros. En términos generales, las exportaciones primarias hacia el centro crecen muy despacio, la periferia tiene que desarrollar sus exportaciones industriales.

Dentro de este contexto de disposición exportadora, con todos sus resultados positivos, lleva a perder de vista el verdadero carácter del intercambio. De esta manera se relega la tendencia inherente al desequilibrio exterior. Lo importante es rehusar dicha tendencia; lo novedoso es negar la conveniencia de sustituir importaciones, poniendo el acento exclusivamente en la exportación de manufacturas y utilizando la amplia capacidad receptiva de los centros. Todo ello dentro del marco de las leyes del mercado y el empuje de las transnacionales.

La contradicción centro-periferia es un fenómeno muy importante para el desarrollo de ésta última, es el freno exterior que agudiza las consecuencias de aquella otra contradicción entre apropiación del excedente y sociedad privilegiada de consumo, en deterioro de la acumulación de capital. Ello no solamente acentúa la propensión excluyente del sistema, sino que aparecen también las directrices conflictivas que lleva a una crisis al capitalismo periférico.

Prebisch tiene mucha razón cuando asevera que no son reales las llamadas bondades del mercado, resulta equivocado pensar que exclusivamente a través de

las exportaciones de manufacturas América Latina va a abandonar el atraso o el subdesarrollo. Podemos ver con toda claridad cómo esta región del mundo ha logrado un superávit comercial después de 50 años, pero ello no ha servido ni para acrecentar las tasas de crecimiento del PIB, ni para solucionar los problemas de la industrialización. La zona geográfica cayó en un proceso de desindustrialización de la manufactura. Aun con los incrementos en el comercio exterior, en especial las exportaciones. Sin embargo, este ensanchamiento de las ventas al exterior por parte de América Latina no ha desembocado en un desarrollo de estos territorios, ni se expresa en una industria fuerte y solidificada. Al contrario, nos enfrentamos a un proceso de desindustrialización. Es fundamental desarrollar nuestra propia tecnología con base en nuestros recursos.

Fernando Fanjzylber

Los principales asertos de Fernando Fanjzylber son los siguientes: los bienes que producen las ET en América Latina están diseñados en función de los requerimientos del mercado de los países de origen, que tienen como característica presentar niveles de ingreso elevados y las necesidades básicas de gran parte de los consumidores estén satisfechas.

En nuestras naciones, la fabricación de estos mismos bienes en mercados protegidos y reducidos, en los que el nivel medio del ingreso es inferior al de los países centrales, provoca que la concentración del mismo sea más acentuada y conduce, por un lado, al establecimiento de un estructura productiva altamente ineficiente, y por otra, a que estas mismas mercancías que en sus países de origen son de consumo masivo, se transformen en el país receptor en bienes a los que solamente tienen acceso una proporción relativamente reducida de la población. La ampliación de la demanda de estos productos está determinada por el crecimiento del ingreso de esa parte de los consumidores. La consecuencia de ello es entonces, que la concentración creciente del ingreso en favor de los sectores medios y altos, se convierte en un factor de apoyo a la expansión de los

sectores que producen estos bienes, porque presentan una mayor demanda las mercancías producidas en estos rubros.

La transnacionalización en esta región latinoamericana se observa cuando hay una expansión industrial, los sectores que tienen mayor crecimiento es donde dominan las ET. Este fenómeno se produce debido a la compra de las empresas nacionales por parte de las ET. Por consiguiente, detectamos un proceso mayor de concentración de capital por parte de estos enormes conglomerados. Este mismo procedimiento implica simultáneamente “desnacionalización” y presenta una doble dimensión: las firmas nacionales crecen menos que las ET que fabrican productos similares, además es importante señalar que la producción de mercancías que se generan en los sectores “nacionales” se expanden más lentamente que la de aquellos que provienen de los sectores típicamente transnacionales.

La presencia continua de los problemas de la balanza de pagos estimula la reinserción de las ET, agudizando el fenómeno de desnacionalización y el problema de las remesas de utilidades; que lejos de resolverse se posterga y agudiza. A mayor presencia de las transnacionales, más bajo será el grado de libertad del aparato estatal para enfrentar la desnacionalización contra el déficit externo. Ante este problema se recurre de manera creciente al endeudamiento externo y a la inversión directa del exterior.

Los rasgos que definen el patrón de industrialización son los siguientes:

- a) Participación de América Latina en el mercado internacional, basado casi por lo general en un superávit comercial creado en recursos naturales, la agricultura, la energía y minería. Y un déficit comercial sistemático del sector manufacturero.
- b) La estructura industrial impulsada y orientada hacia el mercado interno.
- c) Aspiración a reproducir el modo de vida de los países avanzados.
- d) El empresario nacional público y privado presenta muy poca estabilidad financiera.

En varios países se han desenvuelto sectores industriales incompatibles con la dimensión del país. Otro factor importante de la conformación industrial es el resultado de una protección elevada e indiscriminada por el alto grado de fragmentación de la estructura productiva y la gran capacidad ociosa instalada durante periodos prolongados.

Así, la situación del sector industrial hacia la década de los ochentas, se puede definir de la siguiente manera: elevados márgenes de capacidad ociosa, precaria situación en el aspecto financiero de las empresas vinculadas al mercado interno, sobreendeudamiento, tasas de interés elevadas, el impacto de sucesivas devaluaciones en varios países y el servicio de la deuda.

En efecto, desde nuestro punto de vista, América Latina, con un porcentaje de la población mundial del 8.54%, (524 millones de habitantes),¹¹⁵ continúa presentando problemas de desequilibrio comercial, en los primeros años del 2000 en la industria manufacturera aun después de la aplicación del modelo neoliberal y de la apertura comercial a ultranza.

Si bien es cierto que existe un crecimiento muy importante de las ventas al exterior del sector manufacturero por parte de América Latina, resultan ser mayores las importaciones manufactureras en relación con las importaciones en el mismo rubro.

En este sentido como podemos advertir, el neoliberalismo en América Latina ha auspiciado una mayor extensión de las exportaciones totales latinoamericanas, pero no ha solucionado los problemas del desequilibrio peculiares de la industria manufacturera. En cambio, se ha acogido la desindustrialización; el valor añadido en la industria como porcentaje del PIB para esta región del planeta disminuyó, y el valor añadido, en especial en la industria manufacturera, también descendió. En contraste, el sector servicios amplió su valor añadido. El coeficiente de

¹¹⁵ The World Bank, *03 World development indicators* Washington, D.C., E.U., pág. 16

desindustrialización (Importaciones/ PIB industrial) desgraciadamente se acrecentó.

Este avance en las ventas al exterior por parte de nuestra región, y el crecimiento del promedio anual en porcentaje de la industria latinoamericana, no han remediado el crecimiento del PIB de niveles tan bajos.

Pedro Vuskovic

Las proposiciones más importantes de Pedro Vuskovic son las siguientes: los rasgos de la distribución del ingreso influyeron en la conformación de la estructura productiva, que además privilegia las demandas de quienes reciben altas cuotas de poder de compra. Ello generó una dinámica de desigualdad.

La insuficiente integración de los sistemas económicos nacionales, colaboró con la profundización de la dependencia externa y la incapacidad para la generación de dinámicas autónomas de crecimiento, conformándose un esquema industrializador muy débil.

En América Latina, la interpretación de la crisis presenta dos definiciones básicas:

a) Se coloca la deuda externa acumulada como el centro de la crisis actual y se afirma que es un elemento decisivo, por lo que es fundamental asumir que la deuda es impagable.

b) No sería suficiente con solucionar el problema de la deuda, la cuestión fundamental es corregir las raíces del intercambio desigual y vigilar la vigencia del nuevo orden internacional.

El modelo de desarrollo que prevaleció entre la década de los cincuentas y los ochentas es la expresión de la esencia de una estrategia de “industrialización sustitutiva”, de ampliación y diversificación de las exportaciones.

Las relaciones financieras se encuentran condicionadas por la deuda externa; ésta continuará representando un gravamen que es absorbido por el ahorro interno y los ingresos de exportación.

La diversificación del aparato productivo se adecuó y apoyó las demandas de las capas de altos ingresos y la concentración progresiva del ingreso nacional.

Este patrón-concentrador es donde tuvieron su origen y se acumularon los grandes desajustes estructurales: el desequilibrio externo, cuya motivación era una “voracidad importadora” por la insuficiencia de las exportaciones. Así, las políticas de ajuste con las que se trata de responder a la crisis agudizan aún más los desajustes estructurales.

Desde nuestro enfoque, el problema de la deuda externa es muy grave, porque absorbe recursos que podrían ser invertidos en promover la industria; así como la transferencia neta de recursos de América Latina debería ser empleada en el desarrollo económico de la región.

Aldo Ferrer

Las principales disertaciones de Aldo Ferrer son las siguientes: la capitalización de los países poco desarrollados es de tipo intensivo, consecuencia de que gran parte de los bienes de capital utilizados en estas naciones insuficientemente desarrolladas proviene de los centros industriales. Estos *stocks* de capital importados responden a las necesidades del progreso económico de esos centros, que se encuentran caracterizados por la capitalización intensiva.

En nuestra región, la tendencia de imitar las formas de vida de los territorios industriales conforma un formidable obstáculo al ahorro y a la acumulación de capital. Estas formas de existencia solamente son compatibles con el alto nivel de ingreso de las regiones desarrolladas, que al mismo tiempo mantienen normas elevadas de consumo y de acumulación de capital necesaria para la continuación del progreso económico.

En nuestros pueblos, poco desarrollados, con bajos niveles de ingreso, está presente la situación de que el ingreso disponible sea absorbido por el consumo y por consiguiente que sea imposible acelerar la tasa de capitalización. Además en estos lugares, una alta proporción del ingreso se concentra en un grupo reducido de la población. Teniendo en cuenta el patrón de consumo de esos sectores, se puede afirmar que cuanto más desigual sea la distribución del ingreso, más lejos la composición de la demanda y la estructura de la producción de reflejar las necesidades de desarrollo. Este tipo de propensión al consumo, retarda la formación de capital y es una de las mayores trabas al incremento de la productividad.

La elevada escala de inversión improductiva sobre la inversión total decrece el producto por unidad de capital y, por consiguiente, hace más lento el ritmo de crecimiento de la producción. Ello se debe en gran parte a las disparidades en la distribución del ingreso.

Esta disimilitud en el compartimiento del ingreso es el principal fundamento de la inconveniente repartición de los recursos productivos. En otras palabras, la elevada participación del consumo superfluo y de la inversión improductiva sobre el gasto total.

El proceso de sustitución de importaciones y la modernización del sistema productivo, que se llevó a cabo entre los años cuarentas y setentas, tuvo alcances muy limitados que no lograron disolver el desempleo y la marginalidad. La productividad y el ingreso real entre el sector moderno y tradicional se amplió y se profundizó la desproporción social.

La dependencia externa frustró las posibilidades de desarrollo. No existe ningún elemento que favorezca el desarrollo en el marco de la dependencia; en cambio, sí agudizó las desproporciones sociales y las fracturas en el sistema productivo.

Esta política sustitutiva de importaciones y la ampliación del autoabastecimiento de la demanda interna de consumo e inversión no eliminaron la vulnerabilidad en

el exterior. La existencia del desequilibrio externo es consecuencia de la incapacidad del sistema productivo de orientar suficientes recursos a la exportación. El problema central es el de divisas y no del ahorro. Ello es secuela de los siguientes factores:

a) El lento crecimiento a largo plazo de las exportaciones de los productos primarios.

b) El bajo nivel de exportaciones de manufacturas en relación al peso relativo creciente adquirido por el sector industrial.

c) La tendencia ascendente del coeficiente de exportaciones del endeudamiento externo. Así, los servicios del pago de la deuda se han convertido en una pesada carga. La superación del desequilibrio con el extranjero es un requisito clave del desarrollo y la afirmación de la autonomía frente al resto del mundo.

La política de sustitución de importaciones fue de carácter cuantitativo, dicha política tuvo sus limitaciones. No descendió la dependencia del *stock* de abastecimientos importados, no obstante el fuerte descenso del coeficiente de importaciones. Agudizó el problema del desempleo, la marginalidad y la disímil distribución del ingreso.

Alentó la penetración de las subsidiarias de las corporaciones transnacionales que adquirieron un rol muy importante en las industrias de más rápido crecimiento.

En nuestra opinión, aun con el comportamiento positivo de las exportaciones manufactureras y un incremento espectacular de éstas en los primeros años del presente milenio, no ha sido suficiente para obtener un proceso de industrialización. Estas ventas aún son menores a las importaciones del sector manufacturero. Esta región no está capacitada para producir bienes de capital. Así, en lugar de tener una etapa propia de industrialización, encaramos un proceso de desindustrialización y desintegración de la industria manufacturera, en

un cuadro de creciente endeudamiento externo, la ampliación de las ventas en el extranjero no han solucionado los problemas estructurales de nuestra región.

Ruy Mauro Marini

Las principales exposiciones de Ruy Mauro Marini relacionadas con el comportamiento de la industria latinoamericana son las siguientes: el aumento de la productividad del sistema depende de la producción de plusvalía; únicamente tiene sentido si se expresa en un incremento de ésta, teniendo como base la reducción de la fuerza de trabajo. Lo anterior se traduce en un descenso relativo del capital variable de manera independiente de un acrecentamiento del salario individual.

En nuestros países la superexplotación del trabajo, es decir, el hecho de que la fuerza de trabajo se remunere por debajo de su valor, no se aplica con la misma fuerza que en los países capitalistas avanzados. Los artificios económicos que crean la superexplotación y la refuerzan, en particular el crecimiento del ejército industrial de reserva, actúan en el sentido de elevar la cuota de plusvalía.

La división del trabajo va más allá del plano productivo para proyectarse en el plano del mercado. Estos son los elementos que enfrenta el patrón de crecimiento, ocasionando una crisis recurrente de la balanza de pagos, en la cual, se expresa la contradicción entre una industrialización vuelta hacia el mercado interno, financiada por el capital extranjero, y la débil generación de medios de pago internacionales para hacer volver a la circulación internacional de capitales la parte del excedente que corresponde al mercado internacional.

La internacionalización del sector I, es decir, la política económica de sustitución de importaciones de los bienes de producción, tiende a elevar la composición orgánica del capital. En general no ocurre que los precios de los bienes de producción fabricados internamente se encuentren abajo de los vigentes en el mercado mundial. Por lo tanto, la desvalorización del capital constante y su efecto

en la cuota general de ganancia están en función de las condiciones impuestas por las economías capitalistas avanzadas.

Los requerimientos sobre la productividad del trabajo no son factores a considerar, sino que están presentes sobre la base de la superexplotación del trabajo que se utiliza ampliamente y que se ha agravado.

El valor de la fuerza de trabajo en América Latina es inferior al que se paga en los países altamente desarrollados, aun en la etapa actual del neoliberalismo. Concordando con Marini, este fenómeno de recaudaciones salariales menores en nuestros países, ha implicado un descenso del mercado interno, por la escasez de la demanda. A su vez anula la posibilidad de una mayor extensión de este mismo mercado interno, del florecimiento del sector industrial y de un desarrollo económico que favorezca a la población.

En relación con la productividad, ésta se ha incrementado de manera notable en los países de América Latina, a excepción de Argentina y Perú, aunque todavía no se alcanza el grado de productividad de Estados Unidos; únicamente en algunas ramas y países.

Ahora bien, la formación bruta de capital ha disminuido, a nuestro criterio, los bajos niveles de ingreso de gran parte de la población, concernientes a la superexplotación de la fuerza de trabajo. Han generado un declive de la acumulación de capital al no implantar una demanda fuerte por parte de la mayoría de la población y lograr con ello fortalecer el mercado interno para revertir el problema y crear una industrialización en la región.

Adrián Sotelo

La teoría principal de Adrián Sotelo es la siguiente: la industrialización en América Latina se truncó; no logró transformar su estructura productiva porque se carece, de forma real, de un sistema de producción con un ciclo económico propio, cuyos

soportes hubieran sido el sector productor de medios de producción con un mercado laboral y de consumo correspondiente.

La economía mundial se encuentra en la fase de globalización y mundialización. La estrategia emprendida por las empresas transnacionales presenta como tendencia la generalización del régimen de superexplotación de la fuerza de trabajo mediante la extensión de la ley del valor. Al mismo tiempo, debilita e impide la articulación con los sistemas productivos provenientes de la crisis capitalista, la desindustrialización y la maquilización, mientras se refuerza la dependencia económica en todos sus aspectos.

Ahora nos enfrentamos a una nueva división internacional del trabajo, producto de la especialización productiva, la cual se ve subordinada la periferia al sistema capitalista. En esta fase del neoliberalismo, vuelve a estar de moda la vieja economía liberal del comercio internacional basada en las “ventajas comparativas”. En los países periféricos, el desenvolvimiento del capitalismo fue con base en el desarrollo de industrias y ramas de producción de medios de consumo suntuario, en función de una demanda restringida de clases sociales medias y altas de la burguesía. El consumo de la mayor parte de la población está fuera de la lógica de la producción interna y de los mercados suntuarios nacional y mundial. La tesis de la superexplotación del trabajo, que fue planteada en los años setentas del siglo pasado, adquiere mayor vigencia con la dinámica de la globalización y del patrón capitalista neoliberal, cuyo nuevo “modelo de crecimiento” es depender crecientemente de la dinámica de las exportaciones; en especial de bienes industrializados, en desmedro de los mercados internos de consumo y de trabajo. Las características de la economía dependiente son:

- a) Incremento inusitado de la explotación de la fuerza de trabajo.
- b) Concentración del ingreso.
- c) Descenso de los salarios reales.
- d) Predominio de la inversión extranjera.

e) Des-industrialización y especialización del aparato productivo.

En efecto, la política económica ultraliberal impulsó de forma explícita y estratégica la desindustrialización y por consiguiente el aumento del desempleo estructural. En esta relación centro-periferia, los países desarrollados se especializan en industrias y sectores de punta como tecnología, comunicaciones, industria militar, aeroespacial, genética, etcétera. Mientras tanto, nuestros países dependientes irremediablemente se desindustrializan y se especializan en producciones primarias, como minería, petróleo, gas, ganadería, agricultura, entre otras. Así, América Latina se enfrenta a una desindustrialización y desestatización, donde los trabajadores desempleados y subempleados se ven sujetos a la superexplotación del trabajo. Justamente, de acuerdo con Sotelo, en América Latina el proceso de desindustrialización ha impulsado el desempleo y la marginación. El número de pobres se ha incrementado en términos absolutos.

En otras palabras, en esta zona geográfica del planeta el modelo neoliberal, con su apertura comercial a ultranza, ha tenido como consecuencia un proceso de desindustrialización y un aumento, en términos absolutos, de personas que viven en la pobreza a pesar de la extensión de la abrumadora de las exportaciones.

CAPITULO II. EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN Y LA CRISIS EN AMÉRICA LATINA

Introducción

En este capítulo abordaremos la importancia del proceso de sustitución de importaciones en el desenvolvimiento del sector industrial latinoamericano; en particular la actividad manufacturera, la cual creció durante este periodo a un ritmo superior en relación a los demás sectores de la economía.

Los estudiosos consideraban que durante la Segunda Guerra Mundial el “crecimiento hacia adentro” tuvo mucho auge; posteriormente, durante la década de los cincuenta y sesenta cayó en el estancamiento.

En su inicio, la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) tuvo una base simple con la producción de bienes de uso corriente, como alimentos, zapatos, entre otros productos, y consecutivamente, la segunda fase fue compleja con la elaboración de bienes de consumo duradero como refrigeradores, electrodomésticos, etcétera.

Esta estrategia de sustitución de importaciones no desembocó en un fuerte y consolidado proceso que hubiera podido industrializar a la región. En cambio, el fracaso de la ISI crea las condiciones propias del modelo neoliberal que sirven como marco a la manufactura, y por consiguiente, este molde económico, la conduce a una fase desindustrializadora.

La nueva política del neoliberalismo rechaza la protección industrial, se enfatiza la apertura externa, la desregulación, la privatización, disminución del tamaño y funciones del Estado. Dentro de este contexto se ubica el sector manufacturero latinoamericano, el cual no se vigoriza, sino por el contrario, se desindustrializa dicho sector.

2.1. Agotamiento del Modelo de Sustitución de Importaciones y el Surgimiento del Modelo Neoliberal

2.1.1. La industrialización en América Latina: 1940-1950

La industrialización en los años cuarentas era la cuestión más importante para impulsar a América Latina fuera del atraso económico, social y político. Fajnzylber, economista latinoamericano, afirmaba que: “un rasgo básico de la industrialización latinoamericana en la posguerra es su rápido ritmo de crecimiento. Mientras que entre 1955 y 1975 la industria de los Estados Unidos crecía a una tasa promedio anual de 2.8% y la de Europa Occidental a un ritmo de 4.8%, en América Latina el ritmo de crecimiento era de 6.9% anual”.¹¹⁶

antes de la depresión económica de 1929 los países de la región recibían un gran estímulo del extranjero mediante el incremento constante de sus exportaciones [...] no existen indicios de que este fenómeno se volviera a presentar, con la excepción de circunstancias muy especiales. En estos países no existe alternativa entre un fuerte crecimiento por este cauce y el desenvolvimiento interno mediante el proceso de industrialización de la región.¹¹⁷

En la segunda mitad del siglo pasado el sector industrial latinoamericano y la política de sustitución de importaciones se desenvuelven en un marco de crecimiento de la actividad secundaria, la cual aumentó a un ritmo superior al del conjunto de los demás sectores de la economía. Esto contribuyó a satisfacer la creciente demanda de manufacturas de consumo y en cierta medida de bienes intermedios y de capital. En varios años se desarrolló una base industrial que posibilitó las exportaciones manufactureras en grandes magnitudes apreciables.

Algunos centros industriales adquirieron una dimensión que por el tamaño y diversificación de su producción se comparan con las existentes en países desarrollados. Para lograr todo esto fue necesario realizar inversiones considerables, introducir y adaptar tecnologías, desarrollar capacidades administrativas, técnicas empresariales y obreras, así como también modificar

¹¹⁶ Fernando Fajnzylber, “América Latina: imagen fiel o reflejo de reforma de la industrialización de los países avanzados”, en *La industrialización trunca de América Latina*, México, Nueva Imagen, 1985, pp. 150-151.

¹¹⁷ Fernando Fajnzylber, “América Latina: imagen fiel o reflejo de reforma de la industrialización de los países avanzados”, en *La industrialización trunca de América Latina*, México, Nueva Imagen, 1983, pág. 151.

la orientación de las políticas económicas a fin de crear condiciones favorables para el desarrollo del sector.¹¹⁸

Sin embargo, a pesar de los avances logrados por el proceso de industrialización, en términos generales a mediados del siglo pasado la actividad manufacturera presenta insuficiencias y desequilibrios.

Hirschman considera que en las primeras décadas del siglo xx, Prebisch definía a la industrialización en los siguientes términos:

Se desarrolló en nuestros países una estructura industrial, casi aislada del mundo exterior[...] El criterio de selección no se basó en consideraciones de oportunidad económica, sino en la factibilidad inmediata, cualquiera que fuese el costo de producción[...] se han aumentado los aranceles a tal punto que son indudablemente – como promedio– los más altos del mundo. No es inusitado encontrar tarifas por arriba del 500%[...] como es bien sabido, la proliferación de toda clase de industrias en un mercado cerrado, ha privado a los países latinoamericanos de las ventajas de especialización y de las economías de escala, y debido a las excesivas tarifas y restricciones no se ha desarrollado una saludable competencia interna, con el detrimento de una producción eficiente.¹¹⁹

También resulta importante mencionar que el avance económico e industrial no es igual en todos los países de la región, ni en los distintos rubros manufactureros. Es posible detectar que la industria de los países grandes creció más que la de los medianos y pequeños. La participación del rubro de la industria en la formación del producto industrial regional disminuyó de manera sensible, paralelamente existían diferencias en la evolución del comercio exterior de bienes industriales, en la capacidad financiera, empresarial y tecnológica del proceso de industrialización.

En 1950 el grado de industrialización de América Latina era de 20%. Superaban ese nivel Argentina (26%), Brasil (22%), Chile (23%) y Uruguay (22%). El conjunto de los países grandes presentaban un nivel de industrialización de 22%; y los países medianos 17% y los países pequeños 13%.[...] la industria en su conjunto crece entre 1950 y 1978 - casi 30 años – a un ritmo de 6.5% anual, el crecimiento de la industria brasileña, el más rápido de la región, alcanza el 8.5%, mientras que los otros países previamente mencionados se expanden a un ritmo significativamente más bajo que el del conjunto de los países de la región: Argentina, 4.1%; Chile, 3.7% y Uruguay el más lento de toda la región –2.7%.

¹¹⁸ Naciones Unidas, "América Latina y el Caribe en la industria y el comercio de manufacturas del mundo", en *La industrialización de América Latina y la cooperación internacional*, Estudios e informes, núm. 3, 1981, pág. 37.

¹¹⁹ Albert Hirschman, "La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina", en *Desarrollo y América Latina*, México, FCE, 1973, pág. 90.

Si se considera el conjunto de estos tres países de industrialización inicialmente avanzada y posteriormente frustrada, se observa que en 1950 generaban el 41% de la producción industrial de América Latina, mientras que en 1978 veían reducida su participación al 20.5% del conjunto de la región. En el mismo periodo Brasil y México, los países grandes de industrialización rápida, elevan su participación en la oferta industrial de América Latina de 42.1% al 61.8%. Es decir, mientras en 1950 Brasil y México generaban una producción industrial similar a la de Argentina, Chile y Uruguay, en 1978 la producción industrial de estos tres últimos países representaba la tercera parte de la de Brasil y México.¹²⁰

El rápido proceso de esta actividad económica se define por el aumento de la producción de bienes de consumo duradero, en particular el peso creciente de los productos químicos y de la industria metalmecánica. También se desarrollan las ramas de consumo no duradero. En 1975 la proporción de la fabricación de estas mercancías en los países pequeños era similar a la de los grandes en 1950 y la industria metalmecánica en las naciones pequeñas tenía la misma magnitud en 1975 que en las naciones avanzadas en 1950.

En los sectores de mayor crecimiento se registra un incremento elevado de la productividad, en especial en las ramas productoras de bienes de capital, de consumo duradero e intermedio, a diferencia de los sectores de consumo no duradero.

Otra característica que actuó sobre esta actividad secundaria, es la desigual distribución de la riqueza que prevalecía en el conjunto de la región. Así tenemos que la industrialización-urbanización lleva a que una proporción importante de la población sea asalariada pero con niveles de ingresos muy bajos; en particular, una parte importante del sector agrícola y urbano se encuentra marginado, lo cual produce que la distancia entre los dos extremos se intensifique: el industrial y las actividades primarias. Ello se explica por las características especiales que presenta el rubro de la industria y la débil articulación que tiene con la agricultura.

La distribución del ingreso es producto de un proceso histórico cuya característica es una fuerte concentración de los medios de producción, en el cual se inserta el

¹²⁰ Fernando Fajnzylber, *op. cit.*, pág. 151.

proceso de industrialización que incorpora a una proporción importante de la población elevando sus ingresos; sin embargo, es claro que este subcontinente presentó incapacidad de integración para el resto de la población, particularmente la trabajadora.

2.1.2. El comportamiento del modelo de industrialización en América Latina de 1950 hasta los primeros años de la década de los sesenta

Esta etapa se caracteriza porque en un principio el aspecto externo, en relación con las exportaciones y los precios de las materias primas fue favorable como consecuencia de la Guerra de Corea. Posteriormente esta situación fue poco positiva hasta mediados de los años sesentas, como resultado de los términos de intercambio, disminuyó la capacidad de endeudamiento y la disponibilidad de financiamiento. No obstante, las condiciones externas no se tradujeron en una marcada desaceleración de las tasas de crecimiento del producto manufacturero.

El proceso de industrialización mediante sustitución de importaciones durante los años cincuentas se intensificó. Hasta 1962 la evolución industrial empieza a dar muestras de debilitamiento, culminando en 1963 cuando se registra una de las tasas de crecimiento del producto manufacturero más bajo de la posguerra.

En términos generales, la evolución del ingreso por habitante para el conjunto de América Latina fue del 1% anual durante los años sesentas, situación que expresa la insuficiencia de la dinámica del desarrollo latinoamericano. Este resultado se compara con el mismo periodo con el porcentaje registrado en Europa occidental, que fue del 3.7%; el 8.3%, en Japón y una tasa de entre 5.3% y 9.0% en Europa oriental. Se consideraba que con el ritmo que había registrado, América Latina tardaría setenta años en duplicar el ingreso para el conjunto de la región.

Otros elementos presentes en la industrialización y el modelo de sustitución de importaciones fueron la población latinoamericana y la distribución del ingreso, porque el aumento de la primera alcanzó los niveles más altos del mundo y, por tanto, una acentuada concentración del ingreso.

Una de las características del incremento poblacional y su relación con la industria es el crecimiento de la población activa, la cual no fue absorbida porque el proceso de industrialización fue incapaz de atraerla, por lo que ésta permaneció al margen del desarrollo económico, y la población se desplazó del campo a las ciudades, sin embargo no es incorporada a la vida del bienestar de las ciudades, y vive en tugurios miserables. Esta fuerza de trabajo generalmente es ocupada en servicios personales con un ingreso muy bajo, por lo que es considerada más bien en franca desocupación. De 1945 a 1962 la población activa creció a una razón del 2.6% anual; la ocupación en actividades de producción y transporte de bienes a una tasa de 1.9%, y los servicios incrementaron a una tasa de 5% la ocupación.

Es necesario señalar que la industria desempeña un papel muy importante en la dinámica del empleo. Para que este sector cumpla la función de absorber mano de obra debe crecer a un determinado ritmo; de no ocurrir así, estos seres humanos son desplazados de la agricultura para incorporarse a grupos de inferior remuneración en las ciudades, es decir, en los servicios no calificados. Otro factor, es el incremento de la productividad, resultado del progreso técnico y el aumento del coeficiente de inversión. Consecuencia también ineludible que estos factores operen con una tasa mínima de crecimiento para que puedan absorber mano de obra; y América Latina se encontraba muy lejos de cumplir con el requerimiento mínimo necesario del 2.5% señalado en la Carta de Punta del Este.

La gran dinámica industrial no existe en la región, efecto del desequilibrio entre productividad e inversiones. Si bien es cierto que un aumento del ingreso proveniente del incremento de la productividad genera mayor capacidad de ahorro, el capital requerido necesario para absorber la mano de obra redundante fue inferior al ahorro en estos países.

Los empresarios realizaron inversiones y utilizaron nuevas técnicas donde les resultó más conveniente por el costo del trabajo y del capital. Estas inversiones

consideraron el ahorro en la utilización de mano de obra. Se hizo evidente que a los inversionistas no les importó si para los países latinoamericanos eran satisfactorios los niveles de empleo, o no. La incapacidad del sector secundario para absorber la fuerza de trabajo fue patente. Los dueños del capital no consideraron este problema en sus cálculos; por tanto, no les interesó las repercusiones que pudiera tener esta situación para la economía.

En América Latina se emplean formas de capital que inciden de manera poco favorable en la tasa de empleo; ello se acentúa aún más debido a los efectos de los costos de producción, la protección aduanera, las cargas sociales, los impuestos indirectos a la importación de bienes de capital, que no pagan aranceles o cuyos costos son muy bajos, así como en la tasa de interés de ciertas operaciones del mercado internacional. La asimetría de la política proteccionista, contribuyó al desenvolvimiento de industrias de poca incorporación de recursos humanos, en desmedro de otras de mayor capacidad absorbente. En efecto, la protección significa subsidiar a las industrias sustitutivas de importación pero no las de exportación.

Las medidas proteccionistas determinaron a los establecimientos instalados para producir los bienes que eran adquiridos en el exterior, recibieran impuestos muy altos, debido a que el contenido de capital y de trabajadores era bajo. Son empresas donde se elaboran mercancías que proporcionan menguada ocupación y contienen elevado stock de capital, su producción está orientada a fabricar artículos destinados para el consumo de los estratos superiores de la sociedad. La política de sustitución de importaciones ocasionó que la demanda recayera sobre las mercancías que no se habían importado de forma directa. Dentro de este marco Celso Furtado lo siguiente:

Al principio se sustituyeron los bienes de consumo corriente, de fabricación más sencilla; después siguieron los bienes duraderos de consumo, algunos productos intermedios y hasta equipos[...]Las transferencias de ingreso nutridas por el uso más intensivo de la capacidad productiva fueron, no obstante, un fenómeno registrado en un primera etapa, en los años treinta. Pero en seguida la inflación comenzó a operar en otras direcciones. El proceso de sustitución, por si mismo, al crear una presión hacia la elevación de los precios relativos de los productos que antes se importaban,

activó también como mecanismo de transferencia del ingreso a favor de los industriales.¹²¹

En términos generales los estudiosos de esta política consideraban que la fase del crecimiento latinoamericano; es decir, el “crecimiento hacia adentro” o “crecimiento vía mercado interno”, tuvo mucha fuerza durante la depresión y la Segunda Guerra Mundial, cuando se detecta un auge teórica y prácticamente. Posteriormente, las décadas de los cincuentas y sesentas dicha fase cayó en el estancamiento.

Ahora bien, si bien es cierto que se habla del fracaso de la sustitución de importaciones, en el conjunto de la región hubo países como Venezuela, Ecuador, Perú, que obtuvieron progresos económicos en las dos décadas de la posguerra mediante rápidos incrementos en la exportación de petróleo, bananos, y en el inicio de la producción de bienes de uso corriente como harina de pescado y algodón.

Este proceso de desenvolver, desarrollar o expandir la industria no solamente es producto de una contracción de las importaciones, también puede ser respuesta a la expansión de una economía que se desenvuelve con base en exportaciones.

A medida que crecen los ingresos, los mercados, y la producción interna de estos países se vuelve lucrativa, surgen las industrias sin necesidad de sacudidas externas o de la intervención gubernamental; un proceso que he llamado devorador de importaciones y que acaso se denominó, en forma más certera, industrialización mediante vinculación o eslabonamiento con la demanda final, para distinguirlo de la continuación del proceso vía efectos de eslabonamientos anteriores y posteriores.

La sustitución gradual de importaciones como respuesta al crecimiento de los mercados internos explica la difusión con que se establecieron industrias que tenían grandes ventajas de localización a causa de su peso en el producto (cemento, cerveza) y aquellos con un gran mercado aun en zonas de bajos ingresos per cápita, como los textiles.

Esta manera de desenvolver a la industria a través de sustituir los bienes que anteriormente se compraban en el exterior ha sido una política de desarrollo en

¹²¹ Celso Furtado, *Dialéctica del desarrollo*, México, FCE, 1989, pp. 110-111.

muchas naciones como estrategia económica a seguir. Llevarla a cabo no implicó solamente aranceles proteccionistas, sino una serie de medidas fiscales y crediticias, existieron presiones para que las compañías importadoras extranjeras instalaran sus plantas manufactureras, también se actuó en dirección del establecimiento de empresas estatales e instituciones de fomento a bancos, a los cuales se les asignó la promoción de proyectos específicos.

El proceso de la ISI comenzó con la sustitución de bienes de uso corriente; continuó con los bienes de consumo, siguió con los intermedios y, finalmente, con los de capital. “El proceso empieza a veces con bienes de capital, o inclusive con bienes intermedios, siempre y cuando estos bienes hayan sido importados antes de la industrialización, porque son necesarios en conexión con las actividades de la agricultura o el transporte. Algunos ejemplos son los machetes, las beneficiadoras de café, los camiones y los fertilizantes”.¹²²

La apertura de nuevas industrias se observó en el sector productor de bienes de consumo; en particular en la fabricación de insumos, maquinaria y equipo importado. En un principio, la industrialización consistió en importar o imitar procesos ya experimentados y seguros.

En los países industrializados en el establecimiento de nuevas industrias se encaran problemas como el hecho de que las nuevas empresas jóvenes no se integran de inmediato al sistema económico establecido, al necesitar nuevos tipos de materiales les resulta más fácil producirlos; también se enfrentan a los obstáculos de novedosos métodos de producción. Las nuevas unidades económicas necesitan, casi la mayoría de las veces, fabricar y diseñar su equipo técnico.

Ahora bien, la situación de la industria en los países latinoamericanos es la de importar sus bienes, (por ejemplo vestidos) en lugar de fabricarlos hasta que dispongan de la propia aptitud para establecer una fábrica de vestidos. Esta situación frena durante un largo tiempo cualquier adaptación tecnológica de las naciones importadoras. En estas circunstancias, no importa si esta adecuación es

¹²² Albert Hirschman, *op. cit.*, pág. 94.

deseable y hasta qué punto lo sea, dado el patrón de la industria que se ha conformado, por consecuencia no existe alternativa alguna.

Así, la ISI trajo consigo modificaciones técnicas complejas aun sin experimentar continuidad. También presenta un nulo entrenamiento para los nuevos equipos. En cambio, estas innovaciones en la tecnología son propias de la naturaleza de los países precursores de la industrialización.

En América Latina podemos aplicar el siguiente razonamiento: cuanto más atrasada es la economía de un país, mayor será el papel desempeñado por los factores institucionales especiales, destinados a incrementar la oferta de capital de las industrias nacientes. Además, ellos permiten a los empresarios ejercer una dirección menos descentralizada y mayor informada; por tanto, a mayor atraso de un país, mayor coerción y vigencia tendrán estos factores.

En esta zona geográfica el fenómeno de industrialización originó plantas muy pequeñas que realizaban el acabado final de los productos, en especial en insumos importados, particularmente artículos de consumidores. En muchas ocasiones se tenía como objetivo elevar repentinamente el nivel de consumo de la población.

Un caso en América Latina que se acercó bastante al esquema planteado por Gerschenkron fue Brasil, en la década de los cincuentas: el rápido crecimiento de la industria siderúrgica, química y de bienes de capital fusionándose con factores institucionales que incrementaron la oferta de capital y el proceso inflacionario; además, la expansión de la ideología desarrollista se tradujo en lo que en un principio era el comienzo del “milagro económico brasileño”. Sin embargo, éste terminó en la confusión debido a la crisis política y otros graves problemas sociales de los años sesentas.

Como se ha visto, en la región las industrias han surgido fundamentalmente para sustituir importaciones; el sector del comercio exterior fue fundamental en este proceso. Dentro de este marco es necesario diferenciar entre el proceso de industrialización que se lleva a cabo a través de ingresos, vía exportaciones, y el que se inicia por la restricción de las compras del exterior, por guerras o conflictos en la balanza de pagos. En este segundo caso, los establecimientos importadores

nacionales y las empresas extranjeras exportadoras fueron las fuerzas motrices de la industria. Los recursos que se obtienen mediante divisas son aprovechados por los empresarios locales; por tanto, el desarrollo de este sector secundario evoluciona en contra de los intereses de los importadores, sobre todo cuando se hace necesario un nivel moderado de protección.

Otra característica de la ISI es el patrón de crecimiento de las compañías ya establecidas. David Félix, citado por Hirschman en su investigación, menciona:

[...] las curvas de producto de las industrias recién establecidas, con el propósito de sustituir importaciones, muestran una tendencia errática en su pendiente; suben con rapidez cuando se procede a reemplazar exportaciones, pero se aplanan tan pronto como el crecimiento de la demanda tiene como base, sólo, el crecimiento del ingreso interno. Las utilidades también han seguido ese patrón. Así, las industrias evolucionan rápidamente desde condiciones de alta utilidad y expansión, a una madurez precoz; en este punto retroceden al estancamiento monopolístico, con tasas menores de utilidades, con un reducido nivel de inversión y obsolescencia en instalaciones y equipo.¹²³

Las naciones que tenían industrias nacientes se vieron en la necesidad de superar problemas iniciar su producción y organización. Encontraron también obstáculos en cuanto a ventas, resultado de la preferencia que se tuvo por los productos importados.

La fase sencilla de sustitución de importaciones, cuando la producción manufacturera estuvo basada en la compra de materiales y maquinaria importada, las primeras experiencias de los nuevos fabricantes fueron muy satisfactorias. Esta política sustitutiva es la que produjo la exuberancia y auge en la fabricación de mercancías durante la cual la demanda se sobreestimó fácilmente. De cualquier manera los pedidos aumentaron por el incentivo de bajos aranceles o tipos de cambio preferenciales para la compra de maquinaria. En consecuencia, la nueva empresa se enfrentó al obstáculo de un exceso de capacidad al llegar al ápice de la curva, situación que representó un grave problema.

2.1.3. La industria en el periodo comprendido entre mediados de 1960 y 1973

¹²³ Albert Hirschman, *op. cit.*, pp. 99-100.

Esta fase se caracteriza por una mejoría en las condiciones que prevalecían en el sector industrial, hecho que culmina en 1973. La demanda de productos primarios tuvo aumentos y los precios también mostraron incrementos importantes; ello produjo la mejoría de precios de intercambio. A partir del 1969 se observó un avance sostenido de la producción, que tuvo su expresión en tasas relativamente elevadas de crecimiento del sector manufacturero. También fueron favorecidas las condiciones para las exportaciones industriales de las naciones latinoamericanas. Hubo un gran flujo de las corrientes financieras de los países industrializados hacia el conjunto de la región. La industria en particular recibió aportes sustanciales del exterior “y los créditos de los proveedores aumentaron su cuota en la estructura del financiamiento. La participación creciente y predominante de las empresas transnacionales en algunos sectores del campo industrial constituyó otra característica de esta etapa y fue un factor dinamizador del proceso en algunos países “. ¹²⁴ La crisis de la economía mundial en 1973-1974, que coincide con el alza de los precios del petróleo, es el hecho que marca el fin de esta etapa.

2.1.4. Periodo comprendido entre 1973 y 1980 en la industria latinoamericana

La tercera etapa tiene su inicio con el siguiente acontecimiento: al lado de los problemas monetarios inflacionarios de los países centrales se produjeron desajustes y alteraciones en la economía mundial y en los estados latinoamericanos. Estos desequilibrios se exhiben en la grave contracción del ritmo de crecimiento económico de las naciones industrializadas, lo que trajo aparejado una pausa en el nivel de crecimiento de las exportaciones de esta región y el deterioro de la relación de precios de intercambio para los países no exportadores de petróleo. Lo anterior se reflejó en el déficit de la cuenta corriente del balance de pagos y en la disminución de las tasas de crecimiento de la mayoría de los países de la zona latinoamericana. Las naciones de esta región exportadoras de petróleo se beneficiaron con el alza de los precios de este combustible, aumentaron considerablemente su ingreso real y, por lo tanto, fortalecieron su capacidad de crecimiento económico.

¹²⁴ Naciones Unidas, “América Latina y el Caribe en la industria y el comercio de manufacturas en el mundo”, en *La industrialización de América Latina y la cooperación internacional*, Estudios e informes de la CEPAL, núm. 3, 1981, pág. 43.

Con relación a las exportaciones de productos que provienen de América Latina, encontramos que en las potencias industriales se recrudeció notablemente la aplicación de medidas proteccionistas al “restringir el ingreso de manufacturas de los países en desarrollo, la realización de inversiones destinadas a mejorar la productividad en aquellas ramas industriales sometidas al asedio de la competencia internacional, el otorgamiento de subsidios estatales a las industrias de menor capacidad competitiva”.¹²⁵

Otro factor, es el de la población de los grandes centros que compran productos primarios latinoamericanos. Además la elasticidad-ingreso en la demanda de alimentos es inferior en los países industrializados, como también es menor la demanda de materias primas, resultado de las transformaciones técnicas que hacen descender o eliminan la utilización de materias primas naturales. A lo anterior hay que añadir las medidas restrictivas impuestas a la entrada de productos latinoamericanos en los grandes centros industriales y el impacto en la región de la liquidación de excedentes en los mercados mundiales a bajos precios, con relación a los del mercado interno. Ello ha incidido en una tendencia a disparar la demanda internacional, misma que influye en el escaso crecimiento de las exportaciones de los países de producción primaria así como en una intensiva demanda de importaciones de productos primarios.

2.2. El agotamiento del proceso de sustitución de importaciones en América Latina

La industrialización de América Latina vía sustitución de importaciones llegó a su etapa de agotamiento. Las oportunidades para producir las mercancías que se importaban se terminaron; se había sobreestimado esta política después de sus primeros éxitos, mientras la economía quedó conformada por empresas industriales cuyos costos eran de cierta manera, elevados. La condición de la balanza de pagos era muy vulnerable porque el stock de compras adquiridas en el exterior estuvo compuesta de refacciones, materiales semi-terminados, equipo y maquinaria fundamentales para la continuación del proceso productivo.

¹²⁵ *Ibíd.*, pág. 44.

Con relación a las compañías dedicadas a producir los bienes importados, éstas se encontraban afectadas por su aparente incapacidad para penetrar en los mercados de exportación. Las aportaciones de las nuevas industrias no resultaron ser adecuadas para resolver el problema del desempleo. Estas unidades económicas con frecuencia resultaron ser ramas o plantas subsidiarias de empresas extranjeras. De esta forma se fomentó un nuevo tipo de dependencia para América Latina.

Varios estudiosos del tema consideran que el modelo de la ISI llega a su fin después de haber transcurrido un cierto tiempo, en el cual se aprovecharon las oportunidades “fáciles de sustitución de importaciones”.

Finalmente podemos considerar lo siguiente sobre el proceso de sustitución de importaciones:

Las primeras etapas de la ISI permitieron el establecimiento de manufacturas a través de los efectos de ingreso y de eslabonamiento. La producción interna de ciertos bienes amplió el mercado de numerosas mercancías de demanda final, hasta que fue posible la fabricación interna, de productos importados. Lo anterior condujo a la creación de oportunidades para la instalación de nuevas compañías que tuvieran la capacidad de producir insumos.

Algunos autores como Hirschman califican el proceso sustitutivo como un modelo ingenuo, primero, fue la elaboración de los bienes necesarios en las industrias que se acababan de instalar y cuyo objetivo era producir lo que se adquiría en el exterior (acero, papel, vidrio); eran bienes de carácter intermedio, productos de demanda final. El tamaño de estas unidades económicas se amplió, por lo cual esta coincidencia fue exitosa. Sin embargo, el resultado de esta convergencia con procesos industriales ocasionó que mercancías importadas de una determinada empresa no fueran siempre diferentes de los insumos de otra empresa que también realizaban compras de estos bienes en el exterior, de tal manera que las adquisiciones de varios productos intermedios excedía la importación previa de la demanda final.

La segunda etapa del modelo se refiere al tamaño mínimo de una planta que aumenta con regularidad, a medida que se alcanzan las fases más elevadas de producción. Por ejemplo:

las plantas ensambladoras de automóviles tratan con varios proveedores y subcontratistas para obtener muchas partes de las necesarias, así como las acerías obtienen el carbón de varias minas. Las plantas de gran capacidad caracterizan la tecnología de unos cuantos e importantes productos intermedios y básicos; pero se encuentran empresas pequeñas y medianas en cada etapa, particularmente en las de maquinaria y equipo, que representan, en cierto sentido, las etapas “más altas” de producción”.¹²⁶

Consideramos importante mencionar que el eslabonamiento regresivo es producto de los ambientes y políticas económicas, y que no están exclusivamente determinados por la magnitud del mercado o el tamaño mínimo de los núcleos industriales. Si el mercado aumenta es posible la construcción de plantas.

El tamaño del mercado que necesitan estas compañías suele ser más pequeño, pero no se puede construir otra planta sin que se haya inaugurado la empresa que necesita el mercado más grande, a la que se le podría denominar “industria de estrangulación”.

Dentro del marco de la ISI, el proceso de industrialización se llevó a cabo a través del eslabonamiento regresivo. Así tenemos, que cuando se había instalado una compañía basada en insumos importados, presentaba dos consecuencias contradictorias: resultaba atractiva la colocación de unidades que produjeran bienes para la industria inicial; sin embargo, el establecimiento de estos grupos económicos provocó una resistencia a las inversiones por eslabonamiento regresivo. El empresario que había trabajado con materiales importados estaba en contra de las industrias nacionales que elaboraban dichos bienes porque afirmaba que: 1) la calidad del producto del país no era tan buena ni tan uniforme como el importado; 2) consideraba que se encontraba en una total dependencia de un solo proveedor nacional, en vez de comprar en todo el mundo; 3) afirmaba que la competencia interna era más activa, tan pronto como las materias primas eran producidas en el propio país; 4) decía que al cambiar la dirección de su compañía

¹²⁶ Albert Hirschman, *op. cit.*, pág. 104.

resultaba inconveniente el cambio del origen de abastecimiento de las mercancías necesarias para su proceso productivo.

Conforme lo anterior, los dueños del capital estimaban que al cambiar la dirección de sus compañías resultaba inconveniente optar por otra fuente de suministros de los materiales que utilizaban. Así, los intereses de los propietarios de las industrias de transformación, acabado y mezclado estaban en contra del establecimiento de fábricas internas que transformen, acaben y mezclen.

Otro obstáculo, decían los inversionistas, era el proteccionismo arancelario para la industria incipiente; paralelo a la falta de tarifas muy bajas o inexistentes o de tipos de cambio preferencial para los insumos de estas compañías.

Las utilidades de la industria dependían de la diferencia entre el nivel de protección que haya sido acordado por la compañía dedicada a sustituir importaciones y el que se aplicaba a las mercancías adquiridas en el exterior. Una vez que habían sido instaladas las fábricas productoras de insumos, estaban en una situación que les permitía obtener un nivel de protección similar al que favorecía a las empresas nacionales que se habían iniciado en la elaboración de mercancías que anteriormente se compraron en el extranjero.

Es posible que las primeras compañías no actuaron como propulsoras de un vigoroso esfuerzo de industrialización. Los pagos que tenían que hacer por sus productos y los aranceles bajos o negativos que realizaban los empresarios, eran considerados por algunos autores como un complot por parte de quien ocupa el gobierno para corromper o sobornar a los nuevos inversionistas. También existía la posibilidad de que los industriales ubicados en los países subdesarrollados no estuvieran a favor de un desarrollo industrial dinámico.

El efecto de eslabonamiento retrospectivo se fortaleció en la industria automotriz de Brasil con Kubitschec, a finales de la década de los cincuentas. En México, en los sesentas se tomaron medidas parecidas a las de Brasil en la fabricación interna de partes y motores.

Los propietarios de las empresas opusieron una gran resistencia al efecto de encadenamiento industrial de etapas anteriores lo cual, al combinarse con otras

características de la industrialización, ocasionó un aumento de la contribución potencial del público en la política respecto de este proceso.

La continuación del fenómeno de la industrialización tardía y postrera, se llevó a cabo con enlaces regresivos. No obstante, el proceso sustitutivo de importaciones no se vertió en un fuerte y consolidado proceso que hubiera podido industrializar a la región; al contrario, décadas después nos enfrentamos a un grave problema de desindustrialización.

2.3. El carácter trunco de la industrialización en América Latina

Conforme a los elementos mencionados a lo largo de las páginas anteriores, podemos considerar que el carácter distorsionado y trunco del patrón industrial en América Latina es el factor que explica la naturaleza estructural del déficit comercial y del creciente endeudamiento con el exterior.

El desequilibrio que la industria ha creado para la región va de los 5 000 millones de dólares en 1955 a 28 000 millones en 1975. La explicación a este fenómeno es la siguiente: este sector contribuyó a elevar el coeficiente de importación; la fuerte liquidez internacional favoreció la expansión del endeudamiento e incrementó las importaciones al agotarse el modelo de industrialización fácil de importaciones.

El ajuste creció a un ritmo comparable al del producto provocando un endeudamiento acumulativo, el cual aumentó más por la elevación de las tasas de interés. Al inicio del modelo de la ISI el déficit se incrementó a un ritmo elevado y las exportaciones manufactureras crecieron más rápidamente que las importaciones industriales. En 1955 las exportaciones del rubro industrial representaban el 6% de las importaciones, hacia los años setentas esa proporción se elevó 20%. Este desequilibrio con el exterior, creado por el sector secundario, fue generado en las ramas que ejercen el liderazgo del crecimiento de esta actividad económica; por ejemplo, la producción de bienes de capital, equipo de transporte automotor y productos químicos. Este fenómeno es la expresión del carácter estructural del déficit externo asociado a la modalidad de la industrialización.

En muchas naciones de la región la inestabilidad del sector externo, ha obstaculizado un volumen constante de formación de capital, ha impedido la conformación de un proceso normal de planificación, ocasionando el fracaso de muchos intentos de racionalización del comercio exterior y creando grandes problemas para poder llevar a cabo ajustes domésticos. Estos desajustes tienen su expresión en la balanza de pagos y en todas las actividades vinculadas al sector externo, por lo que los precios de las materias primas tuvieron mayores fluctuaciones en comparación con los productos manufactureros. La diversificación de las exportaciones constituye un mecanismo para reducir las variaciones en los ingresos de divisas.

Con relación al proteccionismo en otras zonas geográficas encontramos que:

La intervención del Estado reviste gran significación [...] como negociador para mejorar el acceso a los mercados externos; [...] Si los mercados internacionales son imperfectos, y el conocimiento respecto a las oportunidades de colocación de nuevas exportaciones es escaso y costoso, una política de negociación y organización por parte del Estado constituye un mecanismo capaz de surtir un efecto apreciable sobre el volumen, estabilidad y precio que se logre para las exportaciones no tradicionales de los PED.

A grandes rasgos, en los mercados internacionales hay dos fuerzas que actúan a favor de su perfeccionamiento, que son la disminución de restricciones arancelarias en los PI y la aparición de nuevas CTN, que compiten con las ya existentes.¹²⁷

Conforme a este panorama podemos considerar: “la irracionalidad de las estructuras productivas, particularmente en los sectores oligopólicos generadas al amparo del ‘proteccionismo frívolo’ y del precario liderazgo del empresario industrial nacional”.¹²⁸ Además, estos industriales estuvieron en contra de: 1) elevar el coeficiente de exportación e inhibieron la integración industrial entre los sectores automotriz, farmacéutica, cosmética, alimenticio, etcétera; 2) la protección elevada ocasionó tasas altas de rentabilidad en el mercado externo, lo cual no favoreció a la iniciativa de exportación; 3) el atraso de la industria de bienes de capital; 4) el liderazgo de empresas que en sus países de origen

¹²⁷ Ffrench Davis, “Políticas de comercio exterior, industrialización y desarrollo” en *Hacia un nuevo orden económico internacional*, compiladores Ffrench Davis y Ernesto Tirón. México, FCE, 1981, pp. 236-237

¹²⁸ Fernando Fajnzylber, *op. cit.*, 1983, pp. 215-216.

generaron un superávit comercial del sector manufacturero, pero que en América Latina actuaron de manera contraria.

2.4. El proceso de sustitución de importaciones en Brasil, Argentina, México y Perú.

En este breve apartado describiré ciertos elementos políticos y económicos que estuvieron presentes en algunos países como Brasil, Perú, Argentina y México y sirvieron de marco a la evolución de la fase de industrialización denominada sustitución de importaciones.

2.4.1. Brasil.

La situación económica en el Brasil, en la década del 30', después de la crisis existía una infraestructura que posibilitaba el desarrollo industrial nacional que se frustró en el período de la post-guerra, producto de la penetración de capital extranjero en América Latina. Surge así, un pensamiento desarrollista nacional y, en algunos casos anti-imperialista, que no llega a constituirse en un pensamiento coherente y que conduce a la estructuración de algunos movimientos políticos nacionalistas como el APRA en Perú, el Peronismo en Argentina, el Varguismo en Brasil.

En el caso de Brasil, la crisis económica afectó al comercio y las finanzas brasileñas se puede expresar en el siguiente ejemplo: el kilo de café pasó de 50 centavos de dólar a fines de 1929 a 29 a principios de 1930 y 17 en 1931. Para disminuir los efectos de la sobreproducción y la baja de precios, el estado Sao Paulo quemó 875,000 toneladas de café (lo que equivalía al 10 por ciento del PIB.) El costo de la operación, financiada con recursos públicos, fue enorme; la moneda se devaluó en un 25 por ciento y la oferta monetaria se redujo una sexta parte, la gran depresión sorprendió al país ante la convocatoria a unas próximas elecciones presidenciales, los líderes opositores comenzaron a utilizar la crisis económica como un elemento clave de la campaña, vinculándola a la incompetencia de los gobernantes. El 1o de marzo de 1930 julio Prestes ganó las elecciones, con acusaciones de fraude por ambos bandos, el conflicto desembocó

en un golpe militar que acabó con la oligarquía y provocó el encumbramiento de Vargas con el apoyo de las oligarquías de Minas Gerais y de los estados del sur. Vargas fue candidato en las elecciones de Brasil en 1930 por la Alianza Liberal, fue derrotado por el candidato de la oligarquía. Tras rechazar el resultado de los comicios, se originó una sublevación que finalizó con su llegada al poder, en 1930. Su programa político tenía como objetivo contrarrestar los efectos de la crisis de 1929, a través de la derogación del proteccionismo del café, diversificó la agricultura y potenció la industria mediante la sustitución de importaciones. Entre 1930 y 1937 suscitó el rechazo de los grandes cafeteros, debiendo hacer frente a huelgas y conflictos encabezados por la Alianza Nacional Libertadora, especialmente en 1935. La inestabilidad política fue aprovechada por Vargas para dar un golpe de Estado en 1937, en el que estableció una dictadura populista llamada "Estado Novo". Así durante casi un cuarto de siglo Vargas destacó en la escena política: estuvo en la presidencia entre 1930 y 1945 y posteriormente entre 1951 y 1954. Derrocado en 1945 por el ejército, en 1950 fue elegido presidente al frente de una coalición de izquierda.

Cuando llegó a ser presidente, con poderes dictatoriales, desechó las propuestas que lo condujeron al poder y cuyo principal objetivo era la eliminación de los elementos de perpetuación de la república oligárquica. Inicialmente la dictadura de Vargas fue un régimen de bastante indefinición formal y la intensidad del reformismo que lo caracterizó varió de un estado a otro, dependiendo de la autoridad, civil o militar, a cargo de la administración regional. En la primera fase de su gobierno, Vargas se afrontó serias dificultades económicas, originadas en la crisis del 30 y por la contracción del comercio internacional. Su gobierno subsidió la producción cafetera, tratando de que los efectos de la crisis se transmitieran lo menos posible al interior del país y de reducir al máximo el descenso en los ingresos de divisas como consecuencia del descenso de las exportaciones.

El sistema instaurado por Vargas hizo crisis en Sao Paulo en julio de 1932, donde su autoritarismo colisionó con los intereses paulistas, y por lo tanto se llegó a la Revolución Constitucionalista. A diferencia de otras situaciones que habían sucedido anteriormente, se produjo un cruento enfrentamiento armado de tres

meses de duración, saldado con el triunfo del ejército federal sobre la milicia del estado de Sao Paulo. En cada bando había entre 50,000 y 60,000 hombres fuertemente armados y se calcula que los muertos llegaron a 15,000. Sin embargo, los sublevados obtuvieron su principal objetivo, ya que en 1933 se reunió una Asamblea Constituyente para redactar una nueva Constitución. En 1934 Brasil tuvo su segunda constitución republicana, más centralista que la anterior. El nuevo texto recortaba el poder de los estados y reforzaba a la administración central. El mando presidencial aumentó de cuatro a seis años y no se prohibía la reelección. Concedía el voto a las mujeres, pero no a los analfabetos e introducía la representación corporativa (sindicatos) en la Cámara de Diputados, afectando a la sexta parte de los escaños. También contenía un título destinado al orden económico, social, familiar, a la educación y la cultura. La vuelta al sistema representativo devolvía al Brasil rural, el gran dominador del país, el protagonismo que le había quitado la revolución de 1930.

El Partido Comunista Brasileño (PCB) destacó bajo el liderazgo de Luis Carlos Prestes y trató de aplicar una modificación de la política frente populista de la Tercera Internacional, con la Alianza Renovadora Nacional. En 1935 la Alianza lanzó una insurrección popular que estalló en Río de Janeiro y en varias capitales, pero fue duramente reprimida. De acuerdo con la nueva legislación debían convocarse elecciones generales (incluida la presidencial) en 1937, pero la división del oficialismo amenazaba la gobernabilidad del país. Los pronósticos electorales anunciaban un giro a la izquierda y para evitarlo, Vargas dio un autogolpe en noviembre de 1937, que originó el Estado Novo. El nuevo régimen se definió como una "democracia autoritaria" o de "suprema autoridad". Vargas disolvió el Congreso federal y las legislaturas de los estados y gobernó con plenos poderes, relegando en numerosas ocasiones la Constitución que el mismo había promulgado. Los gobernadores fueron sustituidos por interventores de plena confianza del presidente. El mandamiento presidencial se amplió de forma indefinida, hasta la convocatoria de un plebiscito. También se creó un Consejo Económico Nacional para ejercer, junto con el presidente, las funciones legislativas en reemplazo del Parlamento. El Poder judicial también vio limitadas

sus

atribuciones.

Tras suspender la vigencia de la Constitución, Vargas sancionó un nuevo texto, centralista y autoritario, inspirado en el fascismo europeo. La Constitución debía aprobarse en un referéndum, pero éste jamás se celebró. Uno de los principales objetivos de la nueva Carta Magna era la estructuración de un país de corte corporativo, que en muchos aspectos recordaba a la Italia de Mussolini. Pese a sus atropellos, ni Vargas era Mussolini ni Brasil era Italia, de modo que el Estado Novo no debe verse tanto como el intento de llevar el fascismo al Brasil, sino como la creación de un Estado centralizado. En su actividad en el gobierno trataba de favorecer a los trabajadores con políticas sociales y laborales adecuadas, aunque su principal objetivo era restar argumentos a los sindicatos y a los partidos obreros a fin de permitir un descenso de la conflictividad social, pero la oposición de las organizaciones patronales no lo hizo del todo posible. Para reemplazar el papel de los sindicatos y de los partidos obreros desplegó una estructura sindical con claras reminiscencias fascistas. Al mismo tiempo reprimió sistemáticamente a los partidos de izquierda, especialmente al PCB y a su líder, Luis Carlos Prestes. La política de Vargas se concentró en el reforzamiento del poder central a costa del estatal, municipal y la utilización con fines partidarios del nacionalismo popular. Los estados debían someterse al poder central, no sólo políticamente, sino también social y económicamente. El criterio de "Unidad en la Diversidad" se impuso a las tendencias federalistas. Su gestión no fue muy aceptada por la oligarquía, debido a que la política económica propició una rápida recuperación tras la crisis.

Al igual que en otros países del continente el desafío industrializador fue fuerte, de modo que se destruyó la ruinoso política cafetera de los últimos años, transfiriendo recursos del sector primario exportador al sector industrial y apoyando, en menor medida, la diversificación de la producción agraria. El integralismo intentó oponerse al varguismo en 1938, pero una rápida represión puso las cosas en su sitio. La izquierda había sido duramente golpeada y desarticulada antes del golpe de 1937, por lo que no fue necesario ensañarse en la represión. Al tiempo que reprimía la organización de la izquierda, llevó a cabo una cierta movilización de

masas que avalara mayores apoyos a su movimiento, acogiendo un tono populista y nacionalista con tintes fascistas. Así desplegó una moderna legislación laboral que asumía como principal objetivo contar con el sostén de los trabajadores.

En 1938 Brasil se alineó con los Estados Unidos en política exterior. Iniciada la Segunda Guerra Mundial, Vargas fue un decidido partidario del panamericanismo, es decir, de las tesis de Washington. A principios de 1942, tras la entrada a la guerra de los Estados Unidos, se convocó en Río de Janeiro una conferencia panamericana de ministros de asuntos exteriores y que tuvo como consecuencia que Brasil y México rompieran relaciones diplomáticas y económicas con las potencias del Eje, a las que declararían la guerra. Vargas envió un contingente armado a Europa a luchar con las tropas norteamericanas. Contra esta medida se pronunciaron Argentina y Chile, partidarias de mantener su neutralidad, pero Vargas no se limitó a enviar tropas a Europa, puso a disposición de los Estados Unidos bases marítimas y aéreas de un gran valor estratégico. La alianza con los Estados Unidos benefició a la recuperación económica del país, en particular su desarrollo industrial. Esto fue incuestionable en la siderurgia, con la fundación de los altos hornos de Volta Redonda, a 145 kilómetros de Río de Janeiro, construidos entre 1941 y 1945. Finalizada la guerra, la industria se desarrolló más de prisa que en años anteriores, ya que la reactivación del comercio internacional facilitó el abastecimiento de insumos y bienes de equipo. Entre 1947 y 1961 el empleo industrial creció un 25 por ciento. El mayor intervencionismo estatal se observa en la nacionalización de la electricidad, de la marina mercante, la aplicación de un programa basado en el New Deal de Roosevelt en la cuenca del río São Francisco.

A partir de 1942, desde el Ministerio de Trabajo, Vargas trató de favorecer las reivindicaciones obreras e impulsó la agremiación. Surgió el "queremismo" (Queremos Getúlio), un movimiento de obreros alimentado desde 1945 por el crecimiento fabril, que sostuvo a Vargas en el gobierno y encontró apoyos en la izquierda comunista. El PCB, favorable a la entrada del Brasil en la guerra, se reconcilió con su antiguo represor y se escudó señalando que hasta que no se reformara el sistema electoral, Vargas era favorable a cualquier político con

ambiciones de poder. El fin de la guerra demostró la caducidad del modelo del Estado Novo y Vargas anunció el retorno al sistema representativo e intentó dar un giro a su gobierno. La oposición arreció y se proclamó el Manifiesto del Pueblo Mineiro, encabezado por el ex presidente Arthur da Silva Bernardes. En la oposición también estaba el general Gomes, un viejo militar tenentista, apoyado por la Unión Democrática Republicana, una coalición de viejos políticos, y el general Eurício Gaspar Dutra, ex ministro de Guerra y amigo personal de Vargas, apoyado por los sectores más derechistas. La búsqueda de Vargas del apoyo del PCB amedrentó al ejército y tras un golpe de estado incruento, en octubre de 1945, se puso al frente del Ejecutivo al presidente de la Corte Suprema, José Linhares.

El mariscal Dutra, con el apoyo del ejército; del Partido Social Demócrata, que organizaba a los sectores tradicionalmente favorables al varguismo; del Partido Laborista, la base obrera y popular del régimen y en particular con el apoyo de Vargas, desde su destierro, ganó las elecciones. Entre los logros de su gobierno destacó la construcción de la presa de Paulo Afonso, en el río São Francisco, que abastecía de energía eléctrica a todo el Nordeste y la ampliación de la red caminera que mejoró las comunicaciones con el interior. El intervencionismo estatal alcanzó una de sus cumbres en 1950 con el plan SALTE (Sanidad, Alimentos, Transportes y Energía), un completo programa de desarrollo. La democracia electiva permitió la sanción de una nueva Constitución (1946), que garantizaba la separación de poderes y la vigencia de los derechos civiles e individuales y establecía un sistema pluralista, pero continuaba negando el voto a los analfabetos. La elección del presidente y del vicepresidente, que podían ser de fórmulas distintas, era directa y su período se limitó a cinco años. También se conservó el papel protagónico de las Fuerzas Armadas y su carácter de garante constitucional. Vargas, al frente del Partido Laborista, fue elegido senador por Río Grande do Sul. Dada la mediocre labor de Dutra y el giro conservador de su mandato, Vargas rompió su alianza con el Partido Social Demócrata y proclamó su candidatura para las presidenciales de 1950, a las que participó junto a los comunistas y con un vasto respaldo social. En 1948 se ilegalizó al PCB, que había

logrado una destacada representación parlamentaria, pese a lo cual Vargas ganó ampliamente las elecciones. Esta medida se complementó con la ruptura de relaciones diplomáticas con la Unión Soviética. Es importante mencionar que Brasil es un país de más de 8 millones de kilómetros cuadrados con grandes diversidades regionales, el desafío de Vargas era modernizar un país continente, carente de capitales y recursos humanos, geopolíticamente aislado y con una inmensa población rural.

La revolución que coloca a Getulio Vargas en el poder, significó, en los hechos, el fin del predominio de las oligarquías políticas de San Pablo, abriendo caminos semejantes a los que la Argentina había seguido en 1916. Impregnado de un fuerte nacionalismo militar que fundamentaba su estrategia de crecimiento económico en una industrialización apoyada en las industrias de base: cemento, celulosa, papel y siderurgia.

El rápido crecimiento de la urbanización y de la industrialización, cambió la distribución existente de poder político y sentó las bases para la aparición de las grandes coaliciones populistas de estos dos países. El Varguismo fue incluso más pragmático a la hora de efectuar sus alianzas, pero nunca perdió el empuje industrialista que lo caracterizó, empuje que fue concretado más por sus herederos, pero que tiene en Vargas su primer articulador serio.

El desarrollo del Brasil estuvo relacionado con dos corrientes que originaron dos tipos de estructuras: una centralizadora, heredada de la antigua metrópoli y otra basada en las autonomías regionales y locales. Esto se relacionaba con las dificultades de comunicación y por las diversidades económicas-culturales. A partir de 1930 se propuso fortalecer cada vez más la unión en perjuicio de las autonomías estatales. Tales tendencias llegaron al extremo de acomodarse a los regímenes autoritarios de transición en la sociedad industrial. Aún así el federalismo permaneció como compromiso constitucional y como mecanismo de negociación política.

En 1930 se sumó otro factor desestabilizador: la gama de actores sociales que se incorporó a la escena política: militares, trabajadores, iglesia, empresarios, intelectuales. Esto acabó por cristalizar en el estado las reivindicaciones

específicas de cada grupo. Un rasgo a destacar es que en Brasil no existió un movimiento político que actuara como soporte del régimen. No hubo en los comienzos de la etapa de Vargas, un movimiento del Estado Novo, un partido varguista. El Estado Novo nunca tuvo una consistencia ideológica básica.

En lo que respecta a la inmigración, la década se inicia con una disminución en la entrada de extranjeros y el aumento de la migración nacional entre las regiones. En realidad, la corriente inmigratoria internacional a las zonas cafeteras había venido disminuyendo ya en los decenios de 1910 y de 1920, pero después de 1930 se redujo prácticamente a la nada. Mientras que el mismo éxito de las anteriores políticas de inmigración habían contribuido a crear una reserva de mano de obra en las regiones agrícolas más dinámicas, es también cierto que la evolución sociodemográfica en las zonas rurales tradicionales terminó creando unas importantes fuerzas que propiciaban el éxodo.

La característica fundamental de este periodo es el hecho de que la emigración hacia el sur fuera cada vez más la respuesta habitual del campesino del Nordeste a las condiciones miserables con que se enfrentaba. Si las minorías terratenientes locales habían temido perder la fuerza de trabajo en favor de la economía cafetera, próspera en vísperas de la abolición de la esclavitud, las grandes presiones sobre la tierra, además las largas sequías en el Nordeste hicieron que los esfuerzos para retener a la mano de obra no tuvieran ya sentido. Las familias campesinas considerarían cada vez más justificado enviar al Sur a los miembros jóvenes y productivos que no pudieran encontrar tierra que cultivar. Con el tiempo, no habría ni siquiera mecanismos selectivos operantes porque la "salida" llegó a convertirse para grandes contingentes humanos en la única alternativa a la inanición.

Se ha estimado que entre 1920 y 1940 unas 465.000 personas abandonaron el Nordeste. El movimiento migratorio aumentó sin cesar en el decenio siguiente, rebasando en una medida considerable las fronteras de la economía cafetera. Los habitantes del Nordeste continuaron desplazándose hacia el Sur, no sólo para realizar diferentes actividades agrícolas sino también para entrar en el sector industrial, centrado en San Pablo. A medida que progresó la industrialización, la

integración económica nacional estimuló aún más la migración interregional en favor de las zonas más modernas.

La reacción brasileña a la crisis del año de 1929, no se limitó a la producción de los bienes de consumo, en 1932 la fabricación de bienes de capital aumentó en un 60 % con relación a 1929, mientras que las importaciones se redujeron a menos de la quinta parte de lo que eran antes de la crisis. Liberados de la presión imperialista, los factores internos mostraban una gran capacidad de capitalización nacional. Hasta la implantación del Estado Novo, en 1937, las industrias de cemento y celulosa tuvieron programas facilitados en términos de tecnología y volumen de capital, lo cual no ocurría con la siderurgia, como era la fabricación de coque por medio del carbón mineral.

Vargas, aprovechando hábilmente la rivalidad entre EE.UU. y Alemania, en vísperas de la Segunda Guerra Mundial y explotando los temores estadounidenses de una influencia alemana en el hemisferio, consiguió prestamos del Eximbank y prometió construir una usina, asociado a capitales nacionales, utilizando la tecnología de la United States Steel Corporation para la elaboración de proyecto.

De esta manera, se inicio la construcción – bajo la dirección del Ingeniero Edmundo de Macedo Soares, teniente del ejercito y nacionalista – la usina de Volta Redonda, entre San Pablo y Río de Janeiro, utilizando el carbón mineral de Santa Catarina e imponiendo el control estatal de su administración con la ayuda de grandes capitalistas nacionales liderados por Alexandre Siciliano, Guilherme Guinle y Roberto Simonsen, todos estos inmigrantes o descendientes de ellos.

El interés no era solo atraer los capitales nacionales hacia la industria, sino preparar a Brasil para los días que se venían con la Segunda Guerra Mundial. De esta manera, Brasil entra a la década del 40's con ese sentido de emancipación en gran escala y durante la guerra paso a tener un amplio control sobre su economía.

Una de las metas de Vargas – no alcanzada – fue la autonomía en la producción petrolera. La escasez de combustible durante la guerra hizo que se adaptaran las flotas de vehículos y camiones para su funcionamiento con gas de carbón vegetal.

El racionamiento perjudicó severamente a las industrias y a su desempeño en el esfuerzo de guerra.

El ambiente industrial brasileño sufrió considerables cambios dadas las necesidades de materias primas por parte de los EE.UU. y sus aliados europeos. Por algún tiempo, la vinculación de las naciones ricas con Brasil cambió diametralmente y se decía, el mundo desarrollado jamás prestigiaría tanto los esfuerzos de Brasil por industrializarse.

Además, de la insuficiencia de navíos, producto de la guerra naval en el Atlántico, Brasil se abrió a los mercados de Argentina, Uruguay y otros países sudamericanos, incrementándose las exportaciones de algodón, carnes enlatadas y congeladas, aceites vegetales, azúcar, etc., muchas veces con fuertes perjuicios para el mercado interno. La guerra obligó a la expansión de diversas áreas fabriles, anteriormente casi artesanales, destacándose las del vidrio, latas y embalajes, productos de goma, maquinas-herramientas, sustancias químicas, motores eléctricos, plásticos, explosivos, máquinas de oficina y, principalmente, piezas de automóviles y material ferroviario.

El primer plan quinquenal del gobierno de Vargas se completó en 1943, y a este le siguió otro con el objetivo de mantener el desarrollo industrial en la pos-guerra, debido a que, en realidad, Volta Redonda y las refinerías de petróleo, solo alcanzaron su pleno funcionamiento hacia el final del conflicto, cuando cayó el gobierno de Vargas.

Con respecto a la crisis del "Estado Novo", Corsi plantea, que estuvo relacionada con la situación internacional. La entrada de Brasil en la Segunda Guerra Mundial produjo la definitiva formación de Vargas con los EE.UU. lo cual introdujo una contradicción en el régimen: la dictadura que apoyaba a las democracias en la lucha contra el nazi fascismo, esta incoherencia acabaría con el Estado Novo tres años más tarde. Esto no solo obligó a alejamiento de los sectores identificados con el fascismo, sino que abrió espacios para el crecimiento de la oposición.

Eurico Gaspar Dutra, estuvo en la presidencia de 1946 a 1951, posteriormente al concluir su mandato; Vargas, conocido como el "padre de los pobres", se presentó a las elecciones, el tenía un respaldo considerable del movimiento obrero

que seguía fascinado por sus promesas populistas. Su triunfo fue arrollador y formó un gobierno de coalición integrado por laboristas, social-demócratas, socialistas y la Unión Democrática. Pese al apoyo popular, no supo responder a los retos de la coyuntura económica: industrialización y lucha contra la inflación, ya que le faltaba una política económica clara y se limitó a mantener el equilibrio entre las principales tendencias de su gobierno. Mientras unos apostaban por una mayor intervención del Estado en la economía (influidos por la CEPAL), los otros eran partidarios de políticas liberales o desarrollistas, que consideraban a la inversión privada, en particular la extranjera, la vía para salir del subdesarrollo. Triunfaron los estructuralistas de corte cepalino y empezó una campaña dirigida a nacionalizar las principales fuentes productivas, especialmente las que eran propiedad del capital extranjero. Uno de los momentos cumbres de esta política fue la creación de Petrobrás la compañía petrolera nacional.

Como es planteado por Zappino ¹²⁹ uno de los principales actos de gobierno de Dutra fue la política de sobre valorización cambiaria, que en 1947 que provocó una fuerte expansión de las importaciones, poniendo fin al objetivo de usar las reservas acumuladas durante la guerra para una política de desarrollo.

Brasil pensaba beneficiarse con la ayuda norteamericana de posguerra. En 1948 se origina el plan SALTE (Salud, Alimentación, Transporte y Energía.) Este plan llevaba implícita la posibilidad de la ayuda estadounidense. A pesar de eso, el proyecto era un intento de volver a canalizar los recursos y consolidar las inversiones ya realizadas en estos campos. El SALTE estaba muy por encima de las posibilidades financieras de Brasil. La ayuda norteamericana no llegó y el Brasil quedó con un fuerte desequilibrio externo.

Vargas retomaría el gobierno, consagrado en las urnas, luego de la desastrosa política de Dutra. Este último asume en medio de una economía desmantelada por

¹²⁹ Zappino, Jorge Salvador Inmigración y orígenes de la industrialización en Brasil 1870-1954. Documento de Internet. <http://www.monografias.com/trabajos12/inmigr/inmigr.shtml>

el esfuerzo de guerra. El segundo gobierno de Vargas, que comienza en 1950, produce un salto en el proceso de industrialización, que desembocaría en la creación de la Compañía Siderúrgica Nacional, empresa estatal de grandes proporciones.

El periodo 1950-1954 es decisivo para la industrialización. En ese momento, se presenta una elevación de los precios internacionales del café como consecuencia de la liquidación de los excedentes que tenía el gobierno, junto a la previsión de una mala cosecha. Esta situación alivió un poco la crisis de la balanza de pagos y Brasil pudo retomar el proceso de industrialización. Los precios del café se mantendrían durante los dos años siguientes.

Preocupado por la guerra de Corea y el clima internacional, el gobierno disminuye el control de las importaciones. Esta maniobra provoca que la tasa media de crecimiento se incremente más de un 7% entre 1951-1952. Esa fuerte expansión era causada por el sector industrial, que crece al 10% anual en ese periodo. En el primer año del segundo gobierno de Vargas, las importaciones de bienes de capital aumentaron un 72% situación que se mantiene en el 2º año. La tasa de inversión, que era inferior al 10% en 1949, sube al 13% en 1951 y al 14% en 1952. En este clima, surgen iniciativas empresariales por todos lados, y San Pablo pasó a ser visto como un foco de progreso industrial.

En 1951 el flujo de capitales es por primera vez resulta ser negativo, ante este panorama el gobierno limitó las transferencias al exterior, lo cual hizo que bajaran de 90 millones de dólares a 33 millones en 1952. En 1953, Aranha ocupa el Ministerio de Hacienda y adopta un tipo de cambio múltiple, clasificando a los bienes importados en distintas categorías según fueran más esenciales o no. Esta política no favoreció al sector industrial pero permitió que se reforzaran las finanzas estatales para darle continuidad al esfuerzo de inversión en infraestructura.

La política cambiaria, orientada hacia la defensa del precio, mantenía sobrevaluada la moneda brasileña, lo cual exigía control de cambios y la selección de las importaciones. Con estas medidas, los industriales podían importar más fácilmente insumos y equipamientos para atender a la demanda interna.

Mientras tanto, el periodo de restricción inmigratoria redujo de manera importante la capacidad económica reproductiva que ese flujo poblacional venía implementando hasta la década del 20. En 1950, las inmigraciones italianas, alemanas y japonesas, se incrementaron fuertemente. Estos flujos demográficos tuvieron una influencia notable en el comportamiento y evolución de la economía paulista, pues a partir de allí, la inmigración dirigida comenzó a desplazar a la espontánea, muchas veces promovida por los mismos inmigrantes ya instalados que buscaban traer compatriotas con los oficios delimitados que ellos necesitaban. Las consecuencias de la Segunda Guerra Mundial fueron terribles para Italia y las condiciones de vida de la península se tornaron cada vez más difíciles. En efecto, el proceso de inmigración resultante, coordinado por la Compañía Italiana de inmigración y Colonización, tendió a masificarse de nuevo, sobre todo con tentativas de colonizaciones agrícolas. Sin embargo, en San Pablo, la atracción por la urbanización era extraordinaria debido al proceso de industrialización.

Con la abolición del sistema de licencias de importación, las provisiones acumuladas durante la guerra fueron reducidas las importaciones superfluas en detrimento del reequipamiento del parque industrial que ya era obsoleto. Esta falta de reservas incentivó la creación de empresas fabricantes de equipamientos industriales. Fundadas en las industrias de base, que al final de la guerra ya estaban en pleno funcionamiento, se fundaron industrias productoras de bienes duraderos y de capital. Asimismo, se duplicó el número de industrias mecánicas y aumentó también el número de establecimientos dedicados a la producción de materiales de comunicaciones y eléctricos. Fue esta propagación la que facilitó el desarrollo de industrias de materiales de transporte, la cual sería la base de las industrias de autopartes en la década del 50's. La lógica de esta evolución estaba apoyada en consistentes parámetros, o sea en la existencia de materia prima, de capitales, de técnicas avanzadas, de mano de obra calificada y, sobre todo, de mercados para sus productos.

Zappino menciona a Sodré en su monografía y nos da una idea de la expansión del aumento de producción de las industrias de bienes de capital con las de bienes de consumo entre los años 1940 y 1955: 892 % contra 196 %.

Con relación a la energía eléctrica es bueno destacar el progreso en la región de San Pablo, donde de 184,195 KW, con 18,766 Km de redes y un consumo de 400 millones de Kw, en 1930, se pasó a 990,221 Kw con 75,636 Km de redes y un consumo de 4.5 billones de Kw en 1957. La década de lo 50's fue fértil en la construcción de unidades generadoras por parte de empresas estatales.

En el sector privado, la política de la apertura gubernamental, terminó por alentar el ingreso de capitales extranjeros, con la compra de firmas brasileñas; esto ocurrió con los ramos de automóviles, neumáticos, farmacéutico, cigarrillos, equipos de construcción, eléctrico y electrónico.

En cambio, la participación relativa de las industrias textiles disminuía y otros sectores se estancaban, creciendo apenas en términos absolutos, las industrias alimenticias que intensificaran su modernización. El proceso de urbanización alterará los hábitos de consumo, creando nuevos como el de la confección y el calzado.

En la política, en agosto de 1954, durante una campaña electoral al Congreso, un oficial de la fuerza aérea murió en el intento de asesinato de un editor de un periódico opuesto a Vargas. El asesinato provocó la crisis gubernamental: los mandos militares demandaron a Vargas para que dimitiera. A primeras horas del 24 de agosto, Vargas acordó renunciar al poder temporalmente en favor del vicepresidente João Café Filho y se suicidó a las pocas horas.

El descontento de importantes grupos urbanos aumentó, pero la popularidad del presidente permitió que los ataques se centraran en sus colaboradores más inmediatos. Uno de ellos era João Goulart, vicepresidente del Partido Trabalhista Brasileiro (PTB), que en 1953 había sido nombrado ministro de Trabajo. Luego de intentar aplicar algunas medidas no aceptadas por la oposición, Goulart renunció, lo que Vargas en ese momento lamentó mucho, ya que la nueva situación beneficiaba a los conservadores opuestos al presidente. El empeoramiento de la coyuntura económica y el incremento de la inflación favoreció la campaña del candidato conservador Carlos Lacerda, centrada en informar sobre la corrupción en las filas gubernamentales. Este movimiento se detuvo bruscamente el 24 de agosto de 1954 por el suicidio de Vargas, que enmarañó la escena política y dio

alas a un varguismo que antes del suicidio del líder estaba sentenciado a desaparecer. El vicepresidente João Café fue derrocado por un golpe militar y Juscelino Kubitschek, gobernador de Minas Gerais, ganó las elecciones de 1955 con el apoyo laborista. Kubitschek era afecto del desarrollismo económico y sus principales objetivos fueron la industrialización y el traslado de la capital federal desde Río de Janeiro a un lugar deshabitado de la meseta central, Brasilia. En 1960 ya había progresado bastante en la obtención de ambos objetivos. Por un lado, la economía brasileña crecía a tasas espectaculares y por el otro ya se diferenciaba el contorno de Brasilia. La economía brasileña solucionó favorablemente la competencia de los nuevos productores asiáticos y americanos, el impulso industrializador transformó el perfil de algunas zonas como São Paulo que se convirtió en un verdadero polo industrial.

Jânio Quadros, un singular político paulista que incluía algunas reivindicaciones propias del antivarguismo, ganó las elecciones de 1960. El vicepresidente fue el candidato de la fórmula contraria, João Goulart, durante décadas el principal forjador de la política laboral del varguismo. Quadros pretendía limpiar la corrupción y la ineficiencia de la burocracia estatal, pero obtuvo sus mayores éxitos en el campo internacional, con su política neutralista, especialmente su oposición a una acción contra Fidel Castro, que le valió la condena y la interrupción de la ayuda económica de los Estados Unidos. A los siete meses de gobierno renunció de una forma insólita e inesperada, una actitud que todavía no está demasiado clara.

Goulart, visto como un peligroso radical izquierdista por los militares y capaz de arrastrar al país hacia el comunismo, se hizo cargo del gobierno con la oposición del Ejército. Pese al fuerte respaldo popular no pudo desarrollar su programa por la oposición del Congreso. En marzo de 1964, Goulart decidió impulsar la reforma agraria sin compensaciones, la nacionalización de algunas refinerías de petróleo, la concesión del derecho a voto a los analfabetos y la legalización de todos los partidos políticos, incluido el PCB. Esta situación inclinó a los militares y a sus aliados civiles de la derecha conservadora de que Goulart quería instaurar una

dictadura de izquierda. Alarmados por la experiencia cubana, los militares dieron un golpe que derrocó al gobierno y condujo a Goulart al exilio.

Como se ha visto en Brasil, a partir de la Primera Guerra Mundial inició aunque de manera muy lenta, un proceso de industrialización, en parte resultado de la urbanización, no obstante, este proceso industrializador modificaría su contenido.

“La crisis iniciada en 1929, al desorganizar al sector externo de la economía brasileña, creó indirectamente condiciones para una rápida intensificación de esa industrialización, siguiendo los lineamientos del proceso que después se llamaría 'sustitución de importaciones'. De esta forma, a la primera urbanización ocasionada por la economía de exportación, con su predominancia de grupos de clase media y de empleados en servicios se sobrepondría una segunda base industrial, con un fuerte contenido de clase obrera. A esas dos camadas urbanas se sumaría una tercera, creada por la intensificación del crecimiento demográfico que surgiría como variable autónoma a partir de los años cuarenta”¹³⁰.

Con el inicio de los años treinta del siglo pasado, se observa con mayor claridad el modelo denominado por Helio Jaguaribe, desde el segundo gobierno de Vargas hasta mediados de 1963, nacional – capitalismo.

“Fundamentalmente lo que era esencial en las políticas adoptadas por Vargas, Kubitschek, Quadros, y por Goulart (hasta mediados de 1963), corresponde a lo que tenían en común: un esfuerzo para emprender el desarrollo socioeconómico autónomo y endógeno del país, reservando el sistema de iniciativa privada bajo la dirección de los empresarios nacionales y usando al Estado como organismo para el planteamiento, la coordinación y la complementación de tal esfuerzo”.¹³¹

La experiencia de los años cincuentas y principios de los sesentas, se confirma de un modo general, la adecuación de este modelo y el hecho de producir resultados importantes, que llevaron al país al despegue del desarrollo autosostenido, sin embargo, puso en evidencia de que algunas contradicciones importantes no fueron solucionadas por el modelo y se convirtieron en obstáculos insalvables; dichas contradicciones corresponden a las distorsiones estructurales de carácter social, económico y político que imprimieron su sello al proceso brasileño de desarrollo.

¹³⁰ Furtado, Celso. “Brasil: de la república oligárquica a estado militar”, en *Brasil hoy*, Siglo Veintiuno Editores, 1970, p. p. 10-11.

¹³¹ Jaguaribe, Helio. “Brasil: ¿estabilidad social por el colonial – fascismo?”, en *Brasil hoy*, Siglo Veintiuno Editores, 1970, p.p. 31-32.

Jaguaribe considera,

“que la experiencia brasileña demostró que la aplicación pura y simple del modelo nacional – capitalismo requiere, por un lado, una sociedad menos heterogénea y, por otro lado, una conciencia más generalizada, de parte de la burguesía nacional, de su propio interés de clase y de su función social. Las enormes diferencias que separan el mundo rural – agrícola del urbano – industrial, y que favorecen a la región surcentral en detrimento de las otras, demostraron ser excesivas para su superación por la burguesía nacional. A despecho del estímulo y de la ayuda del Estado - que por motivos políticos no fueron tan poderosos como debieron haber sido -, los empresarios nacionales se mostraron naturalmente propensos a intensificar el desarrollo del sector y de la región ya más desarrollados, agravando de esta manera las diferencias en lugar de reducirlas. La insuficiente conciencia de clase y de función por parte de la burguesía nacional, por otro lado, jamás permitió la acumulación de fuerza política suficiente para robustecer al Estado y así vigorizar a la propia burguesía nacional”.¹³²

El gobierno de Jânio Quadros que se instauró el 31 de enero de 1961 y concluye abruptamente el 25 de agosto del mismo año por su renuncia. El pasado político de Quadros se ligaba a las fuerzas conservadoras que habían derrotado a Vargas y se habían opuesto Kubitschek, por lo tanto sus partidarios esperaban un gobierno fundamentalmente conservador bajo el disfraz de gestos populistas. Quadros tuvo que enfrentar problemas muy agudos y urgentes, resultados de las distorsiones estructurales.

“A fin de impedir que la inflación se volviera galopante comprendió la necesidad de iniciar su política económica con un esfuerzo en pro de la estabilidad financiera...No obstante entendió igualmente el carácter estructural de la inflación brasileña y el hecho de que su corrección eficaz si se quería mantener y reforzar al país como una sociedad nacional, no podría dissociarse del problema global del desarrollo económico y político. Así, fue llevado a orientar su gobierno por el rumbo del desarrollo económico nacional y del cambio sociopolítico, de conformidad, por lo tanto, sino de forma muy consciente, con el modelo nacional – laborista.”¹³³

El gobierno de Goulart, se orientó en el “rumbo del cambio social revolucionario: redistribución de tierras y rentas, nacionalismo económico, nacionalización de grandes sectores de producción, movilización política de las masas urbanas y rurales, extinción del control del Estado ejercido por la actual clase dominante y neutralidad y desalistamiento internacionales eran entre otros los objetivos

¹³² Jaguaribe, Helio. “Brasil: ¿estabilidad social por el colonial – fascismo?”, en *Brasil hoy*, Siglo Veintiuno Editores, 1979, p. 33.

¹³³ Jaguaribe, Helio. “Brasil: ¿estabilidad social por el colonial – fascismo?”, en *Brasil hoy*, Siglo Veintiuno Editores, 1979, p. 39

preconizados”.¹³⁴ El movimiento militar que arrojó del poder al presidente Goulart en abril de 1964, fue la expresión de una oposición muy generalizada a su gobierno, que tomó un carácter militar contrarrevolucionario a fines de 1963.

En esta situación, las primeras tropas rebeldes obtuvieron la adhesión del resto de las fuerzas armadas y asumieron el pleno control del país, llevó el golpe a una rápida radicalización hacia la derecha. Estos sucesos empujaron al ejército, en su calidad de núcleo de las fuerzas armadas a concentrar todo el poder en las manos de los militares, reduciendo la participación de los políticos que habían tomado parte en la contrarrevolución anti-Goulart.

En 1964 un golpe militar depuso a Goulart e instaló en la presidencia al general Humberto Castelo Branco, su mensaje:

“reducido a los términos simples y simplistas de un normalismo conservador de clase media y anticomunismo, fue oportuno y perfectamente reformulado por el nuevo ministro de Planeamiento, Roberto Campos. Simétricamente opuesto a Celso Furtado, Campos preparó para el régimen de Castelo Branco – y consiguió llevar a la ejecución – el modelo para la estabilidad social, fuertemente propenso a transformarse en un colonial-fascismo.

El control integral del Estado por los militares y su autolegitimización por las actas institucionales constituyen el refuerzo más formidable del poder público central jamás experimentado en Brasil. Como resultado, el gobierno fue equipado con medios coercitivos difícilmente igualados en los regímenes más autoritarios... La severa dictadura militar eliminó la resistencia de la clase obrera, permitiendo la reducción de los salarios reales de los trabajadores”.¹³⁵

Un sector importante de los militares se les otorgó un fuerte incremento al poder adquisitivo y también se les recompensó con numerosas ventajas, como resultado de su control militar completo sobre el aparato gubernamental. La economía perdió parte de su autonomía con su gradual desnacionalización, el nuevo modelo orientado hacia la utilización máxima de la participación de factores externo. Se registraron avances en la estabilidad financiera, se redujo a fines de 1965 la inflación a un 45% anual, apenas la mitad del índice de 1964.

¹³⁴ Jaguaribe, Helio. “Brasil: ¿estabilidad social por el colonial – fascismo?”, en *Brasil hoy*, Siglo Veintiuno Editores, 1979, p.43.

¹³⁵ Jaguaribe, Helio. “Brasil: ¿estabilidad social por el colonial – fascismo?”, en *Brasil hoy*, Siglo Veintiuno Editores, 1979, p.45.

Resulta significativo mencionar, el cometido del ejército,

“cuando se dio el golpe de 1964, las fuerzas armadas creían, en su mayoría, que su misión era la de poner la casa en orden para hacer volver el país en seguida a un camino legalista de carácter civil, pero con fuerte protección militar...Castelo Branco había firmado el 19 de septiembre de 1955, en su discurso en la Escuela Superior de Guerra, que:

>> Hay muchos que creen que el mejor camino para que los militares participen en la recuperación del país es intervenir y tomar el control del gobierno. Los más sinceros argumentan que esto es necesario, por la incapacidad de las instituciones políticas para resolver los problemas de la nación>>”¹³⁶

Otro elemento importante como ya se había mencionado es el completo alistamiento de Brasil con Estados Unidos, y como resultado se proporcionaron todas las facilidades para la inversión extranjera. La ayuda externa que prácticamente había sido suspendida, con el gobierno de Goulart, de nuevo fue canalizada a Brasil.

Regresando a nuestro tema de la industrialización, podemos decir que ésta en Brasil,

“ha sido una consecuencia indirecta de políticas inspiradas principalmente por grupos ligados a los intereses de la economía tradicional de exportación. Esa industrialización fue de tipo sustitutivo, es decir, se basó en un mercado creado previamente por la economía de exportación. Al contrario de la industrialización clásica que se abrió paso a través de una reducción de los precios relativos de sus productos, la de tipo sustitutivo encuentra un vacío creado por una suspensión de importaciones, mientras el nivel de la demanda se mantiene, lo cual le permite avanzar aunque se eleve el nivel de precios.

La ausencia de una política que orientase el proceso de industrialización tuvo serias consecuencias...Así, no se preparó una infraestructura que permitiese la transición de una economía exportadora de productos primarios hacia otra de tipo industrial. Este problema reviste especial gravedad debido a la extensión del país y al desarrollo semi-autónomo que cada una de sus principales regiones tuvo en el pasado”.¹³⁷

El resultado de la carencia de una política coherente de industrialización fue la concentración de las inversiones en industrias menos “esenciales”. En efecto, las

¹³⁶ Dos Santos, Theotonio. *Brasil: la evolución histórica y la crisis del milagro económico*. UNAM, Editorial Nueva Imagen, México, p. 83

¹³⁷ Furtado, Celso. *Dialéctica del desarrollo*, FCE 1989, p. 12.

importaciones, cuando la mercancía que se trataba de producir no era esencial se enfrentaban a grandes dificultades, los sectores que producían

artículos suntuarios resultaban ser los más atractivos. Esta situación obstaculizó por un largo periodo el desarrollo de la industria de bienes de capital. Los factores que estuvieron presentes fueron la tendencia a sobre capitalizar y mecanizar las industrias; además de la existencia de un gran subsidio implícito para la importación de equipos, así se creó una tendencia generalizada a sobre invertir en equipos. Las inversiones se realizaban en industrias menos importantes, aparecieron en éstas significativos niveles de capacidad ociosa, mientras que las inversiones en infraestructura y de las industrias básicas, como por ejemplo, la siderurgia era insuficiente. Así el conjunto del sistema económico presentó como tendencia distorsiones importantes, con exceso de capacidad en unos sectores e insuficiencia en otros. Se originó una situación que para mantener cierto grado en la capacidad productiva fue inevitable elevar el nivel del gasto (consumo + inversión) muy por encima del nivel del ingreso, lo cual solamente es posible a través de un margen sustancial de endeudamiento.

Para Furtado,

“la industrialización se realizó al amparo de los efectos indirectos de medidas tomadas con el objetivo de favorecer los intereses de la agricultura tradicional de exportación. Con todo, esa industrialización acarreó consecuencias para el conjunto de la estructura social del país, con importantes repercusiones en las instituciones en que se apoya el sistema tradicional de poder”.¹³⁸

Este autor afirma que para 1930 la economía de Brasil se basaba en la venta al exterior de algunos productos primarios “principalmente, el café y el Estado seguía financiándose de manera principal con impuestos recaudados sobre el impuesto exterior. La producción, ya fuese de café, de azúcar, de cacao, etc., estaba organizada en haciendas, que continuaban siendo la institución económica y social básica del país. Cerca de las cuatro quintas partes de la población vivía en el campo organizada económica y socialmente en esas haciendas, cuyas

¹³⁸ Furtado, Celso. *Dialéctica del desarrollo*, FCE 1989, p. 14.

dimensiones eran a veces considerables, pues llegaban a albergar a varios miles de personas. También cerca de las cuatro quintas partes de la población estaban formadas por analfabetos, y éstos, se hallaban privados constitucionalmente de derechos políticos”¹³⁹.

Según Furtado el proceso de industrialización

se llevó a cabo sin un claro antagonismo con los intereses de los grupos vinculados a la vieja agricultura de exportación, no se conformó una ideología industrialista que tuviera la capacidad de proyectarse de manera importante en el plano político. “En algunas regiones del país las industrias surgieron dentro del propio cuadro de la vieja economía agrícola,...Así, en el nordeste muchas de las fábricas textiles se establecieron en la zona rural azucarera o en pequeñas ciudades aisladas del interior. En la región de São Paulo el proceso de industrialización fue fuertemente influido por la presencia de los inmigrantes europeos...los industriales, o bien tenían intereses ligados a la economía agrícola o aceptaban la tutela de los viejos experimentados dirigentes del economía tradicional. Al contrario del modelo clásico del desarrollo capitalista, en el Brasil la industria creció, (sustituyendo importaciones que eran imposibles) sin entrar en conflicto con la agricultura en el plano ideológico. Esto fue particularmente cierto en la fase de decadencia de la economía cafetalera, cuya política de defensa del nivel propio de ingreso de los precios externos revirtió, en épocas sucesivas, en beneficio de los industriales, ya sea asegurándoles mercado, ya proveyéndolos de equipos a precios bajos”¹⁴⁰.

José Avelas Nunes coincide con Furtado en el sentido de que la posición dominante de las empresas multinacionales en Brasil en los sectores dinámicos de la industria y

“a la correspondiente actuación de las clases dirigentes nacionales y del aparato del Estado, la ISI se tradujo, en Brasil... en la adopción de estructuras de producción, de tecnología y de pautas de consumo que requirieron la concentración de los recursos disponibles en la inversión orientada hacia la *diversificación* y el *refinamiento* del consumo de una escasa minoría de ricos,... Esto mismo exigió una marcada concentración del ingreso y se tradujo en el crecimiento lento de las industrias productoras de bienes de consumo corriente y en la existencia de un gran margen de capacidad ociosa en las industrias que producen para la minoría...El ‘éxito’ alcanzado por Brasil en el campo de la industrialización tendría como contrapartida el hecho de que Brasil es el país donde el desarrollo benefició, proporcionalmente, a un menor número de personas y creó vivas tensiones sociales, que no podrían poder de ejercer una influencia negativa sobre el proceso de desarrollo constituyendo uno de

¹³⁹ Ibid., p. 14

¹⁴⁰ Furtado, Celso. *Dialéctica del desarrollo*, FCE 1989, p. 16.

los obstáculos que impiden la continuación de la ISI como estrategia de desarrollo económico”¹⁴¹

2.4.2. Perú.

En Perú, el siglo XX trajo enormes cambios al país, pero las conspiraciones y rebeliones siguieron siendo las mismas. Hasta la clásica violación de la Constitución continuó siendo una norma. Durante los once años de gobierno del presidente Augusto B. Leguía quien llegó a la presidencia en 1919 y promulgó la Constitución de 1924, la cual fue violada por él mismo y por el fiel oficialismo de aquella época, gobernó hasta 1930 que fue derribado en una sublevación popular. Leguía llevó al país hacia la modernidad y fue uno de los presidentes más destacados del siglo XX, fue un sujeto pragmático y dirigió al país con mentalidad empresarial, pero también se caracterizó por mantener el control absoluto del poder y por una tendencia natural hacia el autoritarismo.

En 1920 Leguía llegó al poder con una Constitución que no contemplaba la reelección presidencial inmediata; sin embargo, en 1923 modificó un artículo constitucional e introdujo la reelección "por una sola vez". Y luego de ser reelecto, volvió a cambiar la Constitución aceptando la reelección indefinida: "el presidente durará en su cargo cinco años y podrá ser reelecto", decía la norma. Estas reformas, en manos de un congreso siempre sumiso, permitió que Leguía permaneciera once años como presidente.

Luego de once años de gobierno (por lo que se llama a su período *El Oncenio*) Leguía perdió apoyo popular en parte por la creciente crisis económica derivada de la crisis mundial de 1929. En 1930 es derrocado por Sánchez Cerro quien, tras ser legitimado como presidente en elecciones, es asesinado en medio de una nueva fase de agitación social. Asume entonces el general Óscar Benavides, el reforma la constitución y reinicia una era de exportaciones agrícolas, impulsando la producción de las muy exitosas haciendas agrícolas del norte peruano, que a diferencia de las del sur, habían logrado grandes cuotas de productividad y

¹⁴¹ Avelas Nunes, Antonio. *Industrialización y Desarrollo. La economía política del modelo brasileño de desarrollo*, FCE, 1990, p.p. 293-294.

eficiencia. Benavides estuvo en el poder de 1931-1933 y suscribió la nueva Constitución del Perú que reemplazó a la de 1920, y mantuvo su vigor hasta 1979.

Las prioridades de Benavides al comenzar su gobierno fueron buscar el fin del conflicto con Colombia (se llegó a un acuerdo en mayo de 1934) y tranquilizar la agitación política interna. El 15 de mayo de 1935 sobrevino el asesinato de Antonio Miró Quesada director del diario El Comercio, y el de su esposa, por un militante aprista. El hecho produciría que el gobierno acosara de nuevo a la Alianza Popular Revolucionaria Americana, APRA, y decretó su ilegalidad, alegando que era un partido internacional, ello estaba condenado por la Constitución, por esa misma causa se prohibió al Partido Comunista.

El APRA es un movimiento continental, de centro izquierda, fundado por Víctor Raúl Haya de la Torre y cuya línea política internacional se enmarca en la Izquierda Democrática Latino Americana y la socialdemocracia mundial. Dentro de los partidos políticos más viejos de América, se encuentra el Partido Aprista Peruano, es el más antiguo que se encuentran en acción, caracterizado por haber sido despojado de victorias electorales luego de haber triunfado en las urnas, también pasó por dos largos periodos de ilegalidad, tanto bajo gobiernos militares como civiles, habiendo sido acosado con especial saña por Luis Miguel Sánchez Cerro y Manuel A. Odría. Sus militantes son llamados "apristas", entre ellos se llaman "compañeros", mientras que sus detractores los llaman "búfalos".

Como movimiento político latinoamericano se considera el 7 de mayo de 1924, en un acto en el cual Haya de la Torre, cercano colaborador del político y educador mexicano José Vasconcelos Calderón entrega a la Federación de Estudiantes de México la bandera indoamericana como la fundación oficial del APRA. La formulación de sus principios está en un artículo publicado en el número de diciembre de 1926 de la revista inglesa "The Labour Monthly" *What's the A.P.R.A.*, donde se formulan los 5 puntos del APRA, con la creación de un Frente Único Latinoamericano (o indoamericano según Haya de la Torre):

1. Acción contra el Imperialismo.
2. Por la Unidad Política de América Latina.

3. Por la nacionalización de tierras e industrias.
4. Por la internacionalización del Canal de Panamá.
5. Por la solidaridad con todos los pueblos y clases oprimidas del mundo.

El APRA es actualmente un partido con una importante influencia en el pensamiento de la izquierda democrática continental. Mantiene proximidad con movimientos políticos social demócratas de otros países de Latinoamérica. También hay que hacer notar que hubo importantes partidos latinoamericanos de origen aprista, como Acción Democrática de Venezuela, el Partido de Liberación Nacional de Costa Rica, el Partido Socialista de Chile y el Partido Aprista de Cuba, entre otros. Los simpatizantes del APRA, aún cuando están diseminados por todo el país, concentran una mayor e importante fuerza en la región de la costa norte peruana conocido como el "Sólido Norte".

En 1931 Haya de la Torre fue derrotado -se sospecha que por medio de un fraude- por el coronel Luis Miguel Sánchez Cerro, quien impuso una dictadura que reprimió al APRA. Es significativo aludir que la revolución de Sánchez Cerro se originó en el sur del país, en Arequipa. Sánchez era de origen humilde y rasgos indígenas, participó en el golpe contra Billinghurst en 1914, se alzó en armas contra Leguía en 1922 y estuvo preso en la isla de Taquile, en Puno.

Durante su gobierno llevó a cabo persecuciones, expulsiones de parlamentarios y la encarcelación de Haya de la Torre esta situación desenlazó la Revolución de Trujillo donde miles de apristas fueron fusilados por la dictadura. A pesar del asesinato del dictador (a manos de un aprista), la persecución contra los militantes del APRA prosiguió, aunque con oscilaciones en la intensidad, a lo largo de la década de los 30's y los primeros años del siguiente decenio por los gobiernos de Oscar R. Benavides y Manuel Prado. En este momento el APRA representaba una fuerte opción de cambio político y social en el país por representar a los trabajadores de la costa y urbanos. El APRA organizó y movilizó al pueblo por lo que los sectores oligárquicos lo relacionaron en numerosas revueltas y asesinatos políticos que ocurrieron en ese periodo.

Es importante mencionar que en 1941 Perú y Ecuador entran en una guerra limítrofe. El Perú sale vencedor en la contienda y obliga al Ecuador a firmar el Protocolo de Río de Janeiro en enero de 1942. Era presidente Manuel Prado Ugarteche. Le sucede José Luis Bustamante y Rivero, quien, tras perder apoyo en sus reformas por parte del congreso (dominado por el APRA) recibe un golpe de Estado por parte de Manuel A. Odría con mano de hierro, persiguiendo a la oposición, promoviendo la construcción de grandes obras públicas (unidades escolares, unidades vecinales, hospitales etc.) y abriendo el país al capital norteamericano. El gobierno de Odría, conocido como el "Ochenio", estuvo en el poder de 1950-1956 es muchas veces comparado con el de Juan Domingo Perón en Argentina. Odría reprimió duramente al APRA, momentáneamente complació a la oligarquía. Pero al igual que Perón, siguió un curso populista que lo hizo ganar gran favor con los pobres y la gente de la clase baja. Una economía próspera le permitió llevar a cabo las políticas sociales populistas.

Al mismo tiempo, sin embargo, los derechos civiles fueron severamente restringidos y la corrupción fue rampante a través de todo su régimen. La gente tenía miedo de que su régimen se eternizara; es por ello que sorprendió su decisión de convocar a elecciones generales en 1956 y su anuncio de no presentarse como candidato. Fue sucedido por el ex presidente, Manuel Pardo Ugarteche

El Frente Democrático Nacional, realizó una alianza con el APRA lo cual llevó al poder a José Luis Bustamante y Rivero con una inmensa base social aportada por el APRA. Sin embargo, posiciones disímiles sobre la realidad peruana y la de los pobres, específicamente, agotó al gobierno. El FDN promovió equivocadas medidas económicas por lo que se produjeron acciones internas que menoscabaron la unidad de la alianza en medio de una tensa situación política que produjo incluso muertes, como la de Francisco Graña, director del diario La Prensa en 1947. Al mismo tiempo, se comenzó a percibir una cierta tensión entre el pueblo que representaba el aprismo y que sentían que las promesas de reformas sociales estaban siendo postergadas, lo que se tradujo de en la revuelta del 3 de octubre de 1948. Todos estos factores llevaron a la caída de Bustamante

y al golpe de Estado del general Manuel A. Odría, quien persiguió al Apra, responsabilizándolo de la protesta social, volviendo este partido a la clandestinidad.

Tras la salida de Odría el aprismo tuvo que charlar con las fuerzas políticas existentes, entre ellos los seguidores de Manuel Prado Ugarteche, para conseguir la amnistía que reclamaba el movimiento diezmado y golpeado por los largos años de persecución.

En 1962 Haya de la Torre obtuvo la mayoría relativa en las elecciones presidenciales frente a Fernando Belaúnde Terry y Manuel A. Odría, pero un golpe de Estado, contra Haya de la Torre, fracasó la continuidad de estas elecciones y que éste fuera elegido presidente de la república, una Junta Militar asumió los poderes.

En el Perú los años 60's estuvieron cargados de rebeliones y de movimientos guerrilleros inspirados por el éxito de la revolución cubana. Hugo Blanco y Luis de la Puente Uceda fueron los más famosos líderes revolucionarios. Se realizaba la toma de pueblos, haciendas y puestos militares con el fin de ganar adeptos. Pero a la población no le interesaba esta ideología y no la suscribió.

Fernando Belaúnde llega al poder en 1963 y no trajo la ansiada estabilidad al Perú. Hombre de la Alianza para el Progreso, siguió una política moderada y emprendió pequeñas reformas que no contentaron ni a las clases populares ni a la burguesía.

Su trabajo fue obstaculizado por la oposición de los partidarios del general Manuel A. Odría (agrupados en torno a la ultraderechista la Unión Nacional Odrísta y el APRA. Esto, unido a su propia indecisión, impidió la realización de importantes y urgentes reformas como la agraria. Durante su mandato se produjeron levantamientos de campesinos y brotes guerrilleros que reprimió con el ejército. De igual forma durante estos años se vivió una época de notable bonanza económica, que se reflejó en la realización de una serie de obras de infraestructura (carreteras, centrales hidroeléctricas, aeropuertos, etc) y de vivienda, además de una importante inversión en salud y educación y a los que se

destinaron la proporción más alta con respecto a los gastos públicos en la historia del país.

En octubre de 1968, a meses de terminar su gobierno fue derrocado por militares izquierdistas, liderados por el general Juan Velasco Alvarado, comandante de las Fuerzas armadas del Perú, quien lo acusó de no haber tenido la voluntad de realizar las reformas sociales que se consideraban necesarias. Fue deportado a Argentina y en los siguientes años vivió en el extranjero, trabajando como catedrático universitario, colaborando con el gobierno Estadounidense

El gobierno de Velasco nacionalizó los recursos naturales, reformó el agro, la educación, expropió las empresas los bancos y los medios de comunicación. El autoritarismo campeaba y la radicalización de los bandos opuestos era evidente. Velasco constituyó un gabinete compuesto por ministros militares, e inmediatamente nacionalizó todo el sector petrolero. Impuso restricciones a la libertad de prensa, lanzó una reforma agraria que se orientaba a eliminar las grandes haciendas y procuró nacionalizar los sectores clave de la economía. Además de las estatizaciones alentó el desarrollo de la industria peruana mediante la restricción de importaciones de manufacturas con el perseverante atraso tecnológico del país.

Sus reformas sociales y económicas despejaron el camino para un proceso de transformación sin precedentes de la sociedad peruana, entre las cuales también sobresale el establecimiento de relaciones oficiales (y comerciales) con la Unión Soviética, República Popular China, Cuba y los países de Europa del Este, del denominado "bloque soviético", fueron estos países los que empezaron a suministrar armamento al Perú, debido a la negativa de Estados Unidos de Norteamérica de vender armamento al Perú, en los primeros años de la década del 70 del siglo XX, lo que implicó la innovación de las Fuerzas Armadas que hasta ese entonces dependían únicamente del armamento norteamericano.

Pese a sus primeras reformas, tras expropiar los diarios y canales de televisión peruanos en 1974, Velasco tropezó con una gran oposición por parte de diversos sectores de la población y a esto, se le añade la crisis de la anchoveta así como la inflación y la huelga de policías (hecho que produjo numerosos saqueos, así

como el colapso de los negocios en la capital) esta situación ocasionó la popularidad de Velasco quedara por los suelos.

El 29 de agosto de 1975 el general de división Francisco Morales Bermúdez Cerrutti, entonces Presidente del Consejo de Ministros, mediante un golpe de Estado, lo relevó del cargo mientras se hallaba en la ciudad de Tacna en una acción que se conoció como el Tacnazo.

La economía peruana, después la crisis post-bélica, se ordena lentamente sobre las siguientes bases que Mariátegui¹⁴² las concreta:

1º- La aparición de la industria moderna. La instalación de fábricas, usinas, transportes, etc. que modifican, sobre todo, la vida de la costa. La formación de un proletariado industrial con creciente y natural tendencia a adoptar un ideario clasista.

2º- La función del capital financiero. La aparición de bancos nacionales que financian diversas empresas industriales y comerciales, pero que se desplazan dentro de un perímetro estrecho, enfeudados con los intereses del capital extranjero y de la gran propiedad agraria; y la constitución de sucursales de bancos extranjeros que sirven los intereses de las finanzas norteamericana e inglesas.

3º- El acortamiento de las distancias y el aumento del tráfico entre el Perú, Estados Unidos y Europa. A consecuencia de la apertura del Canal de Panamá que mejora notablemente posición geográfica del Perú.

4º- La progresiva superación del poder norteamericano sobre el británico. El Canal de Panamá, más que a Europa, parece haber acercado el Perú a los Estados Unidos. La intervención del capital norteamericano en la explotación del cobre y del petróleo peruanos, son los productos, más importantes de la economía peruana. La exportación a Inglaterra que en 1898 constituía el 56.7% de la exportación total, en 1923 no llegaba sino al 33.2%. En el mismo período la exportación a los Estados Unidos subía del 9.5% al 39.7%. Y este movimiento se

¹⁴² Mariátegui, José. *7 Ensayos de interpretación de la realidad peruana*. Ediciones Solidaridad, México, D.F.

acentuaba más aún en la importación, pues mientras la de Estados Unidos en dicho período de veinticinco años pasaba del 10.0% al 38.9%, la de la Gran Bretaña bajaba del 44.7% al 19.6%.

5º- El desarrollo de una clase capitalista, dentro de la cual se termina la importancia de la antigua aristocracia. Se verifica el robustecimiento de la burguesía.

6º- El sueño del caucho. En los años de su auge el país cree haber encontrado El Dorado en la montaña, que adquiere temporalmente un valor extraordinario en la economía y, sobre todo, en la imaginación del país. Afluyen a la montaña muchos individuos de la fuerte raza de los aventureros.

7º- El restablecimiento del crédito peruano en el extranjero ha conducido nuevamente al Estado a recurrir a los préstamos para la ejecución de su programa de obras públicas. También en esta función, Norteamérica ha reemplazado a la Gran Bretaña. Pletórico de oro, el mercado de Nueva York es el que ofrece las mejores condiciones. Los banqueros norteamericanos estudian directamente las posibilidades de colocación de capital en préstamos a los Estados latinoamericanos. Y cuidan, por supuesto, de que sean invertidos con beneficio para la industria y el comercio norteamericanos.

Mariátegui afirma que al le

“parece que estos son los principales aspectos de la evolución económica del Perú en el período que comienza con la posguerra. No cabe en esta serie de sumarios apuntes un examen prolijo de las anteriores comprobaciones o proposiciones. Me he propuesto solamente la definición esquemática de algunos rasgos esenciales de la formación y el desarrollo de la economía peruana”¹⁴³.

Este teórico apuntará una constatación final:

“la de que en el Perú actual coexisten elementos de tres economías diferentes. Bajo el régimen de economía feudal nacido de la Conquista subsisten en la sierra algunos residuos vivos todavía de la economía comunista indígena. En la costa, sobre un suelo feudal, crece una economía burguesa que, por lo menos en su desarrollo mental, da la impresión de una economía retardada”¹⁴⁴.

¹⁴³ Ibid., p. 29

¹⁴⁴ Mariátegui, José. 7 Ensayos de interpretación de la realidad peruana. Ediciones Solidaridad, México, D.F., p. 30

Mariátegui nos ilustra sobre la situación del Perú hacia mediados de la década de los 20's, él afirma que este país,

“mantiene, no obstante el incremento de la minería, su carácter de país agrícola. El cultivo de la tierra ocupa a la gran mayoría de la población nacional. El indio, que representa las cuatro quintas partes de ésta, es tradicional y habitualmente agricultor. Desde 1925, a consecuencia del descenso de los precios del azúcar y el algodón y de la disminución de las cosechas, las exportaciones de la minería han sobrepasado largamente a las de la agricultura. La exportación de petróleo y sus derivados, en rápido ascenso, influyen poderosamente en este suceso... Pero la producción agropecuaria no está representada sino en una parte por los productos exportados: algodón, azúcar y derivados, lanas, cueros, gomas. La agricultura y ganadería nacionales proveen al consumo nacional, mientras los productos mineros son casi íntegramente exportados... El más grueso renglón de...importaciones, corresponde al trigo, que se produce en el país en cantidad muy insuficiente aún.

La minería, de otra parte, ocupa a un número reducido aún de trabajadores. Conforme al Extracto Estadístico, en 1926 trabajaban en esta industria 28,592 obreros. La industria manufacturera emplea también un contingente modesto de brazos. Sólo las haciendas de caña de azúcar ocupaban en 1926 en sus faenas de campo 22,367 hombres y 1,173 mujeres. Las haciendas de algodón de la costa, en la campaña de 1922-23, la última a que alcanza la estadística publicada, se sirvieron de 40,557 braceros; y las haciendas de arroz, en la campaña 1924-25, de 11,330

La mayor parte de los productos agrícolas y ganaderos que se consumen en el país proceden de los valles y planicies de la Sierra. En las haciendas de la costa, los cultivos alimenticios están por debajo del minimum obligatorio que señala una ley expedida en el período en que el alza del algodón y el azúcar incitó a los terratenientes a suprimir casi totalmente aquellos cultivos, con grave efecto en el encarecimiento de las subsistencias.

La clase terrateniente no ha logrado transformarse en una burguesía capitalista, patrona de la economía nacional. La minería, el comercio, los transportes, se encuentran en manos del capital extranjero. Los latifundistas se han contentado con servir de intermediarios a éste, en la producción de algodón y azúcar. Este sistema económico, ha mantenido en la agricultura, una organización semifeudal que constituye el más pesado lastre del desarrollo del país.

La supervivencia de la feudalidad en la Costa, se traduce en la languidez y pobreza de su vida urbana. El número de burgos y ciudades de la Costa, es insignificante. Y la aldea propiamente dicha, no existe casi sino en los pocos retazos de tierra donde la campiña enciende todavía la alegría de sus parcelas en medio del agro feudalizado”¹⁴⁵.

En estos años, en Perú, la producción de algodón y azúcar prosperó por el impulso de créditos obtenidos, sobre la base de tierras apropiadas y mano de obra barata. La organización financiera de estos cultivos, cuyo desarrollo y utilidades estuvieron regidas por el mercado mundial, no es una consecuencia de la

¹⁴⁵ Ibid., p.p. 33-34

prudencia ni la cooperación de los latifundistas. La gran propiedad no ha hecho sino adaptarse al impulso que le ha venido de fuera. Mariátegui nos dice, que el capitalismo extranjero, en su perenne búsqueda de tierras, brazos y mercados, ha financiado y dirigido el trabajo de los propietarios, prestándoles dinero con la garantía de sus productos y de sus tierras. Ya muchas propiedades cargadas de hipotecas han empezado a pasar a la administración directa de las firmas exportadoras.

La experiencia más extensa y típica de la capacidad de los terratenientes del país, nos la brinda el departamento de La Libertad. Las grandes haciendas de sus valles se hallaban en manos de su aristocracia latifundista. El recuento de largos años de desarrollo capitalista se sintetiza en los hechos notorios: la concentración de la industria azucarera de la región en dos grandes centrales, la de Cartavio y la de Casa Grande, extranjeras ambas: la absorción de las negociaciones nacionales por estas dos empresas, especialmente la segunda; la del acaparamiento del propio comercio de importación por esta misma empresa; la decadencia comercial de la ciudad de Trujillo y la liquidación de la mayor parte de sus firmas importadoras.

Los sistemas provinciales, los hábitos feudales de los antiguos grandes propietarios de La Libertad no pudieron resistir a la difusión de las empresas capitalistas extranjeras. Éstas no deben su triunfo exclusivamente a sus capitales: es consecuencia también de su técnica, sus métodos y disciplina. Lo deben a su voluntad de potencia, en general, a todo aquello que ha faltado a los propietarios locales, si hubiesen tenido condiciones de capitanes de industria.

En el Perú, después de la Primera Guerra Mundial se estimuló la producción de azúcar y de los metales, organizando un movimiento rural hacia los centros de trabajo, así se presentó una demanda en los aspectos de alimentación y de vivienda. En la tercera década del siglo pasado es más clara la crisis habitacional, en particular en la ciudad de Lima.

Ahora bien, con respecto al comercio exterior de 1924-1928 las exportaciones estaban por encima de las importaciones. Sin embargo, según Oscar F. Arrúz, maestro de la Universidad de San Marcos, “denunció... que esa superioridad en el

cuadro de exportaciones no demostraba otra cosa que la incapacidad de Perú para importar. Era un signo de pobreza que no podía pagar importaciones indispensables como maquinaria para la agricultura y la minería para cubrir el déficit de alimentos o de medicinas¹⁴⁶. En 1928 el guano dejó de ser el producto de exportación, seguido por el algodón, cobre, petróleo, lanas, gorras y cueros.

Para 1940-45 el azúcar es el primer producto agrícola de exportación, seguido por el algodón, petróleo, café y producción derivada de la pesca. Sin embargo, si tomamos una serie para los años de 1940-1960 las estadísticas señalan saldos desfavorables comerciales del Perú. Ahora este país se había empezado a equipar de maquinaria para construir caminos con tecnología moderna, se instalan laboratorios así como se comienza la utilización de herramientas.

También es importante mencionar que de 1945-1965 se detecta un cambio en la composición de las exportaciones, el primer lugar lo tienen los productos minerales metálicos seguidos por la pesca y sus derivados, los artículos agrícolas como el azúcar y el algodón.

La minería es el único sector que presenta una tendencia regular de crecimiento. La pesca aparece con un desarrollo espectacular en particular la anchoveta que es transformada en harina de pescado y es utilizada como materia prima para la fabricación del fertilizante. Este producto presentó un auge espectacular en la exportación produciendo colosales ganancias.

Con respecto a la minería, la industria del cobre llegó a su punto máximo en 1929 al igual que la plata. Sin embargo, con la crisis de la economía mundial, estos productos además del oro experimentaron una baja violenta de los precios. “La industria extractiva sufrió peores fracasos, declinando el monto y el valor total de la producción minera peruana, determinando el cierre de muchas minas situación que continuó con ligeras variantes hasta la segunda guerra mundial¹⁴⁷”. La

¹⁴⁶ Romero, Emilio. Historia Económica del Perú. Editorial Sud-Americana, Buenos Aires, Argentina, 1949,p. 175.

¹⁴⁷ Romero, Emilio. Historia Económica del Perú. Editorial Sud-Americana, Buenos Aires, Argentina, 1949,p. 183

extracción no era simple, era un proceso muy complejo, se requería una cierta industrialización técnica. El oro ocupó un lugar importante y se incrementó la construcción de caminos en las zonas auríferas, creando estímulos a los explotadores del oro, esta actividad también determinará la colonización de muchas regiones de la selva alta la que no sucedió con la explotación del cobre o de otros minerales. El desarrollo de la industria extractiva y minera entre los años 1930-1955 tuvieron ciertos factores que permitieron un desenvolvimiento favorable.

En primer lugar la confianza del capital extranjero favoreció un largo periodo de paz y de orden en la administración pública. El nivel intelectual y educativo de los peruanos en la capacitación para el trabajo manual y mecánico; así como también la colaboración de los ingenieros nacionales además de estos elementos básicos de acción del Estado en la promulgación del Nuevo Código de Minería de 1950 en la nueva Ley de Petróleos de 1952 que estaban inspirados en un sistema liberal para ayudar a los productores e inversionistas.

El otro producto importante es el algodón la producción de esta mercancía se desarrolla normalmente hasta la segunda guerra mundial cuando se cierra el mercado de Inglaterra para el algodón, no obstante, Perú continúa incrementando su exportación cada año hacia Japón. El "dumping" que fue una política de subsidios que Estados Unidos promovió para sus agricultores productores de algodón ocasionó una baja de precios, y Estados Unidos introdujo las fibras artificiales. La política de exportación exclusiva descuidó la producción interna en perjuicio del Perú. Así el consumo nacional algodónero para el pueblo peruano no siguió el mismo ritmo de crecimiento del azúcar. Con respecto a éste ultimo artículo hacia 1940 se introduce una revolución técnica en el cultivo de la caña de, sin embargo, en el pueblo peruano existía a mediados de los años 20's una situación de subconsumo de azúcar porque la población andina no contaba con la capacidad económica para adquirirla. A partir de 1940 el azúcar alcanza un rango mundial y se detecta también un incremento en el consumo nacional.

La industria manufacturera peruana hacia principios de 1960 era muy inferior en comparación con Argentina, México, Brasil. En efecto, estas naciones han

experimentado un intenso proceso de sustitución de importaciones, mientras que en el Ecuador y Perú se detecta una fase limitada del modelo de la industrialización sustitutiva y parcialmente abierta al exterior.

Efectivamente, la “posición geográfica del Perú en plena zona tropical,... así como con los efectos de la excelsa altitud de la Cordillera de los Andes, modificada también en forma favorable por la influencia del clima tropical circundante; lo han convertido en un país capaz de mantener un cuadro diversificado de productos primarios de exportación”.¹⁴⁸

2.4.3. Argentina.

El primer gobierno de Juan Domingo Perón (1946-52), se caracteriza por las nacionalizaciones, el decreto de nuevas leyes laborales, la elocuencia populista basada en la lucha de clases y también el poder que va adquiriendo la figura de su esposa, Evita Perón.

En Argentina luego del crack de Wall Street, da principio un fenómeno social que marcará los tiempos por venir. Se trata de la transformación de pequeños talleres en industrias sustitutivas de importaciones, al calor de la crisis económica mundial -cuyos efectos perduran la mayor parte de la década-, fenómeno que se verá robustecido luego por el proteccionismo natural que opera con el estallido de la Segunda Guerra. Comienza así a desarrollarse una industria nacional -especialmente, en el rubro textil, metalúrgico liviano, electrodomésticos (distinta de la agroindustria de los años ochenta)-, que genera una fuerte migración interna de desocupados y sub-ocupados desde las provincias pobres hacia estas nuevas fuentes de empleo. Significativamente, este fenómeno se inicia en 1935.

¹⁴⁸ Romero, Emilio. Historia Económica del Perú. Editorial Sud-Americana, Buenos Aires, Argentina, 1949,p. 271

El hundimiento del viejo régimen agropecuario -duramente quebrantado por la crisis económica mundial- permite que pequeños talleres, asfixiados hasta 1935 por la importación, se conviertan en pequeñas y medianas industrias.

Juan Domingo Perón tuvo el apoyo popular, organizado por el Partido Laborista y la Unión Cívica Radical Junta Renovadora UCR, obtuvo la presidencia con el 57% de votos en las elecciones del 24 de febrero de 1946, ganando en todas las provincias menos Corrientes.

Desde la presidencia, Perón continuó con las políticas sociales que beneficiaron tanto a la clase trabajadora como al empresariado nacional, sobre todo industrial. Luego del triunfo electoral disolvió los tres partidos que se habían creado para sostener su candidatura, Laborista, Unión Cívica Radical Junta Renovadora y el Partido Independiente, y el, para unificarlos en una sola organización política, llamada primero *Partido Único de la Revolución* y luego simplemente Peronista o Justicialista. Expandió enormemente la agremiación de los trabajadores en sindicatos que respondían a la corriente laborista y ayudó a establecer el predominio de la Confederación General del Trabajo como central unitaria. Durante su gobierno se persiguió a los dirigentes sindicales opositores y en algunos casos hubo tortura

El primer gobierno de Perón (1946 –1952) continuó y profundizó el proceso de sustitución de importaciones mediante el desarrollo de la industria liviana que se venía impulsando desde la década anterior. Perón también invirtió fuertemente en la agricultura, especialmente en la siembra de trigo. En 1947 anunció un plan quinquenal para fortalecer las nuevas industrias creadas, y comenzar con la industria pesada (siderurgia) y generación de energía eléctrica en San Nicolás y en Jujuy.

En el área del desarrollo de la ciencia y la tecnología en 1948, Perón anunció un proyecto de desarrollo de energía de fusión nuclear. Las instalaciones para el proyecto secreto ocuparon la Isla Huemul en el Lago Nahuel Huapi. El proyecto estuvo a cargo de Ronald Richter, un físico austriaco. En 1951 el gobierno argentino anunció que el proyecto de Richter había tenido éxito y que Argentina sería el primer país del mundo en producir energía de fusión nuclear. Sin

embargo, ante la falta de pruebas por parte del Proyecto Huemul, Perón designó en 1952 a una comisión de científicos para investigar las actividades de Richter, que informó al gobierno que el proyecto había sido un fraude. Posteriormente, las instalaciones del Proyecto Huemul fueron transferidas por Perón al Centro Atómico Bariloche (CAB) de la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA) y al Instituto de Física de la Universidad Nacional de Cuyo que más tarde tomaría el nombre de Instituto Balseiro.

En política exterior Perón declaró la *tercera posición* entre capitalismo y socialismo, mediante la cual se daba a entender que en la naciente Guerra Fría la Argentina no se ordenaría de forma automática ni con Estados Unidos ni con la Unión Soviética. Sin embargo, aún despierta controversias entre los historiadores la acogida en la Argentina de nazis prófugos después de la finalización de la Segunda Guerra Mundial.

Perón nacionalizó los ferrocarriles el 1º de marzo de 1948 creando la empresa Ferrocarriles Argentinos en 1948. Fundó el monopolio estatal del comercio exterior a través del Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI) y desarrolló un amplio plan de viviendas para trabajadores. Durante el primer gobierno peronista, en 1948 el salario ascendía a 53% de la retribución derivada de las ganancias y la renta de la tierra, contra 47% que se percibía cinco años atrás, cuando los trabajadores percibían 44,4% y los empresarios, capitalistas y rentistas recibían 55,6%.

Las cuatro bases del primer discurso económico peronista fueron: *mercado interno, nacionalismo económico, un papel fundamental del Estado y de la industria*. El Estado adquirió una progresiva importancia como regulador de la economía en todos sus mercados, incluido el de bienes, y también como abastecedor de servicios. La activa participación del Estado en la actividad económica, sumada a la política salarial distributiva. La recapitalización de la industria, la cual había presentado problemas de oferta y había estado imposibilitada de equiparse durante todo el periodo de guerra; esta situación presionó sobre la demanda global, que aumentó a una tasa desproporcionadamente más alta que la oferta, suscitando un explosivo aumento

de las importaciones. Este hecho implicaría el nacimiento de la alta inflación en la Argentina.

Durante la segunda Guerra Mundial, Argentina obtuvo muchas divisas mediante la exportación de materias primas (cereales y carnes, principalmente) a los países beligerantes europeos (sobre todo a Gran Bretaña). Fue una época de gran progreso para el país. Sin embargo, dicha situación cambió, ya que Estados Unidos colocó sus excedentes agrícolas en Europa, lo cual generó que se restringieran las exportaciones de Argentina. Además, tras el conflicto bélico mundial, en 1949, los mercados se retrajeron y esto trajo aparejado una gran reducción en las exportaciones argentinas (de productos primarios). Por otra parte, las reservas acumuladas se consumieron excesivamente, finalizando el período de gran prosperidad económica. La crisis tocaba la puerta del país.

No obstante lo acontecido, el gobierno tenía la esperanza de que el desarrollo de la industria sacara al país de la situación en la cual se encontraba. Pero para ello, era necesario el uso de combustibles, acero, maquinarias y demás repuestos que el país, en ese momento, escaseaban por lo tanto se tuvo que recurrir a las importaciones. Por este motivo, el desarrollo industrial no resultó fácil, y desencadenó las peores consecuencias: inflación y desocupación.

En Argentina desde 1933, cobra impulso el *sector manufacturero*, favorecido ahora por el control de cambios y la subida de aranceles y se convierte en el principal destinatario de la inversión. La *ISI* se dirigía fundamentalmente a la producción de bienes de consumo designados al mercado interno. El proceso productivo estaba subordinado a la importación de insumos y bienes de capital, lo que presionaba a la *balanza de pagos*, en particular cuando las divisas generadas por las exportaciones del agro no alcanzaban para financiar estas importaciones.

El crecimiento de la inversión hasta 1938 reposó en la IED, como un resultado natural de la recuperación económica mundial. Posteriormente, la inversión interna entre 1935 – 1945 sólo excepcionalmente supera el 13% del producto, y llega a uno de sus niveles más bajos en 1944, un año antes de la finalización de la guerra. En este espacio, el ahorro interno es el que financia íntegramente a la inversión (excepto en 1938). Posteriormente, entre 1947 y 1952, la inversión crece

fuertemente por la necesidad de reequipamiento de la industria, que había estado impedida de hacerlo durante el conflicto bélico, y supera con creces al ahorro, especialmente hasta 1950. Otro dato significativo de esta etapa es que durante la misma iniciaron su actividad industrial (en el marco del proceso ISI) un importante grupo de pequeños y medianos comienzan en esta nueva fase con capital nacional, financiados íntegramente con ahorro interno privado.

La intervención del estado en la economía de Argentina tiene sus orígenes en la década de los cuarenta. El golpe de estado de 1943 refuerza las tendencias antiliberales de esa época y lanza el liderazgo de quien llegaría a convertirse en la figura paradigmática del populismo latinoamericano: el General (entonces coronel) Juan Domingo Perón. Perón consigue lo que no habían podido obtener otros gobernantes argentinos, igualmente cautivados como él por el mensaje que en el momento proclamaban el fascismo y el nacional-socialismo: dar un contenido popular y de masas a la política de injerencia estatal en todos los ámbitos de la vida nacional. Desarrollando y consolidando el poder sindical -hasta entonces en manos de socialistas, comunistas y anarquistas- y llamando en su mensaje a los migrantes rurales que comienzan a hacerse presentes en las ciudades, Perón podía vociferar de haber obtenido el poder en las elecciones de 1946 enfrentando a una confederación que integraba a todos los partidos políticos existentes.

Segundo gobierno (1952–1955)

Perón logra ser reelegido -luego de promover la aprobación de una nueva constitución, en 1949- pero su segundo mandato no puede llegar a un feliz término. Con una política que sólo respeta el juego democrático en lo que tiene de exterior, con una economía estancada que no contesta a sus estímulos, enfrentado a la iglesia y otros sectores importantes de la vida nacional, y ya sin la presencia carismática de su mujer, Perón va aislándose de sus fuentes de apoyo hasta que, en septiembre de 1955, lo derrocan sus propios pares del ejército.

La segunda etapa de 1953-1955, presenta una importante presencia del Estado y cambios profundos en la distribución del ingreso, tanto entre sectores sociales como de la producción, se caracteriza por marchar hacia una mayor apertura de la economía y una tendencia de acercamiento a las políticas ortodoxas. Este

segundo gobierno peronista se definió por el agotamiento de la política distributiva que caracterizó al primer gobierno. Las huelgas y los conflictos sociales se generalizaron.

En 1952 Perón convoca a sindicatos y empleadores al Congreso Nacional de la Productividad, con el fin de crear una fase de diálogo social tripartito para enfrentar la crisis. El Congreso naufraga por la incompreensión de los mecanismos de diálogo social tanto por parte de los sindicatos como de las empresas, e incluso de los propios funcionarios del gobierno peronista.

La Segunda Presidencia de Juan Domingo Perón

La política de acrecentar la disponibilidad de divisas para continuar impulsando el desarrollo del sector industrial se llevaba a cabo; sin embargo, algunas ramas del ámbito industrial (metalúrgicas, petroquímicas, entre otras) continuaban estancadas. Era el resultado principalmente, de la existencia de maquinaria obsoleta, el desgaste de los servicios, donde sobresalían la escasa electricidad y los estropeados transportes, sobre todo ferroviarios, los cuales no fueron renovados por el Estado.

El procedimiento económico que se había seguido para desarrollar al sector industrial y salir de la crisis había generado inconformidad en los sindicatos y en el ejército, fue limitar el crédito industrial y el uso de las divisas, y se dio preferencia a las empresas grandes, en particular, a las industrias de bienes de capital. Uno de estos casos, fue la reactivación de la empresa siderúrgica SOMISA. Otra medida radicó en el congelamiento por dos años de los contratos colectivos de trabajo. Además el Estado en 1955, incentivó a que empresarios y sindicalistas se juntaran para discutir sobre temas relacionados con las cuestiones laborales. También, el gobierno, se encaminó a atraer capitales extranjeros. Un proyecto de gran importancia fue el petrolero. Argentina llevó a cabo un acuerdo con una filial de la Standard Oil de California, que consistía en la explotación de cuarenta mil hectáreas en la provincia de Santa Cruz. Todas estas medidas generaron la reducción de la inflación, y el re-equilibrio de la balanza de pagos. Pese a eso, no se lograron cambios importantes en lo que respecta a la agricultura y a la industria

Esta situación provocó sucesivos enfrentamientos con la iglesia y con los sectores más conservadores del agro y el sector industrial, enrarecen el clima político. Estos grupos empezaron a conspirar, entonces, para derrocar a Perón. Organizaron un golpe de Estado con la decisiva participación de oficiales del Ejército y principalmente de la Marina. Las razones del descontento residían en el creciente enfrentamiento de Perón con la Iglesia Católica debido a la sanción de una ley de divorcio, el permiso que habilitaba prostíbulos y la decisión de abandonar el sostén del culto por parte del Estado.

En verdad, la crisis económica había precipitado también el esfuerzo distributivo: el sector más rico y propietario, del campo o la industria, no estaba decidido a tolerar una distribución del ingreso semejante: el 50 por ciento del PBI pasaba a los trabajadores.

El primer intento golpista ocurrió el 16 de junio. Con el objetivo de matar a Perón, aviones de la Marina y de la Fuerza Aérea, con escaso apoyo del Ejército, bombardearon la Plaza de Mayo. Fue una masacre de ciudadanos a pie. Se estimó en unos mil muertos, aunque las cifras oficiales nunca se conocieron. Perón se había refugiado en el Ministerio de Guerra y los conspiradores finalmente se rindieron.

Este accionar desarrolló aún más la furia de los peronistas. Esa noche, varias iglesias fueron incendiadas. Perón hizo algunas concesiones entonces: arrojó a varios ministros para aplacar la ira opositora. Pero era tarde. El 16 de septiembre estalló un levantamiento en Córdoba encabezado por el general Eduardo Lonardi, secundado por el general Pedro Eugenio Aramburu. Las tropas leales a Perón no pudieron extinguirlo. La Marina, liderada por el almirante Isaac Rojas, encabezó el golpe contra Perón: sus naves bloquearon Buenos Aires y su estado mayor amenazó con volar los depósitos de combustible de La Plata y Dock Sud.

El Ministro de Guerra, General Lucero, pidió dialogar y leyó una carta en la que Perón solicitaba la negociación de un acuerdo. La carta no hablaba de renuncia, sí de renunciamiento, pero la Junta de Generales Superiores del Ejército decidió considerarla como una renuncia y negociar con los golpistas, mientras miles de

peronistas fieles, encolumnados detrás de la CGT pedían armas para defender a lo que consideraban su gobierno.

El 20 de septiembre Perón se refugió en la embajada del Paraguay y en la Cañonera que lo llevó a Asunción y a lo que sería el comienzo de su largo exilio de casi 17 años. (Diario Clarín-Edición especial 60 años/El derrocamiento de Perón)

A pesar de luchar contra la dictadura peronista los nuevos gobernantes no logran instaurar un régimen democrático capaz de funcionar. Temerosos de un retorno al pasado proscriben la participación de peronistas -y a veces de comunistas- en las elecciones que van sucediéndose, y que se alternan con golpes de estado de diversa orientación. Una evidente inestabilidad política y una economía en deterioro caracterizan a la Argentina de ese período, que no logra obtener siquiera el crecimiento de las otras naciones latinoamericanas durante la primera fase de la sustitución de importaciones. Perón regresa al poder, finalmente, a mediados de los setenta, con el apoyo de la radicalizada Juventud Peronista y de otros movimientos armados que buscan la instauración revolucionaria de una "patria socialista". Pero el viejo gobernante da un giro hacia la derecha, hacia la política "tercerista" que siempre había preferido, y comienza una sangrienta depuración de las filas del movimiento. La "patria peronista" se impone, pero no por mucho tiempo: a la muerte de Perón, en 1974, lo sucede su viuda, Isabel Martínez, que es derrocada por otro golpe militar en marzo de 1976.

2.4.4. México.

México, como parte integrante de esta zona geográfica, se encuentra inmerso dentro de este proceso económico denominado proceso de sustitución de importaciones. Esta política llevada a cabo en la industria mexicana tiene su inicio en el cuarto decenio del siglo pasado.

Lázaro Cárdenas en 1934 fue elegido presidente de México. Posteriormente, durante el gobierno del presidente Manuel Ávila Camacho, fue secretario de Guerra y Marina. Es considerado como uno de los presidentes más populares en

la historia de México, sólo superado por el benemérito de las Américas Benito Juárez.

Sus primeros años en el gobierno quedaron marcados por el enfrentamiento con el general Plutarco Elías Calles, a quien finalmente obligó a abandonar el país en 1936. Para consolidar su poder, creó una serie de organismos sindicales de carácter oficialista Confederación Nacional Campesina y Confederación de Trabajadores de México y procedió a reorganizar su partido, ahora bajo el nombre de Partido de la Revolución Mexicana, modificando su estructura, por lo que de ser una federación de partidos locales y regionales, se integró con cuatro grandes sectores (*campesino, obrero, popular y militar*).

Entre 1937 y 1938, procedió a completar la nacionalización de la red ferroviaria y, después de un conflicto obrero patronal, a expropiar los bienes de las compañías petroleras residentes en México, lo que provocó la ruptura de relaciones con el Reino Unido. Enfrentó una intentona golpista encabezada por el general Saturnino Cedillo, quien resultó muerto en combate.

En el norte, llevó a cabo la Reforma Agraria, planeada originalmente por Emiliano Zapata. Este reparto es considerado por muchos como el más grande del siglo en la historia de México. Durante el sexenio del general Lázaro Cárdenas del Río fueron repartidas 18 millones de hectáreas a las comunidades y ejidos. De esta manera, aumentó a 25 millones de hectáreas la cantidad de tierras en el sector social (es decir, las parcelas que se encontraban fuera del régimen de propiedad privada). El objeto del reparto agrario lanzado durante el gobierno de Cárdenas buscaba no sólo la satisfacción de una demanda popular plasmada en la Constitución de 1917, sino la formación de pequeñas unidades productivas, con capacidad de autosuficiencia alimentaria.

Quizá la decisión de política pública más representativa de la administración Cárdenas del Río es la expropiación petrolera. Debido a una combinación de factores entre los que destacan la debilidad de las economías estadounidense y británica durante la década de los treinta (ambas estaban sumidas en los efectos de la crisis de 1929), la existencia de un fuerte conflicto entre los trabajadores de las empresas petroleras instaladas en México y los empresarios extranjeros que

desatendieron un laudo laboral de la corte mexicana, así como su propia visión de un capitalismo democrático y nacionalista, en el que las industrias básicas (petróleo, siderurgia, etc.) jugaban un papel clave, Cárdenas decretó la expropiación el 18 de marzo de 1938, creando PEMEX.

En la radio, Lázaro Cárdenas hace la declaración de de nacionalizar el petróleo mexicano en cumplimiento del 4º punto de la Constitución Mexicana de 1917. Acto seguido: seis horas de celebración en las calles del Distrito Federal. Ha nacido PEMEX y la gente, en medio de festivales y carnavales por doquier sale a abrazarse en las calles luego del anuncio radial.

Más importante, sin embargo, que el acto expropiatorio mismo, fue el amplio consenso nacional que Cárdenas fue capaz de crear con esa decisión. No sólo se sumaron los sectores del entonces Partido de la Revolución Mexicana, sino que de manera virtualmente unánime otros muchos sectores de la opinión pública mexicana, la Iglesia Católica entre ellos, se sumaron de manera entusiasta a la decisión del entonces presidente, quien construyó de esa manera una amplia base de apoyo social que perduraría muchos años después de que su presidencia terminara.

Tanto así que ha sido el único ex presidente de México capaz de mantenerse activo en la política nacional en el periodo post-revolucionario, como lo atestigua su participación en el Frente de Liberación Nacional, organización que muchos consideran como el germen de algunos de los actuales partidos y movimientos políticos de México, su participación en proyectos de desarrollo social en la cuenca del Lerma y otras regiones de México, así como su decidido apoyo a la Revolución Cubana encabezada por Fidel Castro Ruz.

El contexto histórico de la nacionalización del petróleo es el siguiente: Gran Bretaña rompe relaciones diplomáticas con México y lo amenaza con un bloqueo a gran escala. Las cinco corporaciones estadounidenses se desesperan. Sin embargo, con el inicio de la Segunda Guerra Mundial, el presidente Franklin Delano Roosevelt tiene más interés en la alianza estratégica con México como un bloque antifascista que en proteger las compañías privadas.

El periodo de 1930 a 1970 ha sido denominado por los historiadores económicos como el "Milagro Económico", una etapa de crecimiento económico acelerado estimulado por el modelo industrialización con la sustitución de importaciones (ISI) el cual protegía y promovía el desarrollo de la industria nacional. A través del modelo ISI, el país experimentó un auge económico en el que las industrias expandieron rápidamente su producción. Algunos cambios importantes en la estructura económica incluyeron la distribución gratuita de la tierra a campesinos bajo el concepto del ejido, la nacionalización de las industrias petrolera y ferroviaria, la incorporación de los derechos sociales en la Carta Magna, el nacimiento de los grandes sindicatos de obreros y la modernización de la infraestructura. El modelo ISI llegó a su última expansión a finales de la década de 1960, culminando con el reconocimiento del desarrollo mexicano.

La gran crisis del capitalismo de los treinta deprimió las exportaciones mexicanas, la Segunda Guerra orientó la producción hacia el material bélico. Estos hechos estimularon la instauración en el país de un modelo de sustitución de importaciones que basó el desarrollo económico en el mercado interno. De 1940 a 1970 la sustitución de importaciones industriales desempeñó en nuestro país el papel del sector estratégico en el crecimiento nacional. Antes de 1950 la construcción y la industria de bienes de consumo no duradero actuaron como factores dinámicos. El crecimiento del sector industrial y de forma contraria el estancamiento del sector primario en la estructura del PIB cambió radicalmente.

En el periodo 1965-1970 la economía empieza a desacelerarse, principalmente las ramas dinámicas de las manufacturas (bienes de consumo duraderos y bienes de capital.) Si la desaceleración fue producto de la caída de la producción industrial, ahí radica la causa de la crisis”

Como es planteado por Julio Boltvinik, y Enrique Hernández Laos,¹⁴⁹ el modelo de sustitución se caracteriza principalmente por su dependencia que presenta para

¹⁴⁹ Boltvinik, Julio y Enrique Hernández Laos. “Origen de la crisis industrial, el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, un análisis preliminar”, documento de Internet,

realizar la importación generada en otros sectores, a medida que avanza en la sustitución de importaciones se va reduciendo el arco de posibilidades lógicas del propio modelo; el paso de la sustitución de bienes de consumo no duraderos a la de bienes intermedios y de consumo duraderos.

El proceso de industrialización por sustitución demandó la creación de plantas de mayores dimensiones, especialmente en el campo de los productos intermedios y de consumo duraderos. El carácter estructural de la crisis reclama concertar con nuevos campos, en especial la producción interna de bienes de capital, por lo que es necesario cuantiosas inversiones, que resultan ser muy extensas respecto a la magnitud del mercado interno y para las cuales el país no ha sido desarrollado adecuadamente.

El proceso de industrialización que empezó en México, fue en el período de entreguerra que cubre de 1935 a 1970, fase caracterizada por la política de impulsar a la industria. Se eligió la vía de sustitución de importaciones. La primera etapa, 1935-1956, se produjo un crecimiento sostenido pero con un aumento en los precios internos a causa de la inestabilidad de los mercados externos. En la segunda etapa, 1945 a 1970, el crecimiento estuvo relacionado por la estabilidad de precios.

El aumento de la producción de bienes manufacturados protegió al mercado interno. A partir de la Segunda Guerra Mundial los gobiernos permitieron aranceles, subsidios y exenciones fiscales. La demanda externa se expandió y con ello la economía nacional. Para combatir la inflación se esterilizaron los depósitos del Banco de México y un estricto control del presupuesto. La devaluación fue fundamental para impedir la fuga de capitales y fomentar la agricultura y ganadería. La profunda participación del estado necesitó una buena reforma fiscal, como el impuesto sobre la renta (ISR.) La minería y la agricultura financiaron las exportaciones.

http://mx.geocities.com/gunnm_dream/modelo_sustitucion_y_evolucion_economic_a.html

Para luchar contra la inflación del periodo anterior se utilizó una estabilidad cambiaria. La economía aumentó un 6.2%. Pero la demanda por importaciones no disminuía, las exportaciones no las cubrieron y se recurrió a la deuda externa. La falla radicó en la incapacidad de promover las nuevas alternativas económicas, sociales y políticas para cambiar significativamente los modelos de producción, distribución y consumo.

La estrategia industrializadora pretendía según Jaime Ros,

“en una primera etapa impulsar la producción de bienes de consumo para después avanzar con la de bienes intermedios y finalmente completar el ciclo con la producción interna de capital. El aislamiento del mercado interno alentó la producción nacional de manufacturas, pero también creó un sector industrial poco eficiente, incapaz de sobrevivir. La falta de competitividad industrial le hacía depender de la protección y de las divisas generadas en otros sectores. La política económica privilegió al sector industrial brindándole apoyos de todo tipo. La inversión pública se orientó a la infraestructura. La industrialización generó déficit comercial creciente y una estructura industrial altamente dependiente de la protección. La deuda externa hizo imposible la industrialización. Se promovió, después, la apertura económica y la modernización del aparato productivo. Al desmantelarse la estructura de protección que los había abrigado, los productores nacionales debieron enfrentarse a la competencia directa del mercado internacional. Las importaciones se deben sustituir de manera selectiva con el apoyo de la banca de desarrollo y que las pequeñas y medianas empresas se incorporen a la producción de bienes exportables”¹⁵⁰.

El proteccionismo creado en 1947 tenía como objetivo restringir las importaciones. Conforme entraba la década de los cincuenta, el modelo fue avanzando en productos y áreas económicas. Ello condujo a una política explícita de industrialización basada en la sustitución de importaciones. Para que la política tuviera éxito, el gobierno estableció como ya se había mencionado subsidios y creó infraestructura. Este patrón fue exitoso en diez años, en parte por la necesidad de la inversión extranjera de entrar al país. Aunque fomentó la creación de oligopolios.

2.8. Conclusiones

¹⁵⁰La economía Mexicana: evolución reciente y perspectivas. Secretaría de Relaciones Exteriores, septiembre 2005. http://portal.sre.gob.mx/con_losangeles/pdf/evolmexesp.pdf. Documento de Internet.

En América Latina fracasó la ISI. Se inició una nueva política industrial bajo el neoliberalismo que ha conducido a la región a una ampliación sin precedentes en sus niveles de exportación, en el marco de un crecimiento veloz del endeudamiento externo y en un proceso de desindustrialización.

A partir de la década de los sesentas la industria se tropieza con una serie de dificultades e impedimentos entre los que encontramos:

deterioro de los precios de los principales productos de exportación; intensificación de las transferencias de valor y de plusvalía hacia los centros industriales; declinación de los coeficientes de industrialización, y del desarrollo económico y social; aumento del déficit comercial y de la balanza de pagos; endeudamiento externo y mayor dependencia con el capital extranjero en materia de préstamos y financiamientos directos y de tecnología; desaceleración de la tasa de crecimiento económico; aumento de la inflación; caída de las tasas de ganancia y salarial.

Esta situación crítica condujo a la economía latinoamericana por primera vez al callejón sin salida en que entró en la década de los ochentas: recesión, crisis económica y agotamiento definitivo de su patrón de desarrollo capitalista posbélico.¹⁵¹

La inexistencia de los recursos financieros para ser empleados en inversión, en capital fijo y tecnología novedosa, se transformaron en corto y mediano plazo en tropiezos o barreras para impulsar la reconversión industrial y la reorganización económica conforme a los cánones que exige la crisis capitalista y la actual reestructuración de la economía mundial.

En este marco, en los años ochenta la economía de los países latinoamericanos avanzó por el camino más estrecho de la reestructuración productiva, a través del expansión de las políticas de ajuste económico y austeridad social, ya sean ortodoxas, heterodoxas o combinadas, con arreglo a la reciprocidad de fuerzas económico-políticas.

En la actualidad,

la forma política que ha sumido la reestructuración ha tendido a cancelar las viejas formas autárquicas y proteccionistas de economía y sociedad (nacionalismo, populismo, socialismo) que prevalecieron en el pasado inmediato[...]

¹⁵¹ Adrián Sotelo Valencia, "América Latina: la reestructuración del trabajo y el capital en la era de la globalización", en REDEM, pág. 2.

latinoamericana se encamina a la búsqueda de nuevos dispositivos productivos mundializados, y a la especialización en las actividades exportadoras, en particular.¹⁵²

Para la década de los noventa se observa una gran incapacidad para la reestructuración de las economías latinoamericanas, persiste el endeudamiento externo y la transferencia de recursos hacia el exterior. En particular, el crecimiento de la industria manufacturera en América Latina, en el año 2000

se ubicó en 1.5%, mientras que en 1999 había experimentado un repunte de 1.9%, indicador que en 1997 se había situado en 6.3%. Por su parte, el producto interno bruto de la región fue de 4% en el 2000. En 1999, fue de apenas 0.3%, y en 1998 de 2.3%. En 1997 recuperó el indicador histórico de incremento de 5.2%, que se había logrado por primera vez en 1994. Por su parte, el desempleo urbano experimentó un alza sostenida en la pasada década, para cerrar el año 2000 en 8.6% de la fuerza laboral.¹⁵³

La situación no fue diferente en 2002 para la región latinoamericana; la deuda externa siguió aumentando, lo mismo que el desempleo y la transferencia neta de recursos al exterior. La tasa de crecimiento del PIB no alcanza los niveles obtenidos en la década de los ochentas, y la participación de la industria manufacturera en la generación del producto cae en forma significativa. Lo mismo sucede con la formación bruta de capital fijo; en maquinaria y equipo pasa del 51% en 1980 al 35.0% en el 2002, es decir, se agudiza el proceso desindustrializador. Veamos los siguientes indicadores:

Algunos indicadores de América Latina, 1980, 2002, 2005.

	1980	2002	2005
Deuda externa bruta desembolsada (millones de dólares)	220 089	733 062.4	656 129.4
Transferencia neta de recursos	12 033.6	- 41368.0	-77 441.7
Tasa anual media de crecimiento del PIB	0.6*	-0.5	4.6
Tasa anual media de crecimiento del PIB por habitante	-1.5	-2.0	3.3
Tasa anual media de desempleo urbano	6.1	11.0	9.1

¹⁵²Idem.

¹⁵³“Industriales de América Latina buscan salidas a la recesión”, en: REDEM, <http://www.lanic.utexas.edu/~sela/A2k1/ESP/press/nprens104.htm> p. 1

Tasa anual media de crecimiento de la industria manufacturera	-0.8*	-1.0	N.D.
Participación de la industria manufacturera en la generación del producto, (% del PIB total a precios constantes)	24.1	17.6	17.6
Formación bruta de capital fijo en maquinaria y equipo, (% de la inversión fija a precios constantes)	51.0	16.8	18.6

*Esta información se refiere al promedio obtenido en el periodo comprendido de 1980-1985.
N.D. No disponible.

Con respecto a la transferencia neta de recursos al exterior, la cantidad negativa indica que la región transfirió recursos hacia el exterior.

Fuente: CEPAL, *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2003. Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2006. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2007.*

Ante este panorama, si bien hay crecimiento en las exportaciones no se detecta una mejoría del bienestar de la población, ni una consolidación de la industria, en particular la manufacturera. Al contrario, nos enfrentamos a una fase o ciclo de desindustrialización. Nuestras economías presentan una incapacidad para una adecuada reestructuración.

[El] endeudamiento externo y la constante transferencia de sus recursos se imponen como crudas realidades, aunque funcionales para el gran capital transnacional y monopolístico, que impiden el despliegue de políticas públicas soberanas encaminadas a contrarrestar los obstáculos que enfrenta el desarrollo en la mayor parte de los países latinoamericanos. A la par, lo anterior contrarresta la posibilidad de diseñar políticas viables para solventar las mínimas necesidades de las grandes masas de la población. Éstas, por el contrario, han tenido que soportar por más de dos décadas la intensidad de las políticas de ajuste económico y austeridad que reducen brutalmente sus niveles de vida, deterioran sus condiciones de trabajo e incrementan el desempleo y la baja de los salarios reales de miles de trabajadores.¹⁵⁴

¹⁵⁴ Adrián Sotelo Valencia, "América Latina en la reestructuración economía mundial", *op. cit.*, pág. 7.

El proteccionismo estatal ocasionó precios poco competitivos, ocultaba ineficiencia, y altas tasas de ganancia. La protección industrial no tuvo un sentido exportador que la hiciera competitiva internacionalmente y protegió la carencia de la eficiencia. Dada esta situación, el crecimiento de la industria estaba en relación directamente proporcional al crecimiento del mercado interno, que era limitado.

En efecto, México mantuvo su política proteccionista, lo cual era considerado por algunos dirigentes que creían que todo marchaba bien y nuestra nación no entró al GATT.

El proceso de sustitución concedió un alivio temporal, para que el proceso no resultara ineficiente, se impidió competir en el campo internacional y por tanto, obtener las divisas necesarias para sostener el proceso de crecimiento. Se necesitaba un plan de exportaciones.

Esta política generó grandes demandas de ahorro y para poder avanzar se requerían enormes cantidades de inversión adicionales. Pero ello no era posible, por que se necesitaban mercados de capitales más desarrollados, expandir las exportaciones y una profunda transformación de la industria.

Teniendo como base la infraestructura económica creada en el régimen cardenista al nacionalizar el petróleo, al crear la Comisión Federal de Electricidad y la nacionalización de los ferrocarriles, a partir de 1940 se inicia en México un acelerado crecimiento económico que se prolongará hasta 1970; en apoyo a lo anterior diremos que el Producto Interno Bruto en dicho período fue del 6.5 % en promedio anual.¹⁵⁵ Dicho crecimiento se dará en el contexto de un nuevo modelo de crecimiento económico, aplicado en algunos países de América Latina como

¹⁵⁵ Dato tomado de René Villareal, *El desequilibrio externo en la industrialización de México, (1929-1975)*, FCE, México. 1976 citado por Otto Granados Roldán en *México 75 años de Revolución* p.34

una respuesta a la caída del sector exportador durante la crisis del capitalismo iniciada en 1929, basado en la sustitución de importaciones, para lo cual debía impulsarse la industria de transformación y el desarrollo del mercado interno. El nuevo modelo llamado de Crecimiento hacia Adentro, apoyado en los principios de la teoría Keynesiana, recobra al Estado la capacidad de diseñar las estrategias que fomentaran el crecimiento económico, sin hacer a un lado la economía de mercado. El modelo anteriormente mencionado estuvo vigente desde 1940 hasta 1982, pudiendo percibirse tres momentos en su implementación: de 1940 a 1958 la etapa conocida como crecimiento con inflación, de 1958 a 1970 desarrollo con estabilidad y de 1970 a 1982 la fase de crisis y agotamiento, que determinó su desaparición al iniciar el régimen de Miguel de la Madrid. Para lograr y mantener el ritmo de crecimiento sostenido en el período mencionado, influyeron distintos factores; primero la intervención del Estado como rector de la economía, la creación de condiciones favorables para el crecimiento de la producción interna, creadas por la Segunda Guerra Mundial y la guerra de Corea y el proteccionismo estatal a las empresas nacionales que quedaron libres de toda competencia exterior. Analicemos brevemente estos factores. En los primeros años de la década de los treinta el mundo capitalista, que aún vive los efectos de la depresión económica iniciada en 1929, adopta una nueva política económica basada en la teoría keynesiana sobre el empleo, el interés y el dinero, que sirvió de fundamento a la intervención del Estado en asuntos económicos y sociales, actividades de las que antes estaba relegado. En México esta coyuntura coincide con la llegada de Lázaro Cárdenas al poder, y nuestro país no puede alejarse de esas nuevas condiciones de desarrollo, por lo tanto la política económica de Cárdenas involucró una redefinición del Estado ante la sociedad y se definió por poner en práctica medidas para incrementar los niveles de empleo, acrecentar la demanda de bienes y servicios, estimular al sector privado a través de políticas proteccionistas, estímulos fiscales y apoyos financieros a través de la banca de desarrollo etc.. El Estado benefactor, como materialización de este nuevo estilo en la política económica, fue un medio para

paliar las desigualdades sociales, cancelando sus manifestaciones más críticas, acercándose al ideal revolucionario tantas veces aclamado: la justicia.

La Segunda Guerra Mundial creó condiciones favorables para el desarrollo de la industria de transformación en México, sobre todo de aquellos productos de consumo masivo, que para su producción no requerían de grandes inversiones ni tecnología avanzada. Históricamente el mercado mexicano dependió en buena medida de la producción industrial norteamericana, que se orientó hacia la producción bélica cuando ese país se vio involucrado directamente en el conflicto a partir de diciembre de 1941; desde ese momento se redujeron de manera sensible las importaciones de bienes de consumo masivo demandados por el mercado interno, al tiempo que aumentaba la demanda de materias primas producidas en México, incluyendo algunos productos manufacturados como textiles, alimentos procesados, bebidas, tabaco, y productos químicos, además de reanudar las importaciones de petróleo suspendidas desde la nacionalización de la industria petrolera en marzo de 1938, lo que permitió al país contar con las divisas necesarias para importar insumos necesarios para sus proyectos de industrialización. El período que comenzaba abundó en oportunidades con muy poco riesgo para el sector comercial y manufacturero para producir, tanto para el mercado mundial como para el doméstico, hambriendo de artículos de todas clases, así como para proveer al gobierno en términos que casi invariablemente rendían grandes utilidades y ocasionaban pocas preocupaciones. Esta coyuntura favorable coincidió con el proyecto nacionalista de desarrollo, esbozado desde el régimen cardenista continuado ahora desde la perspectiva del desarrollo industrial por Manuel Avila Camacho desde su toma de posesión en diciembre de 1940; se iniciaba de esta forma un proceso de sustitución de importaciones que habría de ser el eje de la industrialización del país.

Este incipiente desarrollo industrial fue estimulado por el Estado, que de hecho (no de derecho, puesto que la reforma constitucional del artículo 25 que otorga al Estado Mexicano la rectoría económica se estableció hasta el régimen de Miguel de la Madrid) asume la rectoría económica apoyando al sector privado construyendo infraestructura, a través de medidas fiscales, medidas proteccionistas, control sobre los trabajadores y en términos generales reorientando el sentido de la administración pública para brindar confianza al sector empresarial.

El desarrollo industrial nacía en las condiciones anteriormente descritas, alcanzando varias ramas de la producción manufacturera niveles importantes de crecimiento, entre ellas destacan: la industria del petróleo y derivados, productos de vidrio, madera, papel, cemento, minerales no metálicos, e industrias siderúrgicas así como textiles, productos químicos, alimentos y bebidas.

El crecimiento industrial en el período 1940 – 1970 mantuvo un ritmo de crecimiento sostenido, aunque basado en un mercado cautivo que le proporcionaba la política proteccionista diseñada por el Estado, situación que trajo como consecuencia el desarrollo de empresas sin competitividad con el exterior, que les impidió consolidarse a través de la exportación hacia mercados extranjeros; condición que impediría la creación de una verdadera industrialización moderna e independiente que contribuyera el desarrollo social del México posrevolucionarios.

2.5. Las políticas económicas del modelo neoliberal

La crisis de la ISI fue, desde su nacimiento, un fenómeno que estaba ligado a la formación de una alianza de grupos cuyos intereses eran directamente contradictorios. En un principio, el campo de acción de la ISI, fue el sector de industrias ligeras, con niveles de inversión muy bajos. Sin embargo, el impulso que tuvieron estas industrias encuentra un límite en la baja elasticidad-ingreso por el consumo de bienes no duraderos, no hay una expansión veloz que repercuta en el interior de la economía.

Los países que llegaron a esta situación intentaron transitar a la producción de bienes intermedios y durables; no obstante, eran necesarias inversiones más voluminosas con un alto contenido de tecnología e insumos importados. A la vez, mostraban un menor coeficiente de empleo-producto. Este panorama no alentó la resolución de la restricción interna; más bien la agudizaba. Además, como afirman Jacquemot y Rafinot, a pesar de la expansión de la industria no se lograba integrar al conjunto de la población a la modernidad, sino que su dinámica evidenciaba aún más el carácter dual de las sociedades latinoamericanas.

La gran penetración de las empresas multinacionales, acelerada desde los años sesentas y el proceso de endeudamiento en los setentas se convirtió en una tendencia dominante; por tanto, en el inicio de los años ochentas ningún país latinoamericano se encontraba al margen de este proceso.

La década de los ochentas es considerada como una “década perdida”. Se obtiene una relativa estabilidad de precios y cierto desahogo en el aspecto externo. A partir de entonces se va construyendo una serie de principios de la gestión pública financiera, en busca de una férrea disciplina en los aspectos

financieros, teniendo como objetivos: inflación de un dígito, eliminar el déficit público, contar con una oferta monetaria acotada, tasas de interés real positivas, tipos de cambio fijos o paridades móviles en un contexto de flotación monetaria muy estrecha.

En términos generales esta posición no se aleja de la versión estabilizadora de la década de los sesentas, excepto por las siguientes cuestiones:

- a) Aparecen las metas fiscales y monetarias no de largo plazo, sino de mediano y corto plazo;
- b) Empieza a tener un lugar preponderante el déficit fiscal que va a tener una influencia directa y determinante en la inflación;
- c) Las distorsiones estructurales, según el Banco Mundial, son insostenibles.

El enfoque neoliberal en la era de la globalización presenta los siguientes objetivos: apertura externa, desregulación y privatización. La apertura externa:

se corresponde con las ideas de eliminar las políticas proteccionistas y levantar todas las restricciones que pesan sobre el ingreso y el funcionamiento del capital extranjero en las economías, todo lo cual permitiría una amplia inserción en las corrientes internacionales de comercio, inversión y de capitales. Ello implica, entre otras medidas, la drástica baja en los aranceles externos, la creciente alineación de los precios internos a los internacionales, el aumento de la tasa de interés real y la implantación de mecanismos que estimulen la radicación de capitales externos [...] los objetivos de desregulación y privatización se orientan a reducir y redefinir los espacios ocupados por el Estado[...] y las funciones que éste ha venido desempeñando. Lo anterior se interpreta como una premisa para promover por medio del mercado la inversión y la participación privada, nacional o extranjera, en áreas tradicionalmente reservadas al sector público, así como reducir los costos unitarios de los programas sociales públicos, como por ejemplo, educación, salud y seguridad social. En esa agenda de cambios estructurales la progresiva eliminación de los monopolios estatales en recursos naturales, energía, transporte, comunicaciones, infraestructura, servicios financieros y comercialización de bienes de consumo y materias primas, entre los principales.¹⁵⁶

Estos enfoques tienen en común una crítica contra el estilo de crecimiento industrial y la política económica bajo el modelo de la ISI.

El punto de vista del desarrollo estabilizador, de manera contraria a los años sesentas, rechazaba abiertamente la política de gastos e ingresos con que se

¹⁵⁶ Samuel Lichtensztejn, "Pensamiento económico que influyó en el desarrollo latinoamericano en la segunda mitad del siglo xx", en *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 2, México, febrero de 2001, pp. 98-99.

protegía a la industria porque se violentaba la asignación regional de recursos, alentaba a actividades no competitivas y alimentaba el déficit fiscal y la inflación.

La orientación teórica estructural ponía de manifiesto la ineficacia de las empresas públicas y el despilfarro que conformaba el aparato industrial en manos del Estado clientelista, con movimientos en favor de los intereses corporativos.

Otro aspecto a considerar es el de la estabilización financiera, como un requisito indispensable para la apertura externa, a manera de defensa para afrontar los choques externos y lograr una menor vulnerabilidad ante los cambios de la apertura internacional.

La reducción del gasto y la inversión estatal orientada a buscar la estabilización financiera permitió abrir las posibilidades de una mayor participación privada que hasta ahora permanecía en manos de empresas públicas. Las ventas de estas empresas y las paraestatales, así como concesiones de obras y actividades públicas, o el dejar a un lado las funciones de comercialización, conformaron medios para favorecer el abatimiento del déficit fiscal.

Ahora bien, como es planteado por Lichtensztejn, la filosofía que inspiraba la idea de disminuir el tamaño y las funciones del Estado para que se obtuviera una mayor eficiencia en la iniciativa privada, lo cierto es que la transferencia de los activos del sector público al privado tuvieron su origen en una necesidad más de orden rigurosamente fiscal, que de reestructuración.

Hemos visto que el modelo de la ISI se agota y entra en crisis. Surgen las políticas económicas del modelo neoliberal. Ante este panorama se vuelve necesario ubicar en qué fase del régimen capitalista nos encontramos.

2.5.1. La economía global del capitalismo

El despliegue de la economía global del capitalismo presenta como característica el uso creciente de la informática y tiene como factor esencial que el proceso capitalista se desenvuelve bajo la hegemonía del capital financiero.

Coincido con la definición de la globalización, en el sentido de que es un

proceso dinámico y un resultado histórico de la internacionalización del capital en función del proceso cíclico del capital dinero, productivo y mercancías[...] la cuarta etapa de la internacionalización del capital es la mundialización [...]y se extiende desde la crisis estructural y financiera de 1982 hasta finales de los años noventa. A esta última corresponde la economía global; una de cuyas características es la extensión de la ley del valor en escala universal en función de la interrelación de los tres ciclos del capital ensamblados en los dispositivos de la revolución tecnológica, sustentada en el *paradigma de la automatización flexible*.¹⁵⁷

Esta fase de la globalización aparece por primera vez en la historia del capitalismo. Su base fundamental es la ley del valor “que *mundializa* las variables económicas: costos y precios de producción, contenidos y formación de la plusvalía, tasas de ganancia, salarios, ciclos de producción y reproducción del capital dinero productivo, mercancías; estándares universales de calidad de los procesos y los productos, formación de tasas de productividad y de competitividad”.¹⁵⁸ En este mismo contexto, Sotelo menciona a Marini en este sentido: “<< La globalización la entendemos como una reafirmación de las tendencias económicas fundamentales, y en particular de la ley del valor, que venían siendo obstaculizadas por una serie de prácticas económicas y políticas, que dificultaban el proceso de circulación de mercancías y capitales. Obstáculos que partían de las prácticas de monopolio, [...] La globalización es un proceso económico a partir del cual se establece la necesidad de buscar formas de integración económica que necesariamente llevan a la integración política, por más que muchas veces se quiera evitar su corrección >>”.¹⁵⁹

Este novedoso aspecto general de la economía global es el capital dinero hegemónico. Especificando un poco más, el capital financiero, sobre el capital productivo, es el que determina el nuevo compás que rige a la acumulación de capital y a los sistemas productivos y de trabajo.

¹⁵⁷ Adrián Sotelo Valencia, *Globalización y precariedad en el trabajo en México*, México, Ediciones El Caballito, 1999. pág. 23.

¹⁵⁸ *Idem.*

¹⁵⁹ *Idem.*

Sotelo plantea tres explicaciones con relación a la economía global:

La primera corriente afirma que la teoría del ciclo económico, u onda larga, deja vislumbrar muy levemente la llegada de una nueva fase expansiva de la economía mundial.

La segunda, contraria a la primera, afirma que la fase actual se caracteriza por un ambiente de recesión que comienza en la década de los noventas.

La tercera teoría afirma que ya no hay ciclos económicos; la economía capitalista ha llegado a una fase de “plena integración” con “estabilidad duradera”. Ello tiene su sustento en la informática, el descenso de las tasas inflacionarias, la deflación y el incremento de las tasas de crecimiento.

La teoría de los “ciclos de Kondrátiev”, afirma que el desenvolvimiento de la economía es en ondas sucesivas cuya duración aproximada es de 25 años cada una; haciendo un total de 50 años. Además, en su fase interior existen fases o ciclos más cortos de recuperación y depresión.

Theotonio Dos Santos identifica tres fases del ciclo económico. La primera va de 1979-1982, con procesos deflacionarios y caída de la tasa de inflación, alcanzando su punto culminante con la crisis de largo plazo que se había originado en la segunda mitad de los años setentas. Durante el período de 1983-1987 la economía mundial se recupera, empujada por el incremento de la demanda de Estados Unidos y por su creciente déficit fiscal. Por último, la tercera fase entre 1987-1993 en octubre de 1987, se profundiza la desinflación y se precipita la recesión de 1990-1993. Una cuarta fase cubre ya la década de los noventas, en la cual la depresión del trienio 90-93 provoca las medidas necesarias para organizar a la economía mundial, la cual alcanzó una nueva fase de auge económico de largo plazo, que de manera factible corresponde a una fase del ciclo de Kondrátiev de aproximadamente 25 años.

Continuando con este debate, Sotelo concuerda con la teoría de Françoise Chesnais en el sentido, de considerar que en la década de los noventas, aparece una estructura acumulativa con efectos depresivos de largo plazo; tiene como base elementos de Shumpeter, por ello continua diciendo que la coyuntura a nivel

mundial de los años noventas presenta las características de una depresión económica larga. Plantea tres elementos fundamentales del periodo posbélico:

- 1) El trabajo asalariado se convierte en la forma dominante de inserción social y para participar en el ingreso nacional.
- 2) La presencia de un sistema monetario internacional.
- 3) El dinamismo de la participación del Estado en las esferas de la producción y el consumo.

Coincidiendo con estos planteamientos, estos elementos han sido destruidos y desarticulados, porque el capital no puede responder a la incapacidad para garantizar la participación de la población asalariada en la venta de las mercancías, resultado del desempleo estructural y otros fenómenos, como la precariedad del trabajo y la exclusión social, que están presentes en los países centrales y dependientes.

Ahora bien, en el sistema monetario, la moneda y las finanzas se encuentran dominadas por el mercado, es decir, el capital dinero, que en la actual fase de la mundialización es cada vez más incontrolable y volátil. Otro elemento que favorece la depresión larga, es la crisis fiscal que hizo disminuir la capacidad intervencionista del Estado en la economía.

Frente al predominio del capital financiero sobre otras formas del capital, es posible afirmar que el ciclo económico se flexibiliza alrededor de los procesos de recuperación para dislocar, en las fases de recesión, grandes stocks del capital de la esfera productiva, son transferidos a los bancos y a los sistemas financieros internacionales. Estos procesos son denominados “volatilidad”.

Este proceso es alentado por las reformas que se han llevado a cabo en los países dependientes y subdesarrollados con la aparición de los “mercados financieros” emergentes. Lo anterior ocasiona desempleo, descenso de los salarios, alienta la informalidad y la inseguridad en el trabajo. Incluso el BID

reconoce cómo la volatilidad incide negativamente en el crecimiento económico, la inversión, la productividad, el sistema financiero y la distribución del ingreso.

En muchos países la globalización se considera necesaria para anular las iniciativas nacionales y legitimar la aplicación de políticas que beneficien a los sectores ligados con el extranjero, en detrimento de la mayor parte de la población.

En lo concerniente a la globalización hallamos dos opiniones:

- 1) La primera considera que nos encontramos en una nueva era, pos-industrial, pos-capitalista y pos-moderna,
- 2) La segunda niega las claras transformaciones del régimen capitalista.

La globalización se vincula fundamentalmente con la notable expansión del mercado financiero y con el poder declinante del estado-nación.

En efecto, la década de los 80's está marcada por la integración de los mercados financieros, la liberación de las tasas de interés y de los mercados bursátiles y cambiarios, [...] el crecimiento y la expansión internacional de los fondos de inversiones y pensiones, entre otras variantes. Es también la década en la cual los países de América Latina se incorporan a este proceso a través del endeudamiento especulativo, cuya mayor expresión es la crisis de la deuda externa.¹⁶⁰

En esta fase ocurren transformaciones en los procesos productivos.

“La nueva forma de organización industrial se caracteriza por la empresa red, tanto en el caso de las grandes unidades que se descentralizan como en el de los distritos industriales constituidos por empresas medianas y pequeñas interdependientes. Estas empresas conforman estructuras flexibles y la fuerza de trabajo está organizada en flujos intermitentes, es decir mediante el empleo precario”.¹⁶¹

El capital tiene como esencia la búsqueda constante de mejores condiciones de explotación del trabajo y de los recursos naturales. Este fenómeno tiene su expresión en el circuito del capital, la conversión continua del capital en su forma

¹⁶⁰ Alberto Cignoli, “Globalización, trabajo, territorio”, en *Realidad Económica*, núm. 177, 1º de enero al 15 de febrero de 2001, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico, Buenos Aires, Argentina, pág. 50.

¹⁶¹ *Idem.*

líquida de capital-dinero, su posible reconversión en capital productivo, en novedosas tecnologías y la probabilidad de reconversión en nuevas fuerzas de trabajo. De forma paralela esta posibilidad de conversión de capital-dinero sugiere un elemento esencial en la existencia del capital: la factibilidad del desplazamiento territorial frente a la relativa inmovilidad de la fuerza de trabajo. No hay que soslayar la capacidad del capitalista empresario, que a través de la circulación del dinero posee la capacidad de explotar a la fuerza de trabajo en todo el planeta. No hay diferentes capitalismo, exclusivamente existe un capitalismo universal que se apuntala o sostiene con múltiples aparatos estatales.

Como afirma Cignoli, cuando aparece un descenso en la rentabilidad de la producción, el capital se transforma en dinero y circula por todo el mundo, conformando uno de los principales cambios estatales en las últimas décadas, en la búsqueda de mayores ganancias. Este ha sido un factor esencial que ha estado presente desde la crisis de los setentas.

Considero importante citar a Cignoli para señalar lo siguiente:

los estados-nación están actuando menos como unidades “soberanas” y más como componentes de “sistemas de gobierno” internacionales, a cuyos procedimientos de legislación supranacional dan legitimidad, mantienen centralizado el dominio sobre sus territorios y el control sobre sus poblaciones, en especial en lo que se refiere a la movilidad de la fuerza de trabajo[...] Los intereses de los estados-nación no se contraponen y las relaciones de antagonismo o de colaboración que se registran en el escenario mundial sirven para garantizar la base de expansión del capital. Resultan entonces ingenuas las interpretaciones que se centran sobre el poder declinante del estado-nación frente a la mundialización del capital.¹⁶²

Dentro de este marco, encontramos que al principio de la década de los ochenta, la crisis de 1982, la cual:

no puede considerarse como algunas visiones oficialistas pretenden aún hoy imponer: un hecho fortuito, imprevisible, resultado de cambios inesperados en el comportamiento de las principales variables del mercado internacional. La crisis latinoamericana es más bien la manifestación de desajustes estructurales que se venían acumulando y agravando a lo largo de las últimas décadas en el funcionamiento interno de las economías de la región y en la forma de articulación de éstas con el exterior. En una palabra, la crisis puso en evidencia la imposibilidad de continuar con la modalidad particular de desarrollo capitalista que se había adoptado

¹⁶² Alberto Cignoli, *op. cit.*, pág. 52.

en América Latina ya que los factores que habían cumplido una función de impulso al crecimiento, a partir de la segunda posguerra, aparecían agotados.¹⁶³

La liberalización externa en las industrias más debilitadas las hace más vulnerables. Las importaciones sustituyen la producción nacional, de forma opuesta a lo que había sucedido con la ISI, y la creación de empleos no alcanza a cubrir a los desnutridos. La ocupación en las actividades informales crecen muy rápido. Además, señala Salama, las unidades económicas cuya competitividad se basa en el costo salarial encuentran cada vez más difícil asegurar dicha competencia con base en la tecnología. Como consecuencia utilizarán tecnologías de punta, en cuyo caso el soporte de la competitividad será el deterioro del ambiente y la contaminación externa.

Aldo Ferrer, considera que la austeridad en el uso de los recursos, los equilibrios macroeconómicos, las políticas financieras, monetarias y la igualdad de la balanza de pagos deben estar de acuerdo con la estabilidad y la autodeterminación en un mundo global. Además afirma que el estado no debe ser desmantelado,

sino reforzar los instrumentos de promoción del desarrollo y la equidad. El mercado no resuelve espontáneamente los problemas, y librado a sus propias fuerzas agrava las asimetrías y las tensiones sociales. La reconstrucción de la esfera pública incluye la recuperación del Estado nacional como árbitro de las pugnas sectoriales, respaldo del desarrollo de la iniciativa privada y agente principal de la redistribución del ingreso y de las políticas sociales[...] la integración regional adquiere ahora una significación clave para afianzar la capacidad de desarrollo autoconcentrado en un mundo global.¹⁶⁴

Otro punto muy importante en el cual se desarrolla la industria actual es la globalización. Este fenómeno es, según Kocher,

una expresión de una necesidad de transformación de las instituciones del Estado capitalista y una nueva correlación de fuerzas trazadas por la hegemonía del capital financiero. Una interpretación que comprende un número de constataciones sobre

¹⁶³ Sánchez Martínez y G. Toro Ibáñez, "Ajuste y políticas especiales en América Latina", en *Economía de América Latina*, números 18 y 19, México, CIDE, 1989, pág. 246.

¹⁶⁴ Aldo Ferrer, "Desarrollo y subdesarrollo en un mundo global. Los problemas de América Latina", en *El Trimestre Económico*, vol. LXII (4), México, FCE, octubre-diciembre 1996, núm. 252, pág. 1374.

cómo funciona la globalización y que nos sirven para mistificar algunos de los cánones de su existencia son:

* La globalización es una formación del mercado mundial compuesto por Estados Nacionales autónomos y que coloca en el orden del día el fin del Estado.

** La globalización es conducida por la hegemonía del capital financiero en el interior de las demás fracciones del capital, haciendo que sea imprescindible una continua reflexión del papel del mercado para el capital financiero.

*** La globalización es una forma de articulación sincrónica del mercado mundial en el interior de una economía nacional, creando una mística de homogeneización de los mercados a partir de las simples liberalizaciones de las economías. Ella produce una perenne búsqueda de convergencia macroeconómica en medio de constantes transformaciones económicas internas, provocando justamente una inestabilidad macroeconómica.¹⁶⁵

En este sentido, dadas las características del capital financiero, del proceso de globalización y del papel actual del mercado, se ha derivado “una demanda constante de atención por parte de los gobiernos y de las políticas públicas en dirección al mantenimiento de normas internas y externas de cada economía presentes en el mercado mundial, para ser transferidas las condiciones básicas de la conducción de la globalización a partir de los mecanismos de la estructuración de la hegemonía del capital financiero”.¹⁶⁶

Consideramos muy importante el desarrollo de la industria en nuestros países, porque las naciones pobres deben ser capaces de competir en el marco de la globalización para vencer la pobreza. Como es planteado por Shaukat Umer, de Pakistán, presidente de la VIII Sesión de la Organización del Desarrollo Industrial de las Naciones Unidas (ONUDI),

en este tiempo la economía global puede sostener paquetes de prosperidad sin precedente; sin embargo, en un país con un vasto espectáculo de pobreza, es posible alcanzar una capacidad comercial dentro de la competencia cruel de la economía global [...] es muy importante, más que aplicar correctivos, aproximarse a un cambio del subdesarrollo, el cual puede ayudar al bienestar de la población; como sería actuar en el origen de los problemas, como sería el ingreso y el desempleo mediante el desarrollo industrial. Suministrar un desarrollo sustentable significa vencer las privaciones y pobreza de la humanidad. [...] la inversión extranjera directa está

¹⁶⁵ Bernardo Kocher, “A construo de un objeto histórico: a globalizacao, (II)”, en *Jornal Inverta-Semanario Comunista*, año VIII, 208, 30 de junio a 6 de julio de 1999, Brasil, pág. 7.

¹⁶⁶ *Idem*.

motivada por la ganancia no por el bienestar; el fin de ella es la multiplicación del capital y no actuar en áreas de pobreza.¹⁶⁷

Las reformas económicas aplicadas en nuestros países que inciden en la industria no han sido concluidas. Así, el especialista estadounidense en mercados emergentes y ex-subsecretario para el comercio internacional, David Rothkopf, dice:

La reforma económica en América Latina aún no está completada. Mientras exista la disparidad en la distribución del ingreso y un 75% de la población no tenga acceso a los beneficios de la mundialización no se puede hablar de sociedades post-reformistas. La creciente desigualdad puede propiciar el surgimiento del populismo político. Las reformas han sido concebidas por las instituciones financieras internacionales y por lo tanto lejos de los capitales latinoamericanos.¹⁶⁸

Sin embargo, Carlos Magariños, director general de la ONUDI y ex- ministro de la industria de Argentina “sostuvo que las reformas sí han dado buenos resultados”.

¹⁶⁹

2.5.2. La aplicación de medidas neoliberales en América Latina.

En la región se presentan una serie de prácticas de carácter neoliberal. Ello es consecuencia de que se demuestra que medidas como el exagerado proteccionismo, las elevadas barreras, la intervención y/o la regulación estatal y la sobrevaluación del tipo de cambio no han favorecido la industrialización; por el contrario, se conformó una industria altamente ineficiente con un sesgo antiexportador.

¹⁶⁷ “Industrialization crucial for alleviating poverty”, en REDEM, <http://www.unido.org/doc/330747.html>, pág. 1.

¹⁶⁸ “Have there been economic reforms in Latin America?”, en REDEM, <http://www.unido.org/doc/330634.html> pág. 1.

¹⁶⁹ *Ibíd.*, pág. 2.

La intromisión del Estado acaba con el sector empresarial privado y conduce a la especialización. Por una parte el empleo es afectado porque se les da prioridad a las inversiones en capital intensivo.

“En síntesis, la estrategia preconiza la plena apertura al mercado internacional, la liberalización de los mercados de factores y productos, la disminución del sector público, y la limitación de la acción gubernamental a la aplicación de políticas que apunten sólo a objetivos tales como el control de la inflación, el mantenimiento de un tipo de cambio elevado, etcétera”.¹⁷⁰

Las ideas neoliberales han estado presentes en la región. Ellas tienen una significativa difusión a partir del papel central que las instituciones financieras internacionales han adquirido en la definición de las orientaciones de los programas de ajuste y de reestructuración de las economías regionales, después del desencadenamiento de la crisis.

En este marco, debe aceptarse el libre juego del mercado y la posibilidad de que exista una mayor integración en la economía mundial conforme el criterio de ventajas comparativas. La solución radica en poner en marcha una política que combine la realización de reformas estructurales con un control riguroso de ciertas variables macroeconómicas, un tipo de cambio elevado y un presupuesto fiscal equilibrado. Es lo que algunos autores como Balassa llaman estrategia de desarrollo extrovertida y orientada a las exportaciones. Es necesario retornar a las posiciones más ortodoxas de la época prekeynesiana.

La teoría neoclásica proclama la superioridad en el libre juego del mercado como política óptima de desarrollo. El argumento principal para lo anterior se encuentra en el dominio de la economía internacional, en particular en la teoría ricardiana, de las ventajas comparativas y de las ganancias del comercio. Esta teoría conduce a la conclusión de que una apertura del comercio implicaría una elevación del

¹⁷⁰ C Larraín y Gonzalo Rivas. “Problemas y opciones del desarrollo latinoamericano: análisis crítico y criterios para una propuesta alternativa”, en *Revista Investigación Económica*, CIDE, México, núm. 195, enero-marzo de 1991, pág. 221.

ingreso nacional. No argumenta nada con respecto a la tasa de crecimiento de ese ingreso. Es una teoría estática, no dinámica.

Krueger considera que no existe ninguna teoría económica que avale la superioridad de una estrategia de la liberalización y apertura económica (y menos aún lo relacionado con el desarrollo.) Esta corriente no tiene bases teóricas, nos dice, se desenvuelve en el plano empírico. En este campo se presentan dos tipos de evidencias:

1) Existe una lectura de los “milagros” coreano y “taiwanés”, lo cual afirma que la aplicación de las recetas neoliberales han dado resultados espectaculares en crecimiento, empleo y desarrollo industrial.

2) En América Latina, el país que ha aplicado el neoliberalismo es Chile, y han sido impulsadas reformas por las autoridades económicas que han permitido una rápida superación de la crisis en un marco de control de la inflación y de cumplimientos de acuerdos establecidos con la banca acreedora. Este ejemplo, sirve y puede ilustrar a todos los países del subcontinente.

Años más tarde, Balassa expresa, que la orientación de las exportaciones incrementa los niveles de productividad mediante las consecuencias favorables sobre la eficiencia en la orientación de los recursos, el uso de la capacidad instalada y el cambio tecnológico

Estos argumentos, utilizados para el impulso de las exportaciones, justificarían los subsidios a las ventas en el exterior, un apoyo especial al Estado y, en términos generales, una política de promoción de ventas hacia el exterior. No obstante, esto resulta contradictorio con una estrategia de neutralidad y de nula intervención estatal como la sostenida por los defensores del desarrollo extrovertido. ¿Cómo entonces puede llevarse a cabo una política de apertura al exterior cuyo límite sea el de continuar con la consigna de *getting the price rights*?

A estas cuestiones se han planteado dos respuestas:

1) Lay Rajatapurana consideraba que un régimen de promoción de exportaciones puede ser tan ineficiente y perturbador como la ISI. Se considera que una relación positiva entre las exportaciones y el crecimiento se desenvuelve normalmente, siempre y cuando en el país actúen fuerzas del mercado. Esto no sólo traerá consigo un crecimiento más rápido, sino que se especializaría conforme a sus ventajas comparativas y así incrementaría sus ventas al exterior.

2) Mussa, por otro lado, expresaba que debe existir una coherencia entre las políticas adoptadas, como elemento fundamental para el éxito de una estrategia orientada al exterior.

En esta óptica, la desregulación de los mercados es una necesidad para obtener la flexibilidad que requiere el hecho de adecuarse a la variación constante de las condiciones del mercado internacional.

La promesa de crecimiento como estrategia promovida está presente siempre. No obstante, persiste una agudización de los problemas de pobreza y marginación social en América Latina. Además, este panorama se agrava de manera dramática con la crisis. Esta situación se plantea con mayor urgencia, tomando en cuenta que la política económica impulsada implica una reducción de los gastos públicos (y por consiguiente de los gastos sociales), como el cierre de unidades económicas no eficientes, etcétera.

El dinamismo de la capacidad productiva es resultado de la demanda interna, en particular de las estructuras exportadoras. La demanda interna, que recae fundamentalmente en el consumo de sectores de elevados ingresos, y la asignación de recursos al interior de las economías latinoamericanas, se tenían que enfrentar a un mercado internacional deprimido con una elevada protección, un perfil de distribución con niveles de concentración aún mayores, que limitaron la estructura productiva asentada en el poder de compra de la mayor parte de los sectores de la población.

Las políticas compensatorias llevadas a cabo por el estado para aliviar los procesos de concentración fueron de carácter insuficiente, porque el desenvolvimiento industrial necesitaba adecuadas políticas de gasto público. La crisis de América Latina ha sido larga y aguda, generalizada y polifacética. Su carácter excepcional tiene su expresión en el deterioro simultáneo y persistente de los principales indicadores económicos. Los autores afirman que América Latina ha estado presente un retroceso en el desarrollo de la región; de una década para algunos países y casi 25 años en otros. En general, en todas las naciones cayó la producción, descendió el ritmo de crecimiento, se recrudeció el nivel del desempleo y han descendido las remuneraciones reales, paralelamente hay una agudización de los procesos inflacionarios y los problemas del sector externo.

Los cambios de la industria manufacturera en América Latina se ven subordinados a los aspectos de la tesis neoliberal, la cual consiste en la reafirmación de la teoría de los precios y de los mercados; además relaciona, esta tesis con la “bondad “ del mercado y con la creencia en su superioridad moral, ha conducido a una fase de desindustrialización.

Esta corriente considera fundamental la reducción del Estado y el hecho de favorecer la privatización, impulsar la iniciativa privada.

Las principales tesis de la corriente neoliberal son las siguientes:

- i) la liberalización del comercio exterior, con el fin de seguir una estrategia de desarrollo “orientada hacia fuera”, la cual es concebida como equivalente en el libre comercio, como política de transición se plantea la sustitución de restricciones cuantitativas (cuotas) por aranceles y el establecimiento de aranceles bajos y uniformes;
- ii) la eliminación de distorsiones en el sistema de precios mediante su liberación; la tesis principal en cuanto al sistema de precios es que una estructura de precios no distorsionada, maximiza el crecimiento y promueve el desarrollo económico;
- iii) la reducción del tamaño del sector público, incluyendo la eliminación del déficit y la reducción de la carga tributaria;
- iv) la privatización de la mayoría de las actividades del sector público y

v) la liberalización y desregulación de los mercados, en especial de los financieros y del trabajo.¹⁷¹

En el aspecto comercial, que influye de manera importante en la industria, la corriente neoliberal considera lo siguiente:

1) El sesgo antiexportador, el cual consiste en afirmar que las políticas orientadas hacia adentro ocasionan una desviación antiexportadora en el sistema de incentivos; es decir, el comercio se ve inclinado en favor de la orientación de los recursos hacia el mercado interno en contra del mercado externo.

2) La neutralidad de los incentivos son los principales factores que impiden la ampliación del grupo exportador.

3) La industria, al verse sometida a la competencia mundial, alienta las innovaciones científicas de maquinaria y equipo, el aprendizaje tecnológico y la eficiencia productiva.

4) La orientación hacia afuera y la producción de exportaciones son consideradas como estrategias de apertura y libre comercio.

5) El sistema ideal de precios e incentivos, estará cada vez más lejos de la participación del aparato estatal y más cerca de las reglas de evaluación del libre mercado de competencia perfecta.

6) La selectividad y protección a la industria naciente se admite solamente en grados muy reservados para la protección de industrias nacientes.

Las transformaciones de la industria latinoamericana bajo la corriente neoliberal también tienen que contemplar que esta política sugiere que las políticas de privatización se deben de llevar a la práctica. Sus tres características básicas son:

¹⁷¹ Xirinachs J. Salazar, "El papel del estado y del mercado en el desarrollo económico", en *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para la América Latina*. FCE, México, 1991, pp. 462-463.

- 1) La venta de activos y empresas públicas hacia el sector privado, lo que se denomina desnacionalización o desestatización.
- 2) La realización de contratos con el sector privado de la producción de bienes o servicios previamente provistos por el sector público.
- 3) Introducción de la desregulación, es decir, implantar la competencia en los mercados, cuya característica es la de privilegios monopolistas, restricciones legales o barreras para la penetración de empresas privadas.

Otra característica de la industria latinoamericana es la subordinación del ajuste estructural que se implementó durante la década de los ochentas; la industria latinoamericana tenía que enfrentar hacia fines de este decenio, las políticas de ajuste estructural, definidas según el Banco Mundial en 1988:

como el conjunto de reformas económicas, políticas e institucionales que aproximen la economía a su crecimiento potencial, asegurando además la viabilidad de mediano plazo en su balanza de pagos. Dicho ajuste estructural supone reorientar las actividades internas hacia bienes exportables y sustitutos de importación, de modo de cambiar la estructura del crecimiento, esto es, se busca crecer sin tensiones inmanejables en balanza de pagos. Para ello, es necesario realizar reformas microeconómicas (impuestos), macroeconómicas (equilibrio fiscal) e institucionales (eficiencia del sector público.)¹⁷²

En resumen, los planteamientos básicos del Banco Mundial sobre el ajuste estructural para el inicio de los noventa serían los siguientes:

- 1) Tener confianza en el mercado y en el sector privado, y una gran desconfianza en el sector público, para aumentar el empleo, la producción y la eficiencia.
- 2) Llevar a cabo medidas en cuanto a la oferta para poner en movimiento los ahorros internos y facilitar la inversión nacional y extranjera mediante reformas

¹⁷² Osvaldo Rosales, "El debate acerca del ajuste estructural en la América Latina", en *Economía de América Latina*, núm. 20. CIDE, México, 1990, pág. 108.

impositivas infundadas en el ofertismo, acompañadas con cambios en el mercado laboral, que aumentan la flexibilidad en la contratación y en el despido.

3) Alentar la competencia con movimientos del mercado, por medio de la privatización de actividades, liberación de precios, erradicación de subsidios, de tal forma que los precios incidan estimulando la eficiencia.

4) Políticas monetarias y fiscales cuya función sea la de hacer descender los desequilibrios internos, la inflación y la liberación de recursos para el sector privado.

5) Medidas que frenen la fugas de capitales, para ello tendrá confianza en políticas cambiarias y realistas, elevadas tasas de interés.

El grupo de los 77' considera que es una necesidad el ajuste estructural en la economía mundial con diferentes políticas; entre las que destaca las siguientes:

i) *fortalecimiento del sector de productos básicos*, incluyendo medidas para la estabilización de los ingresos de exportación [..]

ii) *industrialización y comercio de manufacturas*, postulando metas de rápida industrialización y de incremento en la presencia exportadora de manufacturas de los países en desarrollo, lo cual requiere un ajuste estructural en los sistemas industriales de las economías centrales, de manera de permitir los cambios necesarios en las pautas de especialización internacional reduciendo las corrientes proteccionistas, particularmente en productos básicos y en manufacturas donde los PED han ido ganando competitividad. Esto es, se insiste en la necesidad de reconversión industrial en el Norte y de reducción del proteccionismo para las manufacturas provenientes del Sur.¹⁷³

Los resultados macroeconómicos no son de ninguna manera positivos, el desempleo sigue estando presentando y en algunos años éste se recude aún más, en efecto,

“de la crisis de los años ochenta. El entorno depresivo e inflacionario condujo, por un lado, a un fuerte descenso de las tasas de inversión y, por otro, a dedicar una parte creciente de los recursos a la especulación en títulos públicos [...] La liberalización externa – sin política industrial – frente a las empresas debilitadas no podía más que hacerlas más vulnerables, con excepción de algunas que habían salido fortalecidas de la crisis. Las importaciones sustituyen en parte la producción nacional – extraño

¹⁷³ Ibid, p. 109.

destino para los países que habían conocido un progreso en el pasado gracias a la sustitución de importaciones- y los empleos creados no alcanzan a compensar los destruidos. La ocupación en las actividades informales crece más rápidamente que el desempleo en el sector forma¹⁷⁴.

Conforme lo que se ha planteado sobre los elementos teóricos, puede decirse que el nuevo patrón de acumulación de tipo neoliberal incluye aspectos políticos, sociales y económicos. En términos generales, todos los elementos que garantizan la reproducción socio-económica del sistema. Sin embargo, en el periodo de 1980-1990 se llevó a cabo una estrategia económica para superar la crisis, el endeudamiento y la inserción externa. La falta de inversión privada tanto nacional como extranjera, la crisis internacional de 1975 producto de la crisis del petróleo y la agudización de la caída de los ingresos por exportación que se presentó en la región, provocó que los estados latinoamericanos asumieran una enorme deuda externa. Los créditos de tipo multilateral, bilateral y comercial fueron negociados porque resultaba barato adquirirlos en este momento, resultado de la llamada “abundancia de petrodólares“. Ante estas políticas de carácter voluntario, para impulsar el crecimiento y el desarrollo con el apoyo estatal y los recursos externos se puso de manifiesto el riesgo de sobreendeudamiento, además la rentabilidad de estas inversiones era de muy largo plazo. Posteriormente con el encarecimiento del crédito y la elevación de manera desproporcionada de las tasas de interés por la crisis financiera se hizo evidente la imposibilidad de pagar los créditos contratados en las nuevas condiciones: los problemas de la región eran déficit insuperable, inflaciones elevadísimas, estados con incapacidad de pago. En este momento empezó el debate y los mecanismos para solucionar este problema de endeudamiento. Se planteó la correlación entre deudores y acreedores.

El aspecto principal fue la negociación de la deuda externa que se presentó en documentos de la CEPAL correspondientes a esa época. También se afirmaba

¹⁷⁴ Pierre Salama, “Algunas lecciones de la historia reciente de América Latina”, en *Comercio Exterior*, Vol. 45, núm 6 junio de 1995, México, pág. 434.

que en los procesos de estabilización y ajuste había que privilegiar aspectos importantes del cambio estructural y destacar la necesidad de hacer frente a los elevados costos sociales del ajuste. Se resaltaba en particular que el ajuste debería adecuarse a las características de cada país [...] En el plano externo la CEPAL adelantó propuestas de mecanismos de renegociación, revalorización y condonación de deuda[...] todo ello en el marco de una necesaria nueva relación entre ahorro interno y la inversión externa.¹⁷⁵

En el año de 1986, durante la Ronda Uruguay de las negociaciones comerciales en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), se planteaba la creciente conformación de una “nueva división internacional del trabajo”, en la cual la evolución industrial se fragmentaría, en procesos “globalizados“. Esta denominada fragmentación / globalización, tiene sus bases en el avance de la informática y las telecomunicaciones, con una creciente transferencia de inversiones de los países desarrollados a los países en desarrollo y con ventajas competitivas para su incorporación en los nuevos procesos.

Ante este panorama se consideró la necesidad de que América Latina retomara la senda del crecimiento a partir de cambiar de manera cualitativa su inserción externa. Por ello se promovió una significativa transformación productiva, cuya base es el aprovechamiento de las ventajas competitivas para crear procesos de transformación y valor agregado; así como participar en la dinámica del circuito de la producción del consumo.

Para mantener las ventajas comparativas se consideraba necesario tener una base, ya fuera de dotación de recursos naturales o de mano de obra barata y sin calificación, lo cual otorgaba posibilidades de soporte en el mediano y largo plazos.

Las políticas de integración fueron planteadas en primera instancia; se le otorgó relevancia al enfoque de ampliar la demanda en el mercado interno, a través de la protección de las industrias nacionales nacientes. Este factor se sustituiría posteriormente por la ampliación del mercado regional de oferta

¹⁷⁵ Ricardo Zapata Martí, “Evolución de las propuestas de la CEPAL: su aporte al desarrollo”, en *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 2, febrero de 2001, México, pág. 132.

(intralatinoamericano), mediante la transformación productiva, en el cual los eslabones o encadenamientos atravesarían los diferentes países para generar las condiciones de competitividad e ingresar en los mercados mundiales, elevando el valor agregado, transitando a niveles más competitivos, utilizando los recursos de la región e incrementando los ingresos de las diversas poblaciones. Esta era la idea de una inserción competitiva en un mundo globalizado.

Estos elementos se dieron en un entorno en el que, efectivamente:

habían ocurrido cambios significativos en los organismos de integración regional[...]El ejemplo más evidente de esta nueva etapa del proceso de integración es la conformación del Mercosur y la apertura a negociaciones de complementación económica y libre comercio bilateral o entre varios países.¹⁷⁶

Durante el lustro 1995-2000, la CEPAL afirma que se deben aplicar políticas en las que intervengan diversos actores institucionales; la obligación de dichas políticas es la de basarse en recursos provenientes del ahorro público y de inversiones privadas. Continúa insistiendo en la importancia de promover la competencia, en la evolución del aparato productivo, la competitividad internacional y el bienestar de los consumidores. En ese contexto se afirma que los estados tienen la misión de impulsar procesos para desregular los mercados competitivos, desarmar barreras artificiales a la entrada de competidores y buscar los mecanismos para regular apropiadamente los mercados dominados por los monopolios naturales. Así las instituciones públicas que realizan políticas de desarrollo deben adaptarse al ritmo de la internacionalización de las economías regionales; en especial, imponerse a las readecuaciones de las políticas relacionadas con los acuerdos multilaterales o de los órganos de integración. El aliciente exportador requiere mayor atención a las actividades vinculadas con el exterior y a la participación en las cadenas de comercialización. Las economías latinoamericanas se han desarrollado en un marco de vulnerabilidad. La estabilidad macroeconómica ha dependido, en la mayoría de los casos, de los elevados déficits de la balanza de

¹⁷⁶*Ibid.*, pág. 133.

pagos en cuenta corriente, financiados con capital volátil que emigra con cualquier factor que amenace la confianza de los inversionistas.

Ahora bien, con relación al debate sobre política industrial dentro del marco de la integración económica a nivel regional, es posible según Kosacoff y Ramos que dicha integración sea una herramienta para el desarrollo de la apertura y del ajuste estructural, de forma que soporte estos, sin ocasionar un deterioro debido a una acción muy rápida. Tampoco resulta factible caer en situaciones de proteccionismo indefinido.

Entre las visiones alternativas acerca del papel que desempeña la política industrial encontramos: la neoclásica, la facilitadora de funcionamiento del mercado (marketig-friendly) y la estructuralista.

La visión neoclásica considera que todos los mercados son perfectos y cualquier intervención transforma la asignación de recursos; la obtención de la optimización estática de la asignación de recursos es producto de los mercados libres, lo que conlleva a la maximización del crecimiento.

La visión facilitadora del funcionamiento del mercado considerando que los países en desarrollo sufren fallas en sus mercados, por lo cual se hacen necesarias intervenciones funcionales y selectivas para superarlas. Esta teoría también reconoce que, por diversas causas, pueden existir fallas en el mercado en coordinación con las decisiones de inversión al interior del sector industrial, como son: inexistencia de mercados, de información, deficiencias del mercado de capitales, economías de escala, niveles de inversión interdependientes con actividades verticales relacionadas con elementos externos para la creación y aprendizaje de habilidades y eslabonamientos múltiples.

La visión, estructuralista, por su parte, determina que tanto las intervenciones funcionales como las selectivas son necesarias para impulsar el desarrollo; por tanto, los gobiernos son capaces de efectuarlas.

Respecto a esta visión estructuralista, Kosacoff y Ramos detallan lo siguiente:

Lall desarrolla una serie de argumentos que se focalizan en la adquisición de capacidades tecnológicas y en las fallas que se enfrentan en este proceso. Indica que en la manufactura dichas capacidades no se reducen a la tecnología incorporada en el equipo físico o en manuales, planos y patentes adquiridas por la firma, si bien estos constituyen los instrumentos con los cuales las capacidades son puestas a trabajar[...] La exposición a los mercados internacionales ofrece varios estímulos al desarrollo de capacidades. La competencia internacional estimula los esfuerzos por reducir costos, mejorar la calidad e introducir menos productos; permite obtener economías de escala, y provee información constante sobre las mejoras de diseño y los procesos que dinamizan las tasas de incremento de la productividad (ganancias en eficiencia técnica dinámica.) Sin embargo, para alcanzar los niveles internacionales de eficiencia en tecnologías complejas - con difusión de externalidades y retroalimentación de actividades estratégicas - se requiere de tiempo, inversión y esfuerzos. Para las empresas sería muy difícil correr con los costos involucradas si están expuestas a la competencia global desde el comienzo y, por su parte, los mercados de capitales generalmente no están preparados para respaldarlos[...] El riesgo de la falla del gobierno debe ser enfrentado siempre que se recomienden soluciones políticas para las deficiencias del mercado.¹⁷⁷

Estos mismos autores consideran que las imperfecciones del mercado de capitales son resultados de la incertidumbre y la escasez de información. Estas son características propias de los países en desarrollo al exponerse a la competencia importadora, fenómeno que puede inhibir la entrada a actividades con tecnologías relativamente más complejas; las consecuencias de los costos de aprendizaje son diferentes de una actividad a otra.

En un enfoque estructural es necesario tener la capacidad para generar un cambio estructural alentado por los niveles tecnológicos; le es inherente una fuente de ventajas comparadas, enfatizando la importancia de la acumulación de capital físico y de los recursos intangibles. En esta vertiente, se plantea un nuevo papel para el Estado en la búsqueda del crecimiento industrial.

En la década de los ochentas el Banco Mundial adoptó una posición con relación a la intervención gubernamental en el área económica, en particular respecto al desarrollo industrial. El ideólogo de esta institución en 1990 lo denominó el

¹⁷⁷ Bernardo Kosacoff y Adrián Ramos, "El debate sobre política industrial", en *Revista de la CEPAL*, núm. 68, agosto de 1999, Santiago de Chile, pág. 46.

Consenso de Washington; de acuerdo con este enfoque, se deberían adoptar las medidas del modelo de crecimiento neoclásico, según el cual las fuerzas del mercado por sí solas permitirían una óptima asignación de recursos, *contrario al papel trascendental de los países menos desarrollados*, los cuales asignaban intervenciones selectivas del Estado como “motor de desarrollo”. Las bases de las reformas estructurales propuestas por el Banco Mundial eran la apertura económica, la desregulación y el proceso de privatización; además eran requisitos para la obtención de créditos. Se consideraba necesario lograr la flexibilidad laboral, eliminar las regulaciones laborales restrictivas, realizar compensaciones adecuadas por desempleo, apoyar las actividades de reubicación y readiestramiento de la mano de obra. Ante la escasez de créditos, resultan útiles los subsidios, que se financian con impuestos a las empresas que permanecen, o los subsidios por cambio de actividad; es importante favorecer a empresas que abandonen líneas de producción menos rentables.

En septiembre de 1996 se realizó en Washington la Conferencia sobre el Pensamiento y la Práctica del Desarrollo, organizada por el Banco Interamericano del Desarrollo. En ese contexto, John Williamson realizó un trabajo: “The Washington Consensus Revisited”. En este estudio se presentaron nuevas ideas como: el aumento del ahorro, preservar la disciplina fiscal que de hecho, se afirma, es insuficiente, una reforma tributaria, la incorporación de cuestiones del medio ambiente, la supervisión del sistema bancario por parte del Estado, una tasa de cambio competitiva, el poder de renegociación con los bloques económicos en la liberalización comercial, alentar la competencia en los mercados, derechos de propiedad muy claramente establecidos, reducir la desigualdad en la distribución de tierras, la instalación de políticas estatales o de carácter mixto para llevar a cabo políticas sociales, mejorar los sistemas de educación, aumentando el gasto y redirigiéndolo hacia la enseñanza primaria y de secundaria.

Para 1995, la visión de la CEPAL sobre una política de desarrollo era la siguiente:

Este organismo considera que la diferencia de productividad física total era del orden del 1 a 2.5 entre América Latina y los países desarrollados. Estos indicadores se ampliaron marcadamente durante la posguerra; se presenta tanto a nivel global como sectorial la existencia de enormes diferencias de productividad dentro de un mismo sector.

En cuanto al alcance de las políticas de desarrollo productivo se considera que

Para promover la competitividad y cerrar la brecha productiva con los países desarrollados se requiere: i) condiciones macroeconómicas; política macroeconómica y apertura adecuada; ii) política de desarrollo productivo activa: políticas “horizontales” o mesoeconómicas que apoyen la competitividad sistémica (de innovación y difusión de tecnología, de capacitación, de desarrollo de infraestructura) y políticas macroeconómicas, que apoyen directamente las operaciones de las empresas (políticas de reconversión productiva).¹⁷⁸

Kosacoff y Ramos afirman que una justificación teórica de esta política activa presenta los siguientes factores:

*La existencia de mercados incompletos, producto de información con nula simetría, aspectos externos inapropiados, problemas de escala. Distintas condiciones en los mercados de tecnologías, de capital humano y de divisas.

*Obstáculos en la regulación y la organización industrial. Estas características específicas en la industrialización las encontramos en la PYME, los grupos económicos y las empresas transnacionales.

*Los rendimientos crecientes y sus complementos estratégicos. La justificación empírica de una política activa en relación con los países de América Latina son los siguientes:

El Estado, en los países de desarrollo tardío, ha jugado un papel activo para completar o perfeccionar los mercados, por ello se hace necesario proveer sustitutos de éstos y crear un entorno estimulante a la inversión e innovación. Los

¹⁷⁸ Kosacoff y Ramos, *op. cit.*, pág. 56.

esfuerzos del sector público deben de extenderse, en la medida que sus capacidades reales lo permitan. Su participación será eficaz cuando:

i) facilite el funcionamiento del mercado y no quiera suplantarlo.

ii) sea transparente y selectiva.

2.6. La teoría de la cepal del desarrollo y subdesarrollo

Es importante mencionar la definición de subdesarrollo de Sunkel como

“un conjunto de estructuras vinculadas entre si por ciertas leyes de funcionamiento que configuran un sistema, en este caso, subdesarrollado...cada estructura es un conjunto de elementos u objetos relacionados entre sí también por ciertas leyes y que en consecuencia el funcionamiento de un sistema está determinado por la manera en que se combinan las estructuras según sus leyes de funcionamiento, o sea, según las formas de vinculación y de interacción de las diferentes estructuras”¹⁷⁹

En las páginas anteriores hemos descrito brevemente algunas cuestiones planteadas por los diversos teóricos sobre la crisis, la globalización, la fase actual del capitalismo y el neoliberalismo, en el que se encuentra inmerso el sector industrial latinoamericano, en particular, el manufacturero en México. En este apartado realizaré algunas reflexiones y consideraciones al respecto, iniciando desde el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones para transitar hacia el modelo neoliberal.

En primer término, la teoría cepalina considera que el concepto de subdesarrollo:

es idéntico al de una situación pre-industrial. El subdesarrollo sería una situación previa al desarrollo económico pleno (cuando ya se hubiera completado el desdoblamiento sectorial), existiendo entre ambos momentos el llamado despegue (*take off*, para emplear el lenguaje entonces en boga), en el cual la economía en cuestión reuniría ya las condiciones para iniciar un desarrollo autosustentado.

Recapitulando: la tesis central de la teoría del desarrollo es que el desarrollo económico representa un *continuum*, en que el subdesarrollo constituye una etapa

¹⁷⁹ Historia, diciembre, año/vol. 37, número 002. Pontificia Universidad Católica de Chile. Santiago, Chile.

inferior al desarrollo pleno. Este representaría, empero, algo accesible a todos los países que se empeñaran en crear las condiciones adecuadas a ese efecto.¹⁸⁰

Una segunda característica de la teoría del desarrollo económico, es su insistencia en que al desarrollo económico le es inherente la modernización de las condiciones económicas, sociales, institucionales e ideológicas que corresponden a los patrones vigentes en los países capitalistas centrales. El proceso de modernización trae consigo cierta posibilidad de tensiones y crisis, que tiene su expresión durante un cierto tiempo en una situación de dualidad estructural; es decir, se opondría el sector moderno al tradicional.

El tercer punto en la teoría del desarrollo es el siguiente: “En la medida en que desarrollo y subdesarrollo eran, en el fondo, la misma cosa, vale decir momentos constitutivos de una misma realidad [...]el subdesarrollo definiría a través de una serie de indicadores: producto real, grado de industrialización, ingreso *per capita*, índices de alfabetización y escolaridad, tasas de mortalidad y esperanza de vida.”

¹⁸¹ Esta metodología resulta inconveniente: por ser esencialmente descriptiva no tiene capacidad explicativa.

La contribución más importante de la CEPAL es su crítica a la teoría clásica de los términos de intercambio, cuyo fundamento es el principio de las ventajas comparativas. Estos planteamientos establecen el supuesto de que cada país debe especializarse en la producción de los bienes en los que pueda lograr mayor productividad, la cual se encontrará por lo general establecida por la fertilidad del suelo, la abundancia de recursos minerales, etcétera. En la medida en que cumpla con estas premisas, asegurará al país las condiciones para acudir a la competencia en el mercado mundial. La CEPAL considera que en los hechos no sucede así. Demostrará que a partir de 1970 existe en el comercio internacional una tendencia permanente al deterioro de los términos de intercambio, en detrimento de los países exportadores de productos primarios. También afirma

¹⁸⁰ Ruy M .Marini, “La crisis del desarrollismo”, en *La teoría social latinoamericana*, tomo II, Ediciones El Caballito, México, 1994, pág. 137.

¹⁸¹ *Ibid.*, pág. 138.

que esta tendencia ocasiona una transferencia de ingresos, que en realidad son transferencias de valor;. Esta situación implica que los países subdesarrollados que exportan estos bienes, se encuentran sometidas por las extracciones sucesivas de riqueza en favor de los más desarrollados; es decir, la descapitalización.

La CEPAL considera que el deterioro de los términos de intercambio es producto de que el mercado mundial se enfrentan los países industrializados y los países de economía primaria exportadora. En estos últimos no se desarrolló un sector industrial o manufacturero, por lo que no tienen la capacidad de producir tecnologías y medios de capital con capacidad para elevar la productividad del trabajo. La inexistencia del sector restringe la expansión de la oferta de empleo; así, en el sector terciario se registra una fuerza de trabajo excedente que impide la elevación de la productividad y reduce su precio o salario, eso tiene repercusiones en el sector servicios, donde produce los mismos efectos. Esta es la causa de los bajos salarios en las economías subdesarrolladas, las cuales frenan el progreso técnico e impiden la expansión y dinámica del mercado interno.

La CEPAL no considera el desarrollo y subdesarrollo como fenómenos cualitativamente distintos, conformados por el antagonismo y la complementariedad como lo plantea la teoría de la dependencia, sino como fenómenos cualitativamente diferentes del proceso histórico de la acumulación de capital. Esta hipótesis de la CEPAL, afirma que a partir de la adaptación de medidas correctivas aplicadas al comercio internacional y la implementación de adecuadas políticas económicas al comercio internacional.

La teoría de la CEPAL concibe al Estado como una institución situada por encima de la sociedad, con capacidad de dotarse de una racionalidad propia.

El objetivo de la política económica para superar el subdesarrollo, según la CEPAL, sería la industrialización, la cual impulsaría una mejor localización de la fuerza de trabajo entre los sectores productivos; habría un alza en los salarios, dinamizando el mercado interno; promovería el progreso técnico y el incremento de la

productividad del trabajo. según Kosacoff y Ramos, Así se pondría fin a las transferencias internacionales de valor. La industrialización se llevaría a cabo mediante una política de sustituir las importaciones de bienes manufacturados.

Esta institución subvaloraba las medidas de distribución, entre ellas la reforma agraria. La industrialización por sí misma tomaba el camino de garantizar la corrección de los desequilibrios y desigualdades sociales.

La crisis económica de comienzos de la década de los sesentas, golpea a la mayoría de los países latinoamericanos, es una crisis de acumulación y de realización de la producción. Ésta tiene su expresión en el estrangulamiento de la capacidad para importar los bienes necesarios para el desenvolvimiento del proceso de producción y, por otro lado, los obstáculos para realizar la producción. Estos fenómenos son resultados de la industrialización que se llevará a cabo sobre la base de la vieja economía exportadora; es decir, sin realizar las reformas estructurales con capacidad para crear un espacio económico adecuado al crecimiento industrial. “En los países latinoamericanos, la sustitución de importaciones operó sobre la base de una demanda interna preexistente de bienes de consumo y llevó a que la obtención de bienes de capital reposara esencialmente en la importación, conformando un modo de reproducción industrial intrínsecamente dependiente del exterior.”¹⁸²

Las viejas estructuras productivas continuaban siendo intocables, las exportaciones seguían consistiendo en bienes primarios tradicionales, sujetos a la tendencia de los términos de intercambio. El sector manufacturero no penetraba en los mercados exteriores, toda su producción se destinaba al mercado interno, por tanto se seguía dependiendo del sector primario para la obtención de divisas necesarias para la compra de bienes intermedios y de capital. Así la industria, a la cual la CEPAL consideraba panacea del desarrollo autónomo, impulsaba la reproducción ampliada de la relación de dependencia de América Latina en relación al mercado mundial.

¹⁸² *Ibid.*, pág. 146.

La penetración del capital extranjero sirvió para que la industrialización encontrara un sostenimiento y tuviera un factor de aceleración. Las inversiones extranjeras presentaban una naturaleza contradictoria; por un lado se obtenían en el mercado interno, realizándose en moneda nacional, sin embargo, para hacerse efectivas y susceptibles de reintegración a la matriz extranjera, tenían que convertirse en moneda internacional, lo cual requería que se efectuara una sustracción de divisas que se realizaba en las convenios económicos externos. Es decir, lo que se utilizaba para ampliar la capacidad de importación de América Latina, ahora se convertía en un factor de su propia limitación. El mercado interno estaba en expansión, sin embargo, el ingreso de capitales externos superaba las salidas encubriendo el problema, por tanto, el mercado interno encontraría su límite.

El hecho de que la industria presentara una incapacidad para crear empleo se debía no solamente al uso de tecnologías inadecuadas, como plantea la CEPAL, porque es propio de su naturaleza; sino a la feroz superexplotación del trabajo que allí se practicaba, la cual era, a su vez, abastecida y alimentada por la presencia de la fuerza de trabajo redundante.

La combinación de bajos salarios con la prolongación de la jornada y la intensificación del ritmo de trabajo, acaba por crear una distribución del ingreso extremadamente desigual que condena a la mayoría de la población a niveles de consumo miserables, muchas veces muy inferiores al patrón mínimo de subsistencia. Con ello se limitaba la expansión de áreas económicas y se anulaba el estímulo a la inversión y la introducción de nuevos procesos tecnológicos. Ante este panorama, la economía latinoamericana tiende estructuralmente al estancamiento y en la industria tiene como resultado una distorsión y una pérdida del dinamismo. Según Pinto, en los países más industrializados de la región, como son Brasil y México, desde el ángulo del progreso técnico con niveles de ingreso tan bajos, una gran parte de su población ha quedado al margen del desarrollo económico.

2.7. La dependencia estructural de los países latinoamericanos

Es importante señalar que los organismos internacionales, como la CEPAL, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo *no han planteado el problema de la dependencia estructural de los países latinoamericanos*, la ley del valor, sus consecuencias en sus economías y, por lo consiguiente, en el sector industrial, en particular en el manufacturero.

En este sentido, *Marini afirmaba* que

la dependencia se configura a partir de la concurrencia en el mercado mundial de naciones que producen bienes manufacturados (como Europa) por un lado y naciones que producen bienes primarios (como América Latina). La dependencia la entiende como una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes dentro de cuyo marco se modifican las relaciones de producción de las subordinadas para garantizar la reproducción ampliada de la dependencia. América Latina [...] participa en un intercambio desigual en el que transfiere plusvalor. Dicha transferencia no la puede resolver en el ámbito del mercado internacional de modo que, en su calidad de economía dependiente la compensa en el plano de la producción interna.¹⁸³

El conjunto de transacciones comerciales entre países entraña que se intercambien distintas clases de mercancías, (manufacturas y materias primas, por ejemplo); este fenómeno supone que unas producen bienes que otras naciones no, o por lo menos no con la misma facilidad. Esta situación hace posible que las primeras vendan sus productos por encima de su valor; de esta manera se conforma un intercambio desigual: los países que no son favorecidos otorgan parte del valor que producen a las naciones más productivas.

Martínez González, coincide con Marini en el sentido de que los países desfavorecidos producto del intercambio desigual no corrigen el desequilibrio entre los precios y los valores de sus mercancías mediante un incremento de la capacidad productiva. La pérdida de ingresos se compensa a través de una mayor explotación de la fuerza del trabajador. Ello se puede realizar a través de estos tres sistemas: a) aumentando la intensidad del trabajo; b) prolongando la jornada de trabajo; y c) disminuyendo el consumo del obrero más allá de su límite normal.

¹⁸³ Gloria Martínez González, "Algunas evidencias de la superexplotación en los países subdesarrollados. Actualidad del pensamiento de Marini", en *Investigación Económica*, vol. LIX, 230, octubre-diciembre, 1999, Facultad de Economía, UNAM, México, pág. 152.

Estas tres métodos se llevan a cabo de forma combinada y provocan que el trabajo se pague por debajo de su valor, lo que corresponde a una superexplotación del trabajo. Martínez cita a Marini, en relación a esta misma categoría ya mencionada, superexplotación del trabajo que: “se define más bien por la mayor explotación de la fuerza física del trabajador, en contraposición a la explotación resultante del aumento de su productividad, y tiende normalmente a expresarse en el hecho de que la fuerza de trabajo se remunere por debajo de su valor real”.¹⁸⁴

Coincido con Marini en el sentido de que la fuerza productiva del trabajo acentúa una mayor explotación, la cual opera de manera desigual en el régimen capitalista. De acuerdo con esta teoría

la acumulación de capital en los países desarrollados opera sobre la base de extracción de plusvalor relativo; éste se basa, a su vez, en el incremento de la productividad del trabajo y la consiguiente desvalorización de la fuerza de trabajo. En el caso de los países subdesarrollados la acumulación no se basa exclusivamente en el crecimiento de la productividad del trabajo; aunque éste ocurre, lo hace con una dinámica nada comparable a la de los desarrollados, de modo que los mecanismos de extensión o intensidad creciente de la jornada laboral son más socorridos.¹⁸⁵

Marini continúa con su análisis afirmando que a una productividad implica una explotación creciente, la cual resulta ser más aguda en la economía dependiente. Dentro de este marco, a la superexplotación le es inherente la acumulación de capital, que se incrementa sucesivamente con el desarrollo de las fuerzas productivas y es el fundamento de la dependencia. Así, en los países subdesarrollados la tasa de explotación es mayor que en los desarrollados y se tiende a pagar la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

2.8. Conclusiones

En América Latina fracasó la ISI. Se inició una nueva política industrial bajo el neoliberalismo que ha conducido a la región a una ampliación sin precedentes en

¹⁸⁴ *Ibid.*, pág. 153.

¹⁸⁵ *Ibid.*, pág. 154.

sus niveles de exportación, en el marco de un crecimiento veloz del endeudamiento externo y en un proceso de desindustrialización.

A partir de la década de los sesentas la industria se tropieza con una serie de dificultades e impedimentos entre los que encontramos:

deterioro de los precios de los principales productos de exportación; intensificación de las transferencias de valor y de plusvalía hacia los centros industriales; declinación de los coeficientes de industrialización, y del desarrollo económico y social; aumento del déficit comercial y de la balanza de pagos; endeudamiento externo y mayor dependencia con el capital extranjero en materia de préstamos y financiamientos directos y de tecnología; desaceleración de la tasa de crecimiento económico; aumento de la inflación; caída de las tasas de ganancia y salarial.

Esta situación crítica condujo a la economía latinoamericana por primera vez al callejón sin salida en que entró en la década de los ochentas: recesión, crisis económica y agotamiento definitivo de su patrón de desarrollo capitalista posbélico.¹⁸⁶

La inexistencia de los recursos financieros para ser empleados en inversión, en capital fijo y tecnología novedosa, se transformaron en corto y mediano plazo en tropiezos o barreras para impulsar la reconversión industrial y la reorganización económica conforme a los cánones que exige la crisis capitalista y la actual reestructuración de la economía mundial.

En este marco, en los años ochenta la economía de los países latinoamericanos avanzó por el camino más estrecho de la reestructuración productiva, a través de la expansión de las políticas de ajuste económico y austeridad social, ya sean ortodoxas, heterodoxas o combinadas, con arreglo a la reciprocidad de fuerzas económico-políticas.

En la actualidad,

la forma política que ha sumido la reestructuración ha tendido a cancelar las viejas formas autárquicas y proteccionistas de economía y sociedad (nacionalismo, populismo, socialismo) que prevalecieron en el pasado inmediato[...]la economía latinoamericana se encamina a la búsqueda de nuevos dispositivos productivos mundializados, y a la especialización en las actividades exportadoras, en particular.¹⁸⁷

¹⁸⁶ Adrián Sotelo Valencia, "América Latina: la reestructuración del trabajo y el capital en la era de la globalización", en REDEM, pág. 2.

¹⁸⁷ Idem.

Para la década de los noventa se observa una gran incapacidad para la reestructuración de las economías latinoamericanas, persiste el endeudamiento externo y la transferencia de recursos hacia el exterior. En particular, el crecimiento de la industria manufacturera en América Latina, en el año 2000

se ubicó en 1.5%, mientras que en 1999 había experimentado un repunte de 1.9%, indicador que en 1997 se había situado en 6.3%. Por su parte, el producto interno bruto de la región fue de 4% en el 2000. En 1999, fue de apenas 0.3%, y en 1998 de 2.3%. En 1997 recuperó el indicador histórico de incremento de 5.2%, que se había logrado por primera vez en 1994. Por su parte, el desempleo urbano experimentó un alza sostenida en la pasada década, para cerrar el año 2000 en 8.6% de la fuerza laboral.¹⁸⁸

La situación no fue diferente en 2002 para la región latinoamericana; la deuda externa siguió aumentando, lo mismo que el desempleo y la transferencia neta de recursos al exterior. La tasa de crecimiento del PIB no alcanza los niveles obtenidos en la década de los ochentas, y la participación de la industria manufacturera en la generación del producto cae en forma significativa. Lo mismo sucede con la formación bruta de capital fijo; en maquinaria y equipo pasa del 51% en 1980 al 35.0% en el 2002, es decir, se agudiza el proceso desindustrializador. Veamos los siguientes indicadores:

Algunos indicadores de América Latina, 1980, 2002,2005.

	1980	2002	2005
Deuda externa bruta desembolsada (millones de dólares)	220 089	733 062.4	656 129.4
Transferencia neta de recursos	12 033.6	- 41368.0	-77 441.7
Tasa anual media de crecimiento del PIB	0.6*	-0.5	4.6
Tasa anual media de crecimiento del PIB por habitante	-1.5	-2.0	3.3
Tasa anual media de desempleo urbano	6.1	11.0	9.1
Tasa anual media de crecimiento de la industria manufacturera	-0.8*	-1.0	N.D.

¹⁸⁸“Industriales de América Latina buscan salidas a la recesión”, en: REDEM, <http://www.lanic.utexas.edu/~sela/A2k1/ESP/press/nprens104.htm> p. 1

Participación de la industria manufacturera en la generación del producto, (% del PIB total a precios constantes)	24.1	17.6	17.6
Formación bruta de capital fijo en maquinaria y equipo, (% de la inversión fija a precios constantes)	51.0	16.8	18.6

*Esta información se refiere al promedio obtenido en el periodo comprendido de 1980-1985.

N.D. No disponible.

Con respecto a la transferencia neta de recursos al exterior, la cantidad negativa indica que la región transfirió recursos hacia el exterior.

Fuente: CEPAL, *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2003. Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2006. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2007.*

Ante este panorama, si bien hay crecimiento en las exportaciones no se detecta una mejoría del bienestar de la población, ni una consolidación de la industria, en particular la manufacturera. Al contrario, nos enfrentamos a una fase o ciclo de desindustrialización. Nuestras economías presentan una incapacidad para una adecuada reestructuración.

[El] endeudamiento externo y la constante transferencia de sus recursos se imponen como crudas realidades, aunque funcionales para el gran capital transnacional y monopolístico, que impiden el despliegue de políticas públicas soberanas encaminadas a contrarrestar los obstáculos que enfrenta el desarrollo en la mayor parte de los países latinoamericanos. A la par, lo anterior contrarresta la posibilidad de diseñar políticas viables para solventar las mínimas necesidades de las grandes masas de la población. Éstas, por el contrario, han tenido que soportar por más de dos décadas la intensidad de las políticas de ajuste económico y austeridad que reducen brutalmente sus niveles de vida, deterioran sus condiciones de trabajo e incrementan el desempleo y la baja de los salarios reales de miles de trabajadores.¹⁸⁹

¹⁸⁹ Adrián Sotelo Valencia, "América Latina en la reestructuración economía mundial", *op. cit.*, pág. 7.

CAPÍTULO III.

EL MODELO NEOLIBERAL Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA MEXICANA: EL CASO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

INTRODUCCION

En la primera parte de este capítulo realizaremos algunas consideraciones de carácter teórico e hipotético, sobre el concepto de globalización y mundialización, para poder comprender la ideología del neoliberalismo y los resultados de su aplicación en nuestro país. En la segunda parte nos avocamos a describir algunos aspectos sobre la economía mexicana que serán determinantes para la explicación de la conformación actual de la estructura industrial manufacturera mexicana, lo anterior, dentro del marco del neoliberalismo, vinculado intrínsecamente a la globalización, modelo que ha desembocado en un proceso de desindustrialización de la manufactura.

3.1. México en el marco de la Mundialización

México, como parte del “Tercer Mundo”, ha sido durante mucho tiempo, y lo seguirá siendo en un futuro previsible, una parte integral del sistema capitalista mundial. En este marco, la crisis se transmite inmediatamente desde los países centrales al Tercer Mundo, mediante los crecientes déficit en las balanzas de pagos. Al declinar la demanda en los países industrializados, o al crecer más

lentamente, los precios de las materias primas, independientemente del petróleo declinaron o crecieron con mayor lentitud. De forma paralela,

la vasta inflación mundial incrementó los precios de los artículos industriales que los países del Tercer Mundo importan de las economías centrales. En consecuencia, durante esta crisis, los términos del intercambio cambiaron de nueva cuenta en perjuicio de los países subdesarrollados (no obstante el auge de los precios de las materias primas en 1973/1974, que fue revertido por completo nuevamente después de 1974) y los países no exportadores de petróleo del Tercer Mundo han enfrentado problemas cada vez más serios de balanza de pagos y una deuda exterior que se multiplicó de la noche a la mañana.¹⁹⁰

El FMI es el que señala a los diferentes gobiernos si debe o no devaluar la moneda para abaratar las exportaciones, disminuir el salario, reducir el presupuesto gubernamental en particular, el gasto en servicios sociales, y llevar a cabo una serie de medidas antipopulares; de lo contrario, despedirá al ministro encargado de realizar estas tareas y contratarán a otro más dispuesto a poner en vigor dichas políticas. De manera contraria, de no llevarse a cabo estas medidas, el FMI no otorgará el certificado de buena conducta y no se podrán obtener préstamos oficiales ni de los bancos privados.

Los costos de producción se ven disminuidos, en especial por el traslado de industrias intensivas en mano de obra, como las textiles, y de algunos tipos de equipo electrónico. No obstante, también se desplazan al Tercer Mundo algunas industrias muy intensivas en capital que atraviesan una crisis en Occidente, como las del acero, construcción de barcos, automóviles y petroquímicos. Desde el punto de vista de la economía capitalista mundial, ésta es una transferencia de una parte de la producción industrial desde áreas de altos costos hacia las de costos bajos. Para el Tercer Mundo, representa una política de promoción de exportaciones, provenientes de industrias no tradicionales. La promoción de las ventas manufactureras al exterior del Tercer Mundo tiene aparentemente dos orígenes diferentes. Por un lado, las economías que han avanzado más en el proceso de sustitución de importaciones, como India, Brasil y México, comenzaron

¹⁹⁰ A. Gunder Frank, e Immanuel Wallerstein, "Crisis de ideología e ideología de la crisis", en *Dinámica de la crisis global*, Siglo Veintiuno Editores, México, 1987, pp. 147-148.

a exportar sus manufacturas, desde textiles hasta automóviles, algunas producidas por empresas transnacionales, las cuales comenzaron como sustitutos de importaciones. Por otro lado, el capital extranjero se dirigió especialmente a otros países tercermundistas para establecer instalaciones manufactureras que desde un comienzo tenían como objetivo prioritario producir para la exportación y no para el mercado local. Este movimiento comenzó en la década de los sesenta en la frontera de México con Estados Unidos, en Corea del Sur, Taiwán, Hong-Kong y Singapur.

Lo importante ahora es trabajar para el mercado mundial, más que para el mercado interno. “La demanda efectiva en el mercado nacional no es, y no se intenta que sea, la fuente de la demanda del mercado de la producción nacional; la demanda en el mercado mundial es, y se intenta que sea, la fuente de la demanda del mercado. Por lo tanto no hay razón para elevar los salarios de productores directos, porque no son ellos quienes están destinados a adquirir los bienes que ellos mismos producen.”¹⁹¹

En algunos países del Tercer Mundo como Brasil, se intentó desde 1974, desarrollar un mercado de altos ingresos para una parte de la industria local, lo que tuvo mucho éxito; sin embargo, este modelo se basa en la depresión de la tasa de salarios y en una forzada marginación y desempleo de la mano de obra. Estos procesos incrementaron velozmente la miseria de las masas y la polarización de la sociedad de estas naciones.

Ahora bien, otro aspecto importante que ha estado presente es la denominada internacionalización del capital; algo que no se había visto anteriormente en escala semejante por su intensidad y generalidad. El capital perdía paralelamente su característica nacional y adquiría una connotación internacional.

Al mismo tiempo que empezaban a predominar los movimientos y las formas de reproducción del capital en escala internacional, este capital alteraba las condiciones

¹⁹¹ *Ibid.*, pág. 151.

de los movimientos y de las formas de reproducción del capital en el ámbito nacional. Al poco tiempo, las formas singulares y particulares del capital, en el contexto nacional y sectorial, se subordinaron a las formas del capital en general, conforme a sus movimientos y sus formas de reproducción en el ámbito internacional [...] Esta internacionalización se tornó más intensa y generalizada, o propiamente mundial, con el fin de la guerra fría [..]. La nueva división internacional del trabajo, la flexibilización de los procesos productivos y otras manifestaciones del capitalismo en escala mundial, las empresas, corporaciones y conglomerados trasnacionales adquieren preeminencia sobre las economías nacionales. Éstas se constituyen en los agentes y productos de la internacionalización del capital. Tanto es así que las trasnacionales rediseñan el mapa del mundo en términos geoeconómicos y geopolíticos muchas veces muy diferentes de los que habían sido diseñados por los estados nacionales más fuertes.¹⁹²

En el mundo apareció una intensificación y generalización del proceso de dispersión geográfica de la producción, o de las fuerzas productivas, comprendía el capital, la tecnología, la fuerza de trabajo, la división social del trabajo, la planeación y el mercado. “La nueva división internacional del trabajo y de la producción, al abarcar el fordismo, el neofordismo, el toyotismo, la flexibilización y la terciarización, todo esto ampliamente agilizado y generalizado con base en las nuevas técnicas electrónicas; esta nueva división internacional del trabajo concreta la globalización del capitalismo en términos geográficos e históricos”.¹⁹³

La fábrica global no solamente es la expresión de la reproducción ampliada del capital en el aspecto global, abarcando la generalización de las fuerzas productivas; sino que expresa la globalización de las relaciones de producción. En este marco se da la transformación de la “industrialización sustitutiva de importaciones” a la “industrialización orientada a la exportación”, de esta misma manera se genera la desestatización, la desregulación, la privatización, la apertura de mercados y la monitorización de las políticas económicas nacionales por parte del FMI y el Banco Mundial.

Es evidente que el capitalismo continúa con sus propias bases nacionales; sin embargo, éstas ya no son determinantes. La dinámica del capital rompe o rebasa

¹⁹² Octavio Ianni, *Teorías de la globalización*,. Siglo Veintiuno Editores, México, 1996, pp.31-32.

¹⁹³ *Ibid.* pág. 33.

las fronteras geográficas, los regímenes políticos, las culturas y las civilizaciones. En la actualidad está presente la mundialización del capitalismo como modo de producción.

Dentro de este marco, coincidimos con Ianni, quien menciona a Palloix en el sentido de que: el capital presenta nuevas connotaciones ahora se mueve por todo el mundo: Ianni en esta misma dirección menciona a Palloix:

La internacionalización del capital, como relación social, extiende el proceso de trabajo al plano mundial y fragmenta el trabajo social no sólo en los ámbitos local, regional y nacional, sino en el mundo como un todo. Los variados componentes de la computadora afluyen desde los más diversos rincones del globo, de Taiwán, Corea del Sur, Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña, América Latina, África, según una división del trabajo llevada al extremo, en la cual la fragmentación es el dato general. Lo mismo ocurre en la industria automovilística.¹⁹⁴

Como es planteado por Samir Amin, el periodo de posguerra (1945-1990) corresponde a la fase de industrialización en las periferias; desigual, pero esencial en Asia y América Latina, dentro de un marco de un sistema mundial integrado. Lo anterior pertenece a una etapa de desmantelamiento progresivo de los sistemas de producción centralizado. El proceso de mundialización se expresa por esta doble transformación.

La acumulación de estas nuevas transformaciones desemboca en el hundimiento de los equilibrios que eran específicos del sistema mundial de posguerra. Este nuevo orden mundial no se caracteriza por nuevas formas de polarización, sino por un “desorden mundial”. Este caos surge de un triple fracaso del sistema que se manifiesta en los siguientes fenómenos:

a) No se han desarrollado nuevas formas de organización política y social que trasciendan al Estado nacional y que correspondan a las exigencias de la mundialización del sistema productivo.

¹⁹⁴ *Ibid.* pág. 37.

b) No existen sistemas de relaciones económicas y políticas adecuadas que concilien el impulso a la industrialización en las periferias de Asia y América Latina (con niveles de competencia en el mercado mundial) con la búsqueda del crecimiento global.

Este caos tiene su expresión en todas las regiones del planeta y se despliega en todas las dimensiones de la crisis, que es política, social e ideológica.

Los factores que se presentan en el nuevo sistema mundial son los siguientes:

a) La erosión del Estado nacional autoconcentrado, que ha provocado la desaparición del vínculo entre el espacio de reproducción de la acumulación y el de gestión política y social, que hasta ahora se había definido justamente por las fronteras del Estado nacional autoconcentrado.

b) La erosión del contraste entre los centros (como regiones industrializadas) y las periferias (como regiones no industrializadas), y el surgimiento de nuevas dimensiones de la polarización

La posición de un país en la pirámide mundial se define por la capacidad de sus productos para competir en el mercado mundial.¹⁹⁵

La mundialización se puede definir como “la formación de un mercado mundial de bienes y capitales, el carácter universal de las tecnologías competitivas, el avance en dirección a la creación de un sistema productivo mundial, el peso político que ejerce el sistema mundial en la competencia por las hegemonías globales o regionales, el aspecto cultural de la universalización”.¹⁹⁶

3.2. El Neoliberalismo en la economía de México 1980-2000

En México los programas económicos realizados en las últimas décadas del siglo xx forman parte de la política económica del neoliberalismo dentro del marco de la globalización de la economía a nivel mundial. Esta fase del capitalismo presenta un ciclo de ascenso, decadencia y reproducción. La primera fase de este modelo económico empezó en la década de 1980. La segunda se inicia a finales de los

¹⁹⁵ Samir Amin, *Los desafíos de la mundialización*, Siglo Veintiuno Editores, México, 1999, pág. 97.

¹⁹⁶ *Ibid.*, pág. 125

ochentas y se extiende en la primera mitad de los noventa. La tercera etapa comenzó en 1995 y se amplió hasta 2000. La cuarta corresponde de 2000 a 2003; es decir, corresponde al periodo actual.

En México, el gobierno fue de los primeros regímenes neoliberales en América Latina el cual se dispuso llevar a cabo los programas de “estabilización” y de ajuste estructural prescritos por el FMI y el Banco Mundial; “comenzaron a desmembrar los programas de bienestar social, a debilitar la legislación laboral, a dar los primeros pasos hacia el desmantelamiento del sector estatal y a permitir la compra en gran en gran escala de las empresas públicas por extranjeros [...] así como a dar prioridad al pago de la deuda externa a expensas del desarrollo social y económico de sus propios países”.¹⁹⁷

Estos gobiernos mexicanos neoliberales fracasaron en cuanto a generar un crecimiento dinámico y sostenido, con base en una distribución más equitativa de la riqueza y del ingreso. Estas administraciones, al acercarse a su conclusión, se enfrentaron a serias crisis económicas.

Las principales conclusiones de los trabajos teóricos (Valenzuela Feijóo, 1991; Sotelo Valencia, 1999) con relación al neoliberalismo son las siguientes:

- a) El modelo neoliberal es fundamentalmente parasitario.
- b) Presenta una grave tendencia al estancamiento inherente de las estructuras de la economía mexicana.

El fracaso se sostiene en función de indicadores como crecimiento, empleo, salarios, inflación y estabilidad de precios, relaciones con el sector externo y el denominado equilibrio macroeconómico durante el periodo 1983-1994.

¹⁹⁷ James Petras y Morley Morris, “América Latina ‘se ajusta’ a la pobreza y a la riqueza en la era de los mercados libres”, en *Globalización crítica a un paradigma*, México IIEc/Plaza y Janés, 1999, pág. 217

El hecho de que el modelo neoliberal sobreviva obedece básicamente a los gastos improductivos que supone la realización del excedente (o la plusvalía); además, el impulso extraordinario a las exportaciones del país, que si bien han crecido de manera espectacular no han resuelto los problemas económicos estructurales del país.

Sotelo afirma, para el caso mexicano entre 1970 y 1982, se observa una situación de semiestancamiento de los sectores productivos, considerando que el PIB global, el PIB manufacturero y el agrícola crecieron en promedio 6.2%, 5.5% y 3.2% respectivamente. En el periodo neoliberal (1982-1995), esos índices descendieron a 0.9%, 2.0% y 0.9%. Se aclara que en 1995 el PIB se desplomó 6.9%. En el sector terciario tenemos que entre 1982 y 1993 creció a 1.7% anual, mientras que el sector productivo se incrementó 1.0% en el mismo periodo.

El crecimiento de la fuerza de trabajo durante el periodo de 1970-1982 fue de 4.3%, mientras que en el periodo neoliberal aumento 0.8%. “En el modelo anterior, el crecimiento del empleo, en términos absolutos, era en promedio anual de 711 mil personas, mientras que en el neoliberal disminuyó a 182 mil personas. Y lo mismo ocurre con la productividad del trabajo: en el primero fue de 1.8%, mientras que en el neoliberal promedió una tasa de 0.6%”.¹⁹⁸

Con relación a la formación bruta de capital “fijo entre 1981 y 1993 [...] disminuyó 9% y la inversión pasó de 23.2% entre 1975 y 1982, al 18.2% entre 1983 y 1993[...] Se destaca que el desplome de la acumulación se operó en un contexto de crecimiento de las tasas de explotación del trabajo y del excedente generado. Es decir, con base en la superexplotación y la precarización del trabajo”.¹⁹⁹

Los resultados del modelo neoliberal en el contexto salarial, así como en el secundario exportador, son magros. “El salario real (de un índice = 100 a precios

¹⁹⁸ Sotelo Valencia, *Globalización y precariedad del trabajo en México*, El Caballito, México, 1999, pág. 46.

¹⁹⁹ *Ibid.*, pág. 49.

constantes en 1982) pasa a 57 en 1988 y a 42 en 1993, la relación sueldos y salarios sobre el PIB, que muestra la dinámica de concentración del ingreso, disminuye de 40.3% en 1982, a 37.2% en 1988, para caer a 23.3% en 1993. En 1996 el salario real disminuye a 36 pesos, y la participación de los sueldos y los salarios en el PIB cae a 20%”.²⁰⁰

Dentro de este marco, “la reforma económica en América Latina aún no está completada. Mientras exista la disparidad en la distribución de ingresos y un 75% de la población no tiene acceso a los beneficios de la mundialización, no se puede hablar de la sociedad postreformistas, asegura David Rothkopf, especialista estadounidense en mercados emergentes y ex-subsecretario para el comercio internacional” (<http://www.unido.org/doc/330634.htmls>).

Uno de los argumentos en favor de la teoría neoliberal, es el crecimiento de las exportaciones, al cual se convierte en el resorte del nuevo patrón de acumulación. Sin embargo, las estadísticas del Banco de México informan que la tasa media anual de crecimiento de las exportaciones durante 1970 y 1982 fue de 26.3%, para descender a 8.5% entre 1982 y 1993. Este comportamiento se ve mermado por la expansión en el crecimiento de las importaciones, que tiene como resultado frecuentes déficits en la cuenta corriente de la balanza de pagos, mismos que terminan por anular el esfuerzo exportador.

El combate a la inflación se utiliza como una justificación para instaurar las políticas neoliberales, ortodoxas y heterodoxas. Los resultados no son tan positivos como se afirma; en México se disparó la inflación después de la crisis financiera de 1994, aunque posteriormente haya sido controlada en algunos productos.

Los ideólogos neoliberales, así como las autoridades financieras y monetarias, afirman que el modelo neoliberal ha tenido un gran “éxito” al haber alcanzado logros macroeconómicos referentes al nivel de la producción real, el

²⁰⁰ *Ibid.* pág. 49-50

comportamiento positivo del empleo, la tendencia hacia el descenso del desempleo, el subempleo estructural, mejoría en salarios, la inflación moderada y las relaciones externas. Su característica es la de presentar mercados cambiarios estables, así un “equilibrio” de la balanza comercial y de pagos.

La corriente neoestructuralista considera lo siguiente:

A finales de los años ochenta e inicios de los noventa, en el seno de la cepal se comienza a desarrollar una nueva corriente de pensamiento llamada neoestructuralista. El fracaso de las políticas de ajuste estructural y las experiencias de desarrollo en el sureste asiático crearon un entorno favorable para el surgimiento de paradigmas alternativos.

En efecto, durante los ochenta, en el mismo momento en que los países latinoamericanos en ajuste estructural padecen un fuerte estancamiento, que llevó a hablar de una *década perdida*, las economías asiáticas alcanzaban tasas de crecimiento sin precedente y lograban mejorar su inserción internacional gracias a sus exportaciones de productos intensivos en nuevas tecnologías. Esta experiencia asiática era muy importante, ya que ponía en entredicho las recomendaciones surgidas del Consenso de Washington y su corolario, los planes de ajuste estructural. Primero, en tanto que los defensores del ajuste estructural preconizaban el retiro del Estado, los países asiáticos se pronunciaban por una mayor regulación estatal. Segundo, mientras que en los planes de ajuste estructural se ponderaba la inserción internacional siguiendo el principio de las ventajas comparativas, es decir, la exportación de productos intensivos en trabajo, los países asiáticos construían su competitividad a partir de una inserción dinámica en las nuevas tecnologías. Tercero, en el momento en que los defensores del Consenso de Washington aconsejan a las economías latinoamericanas reorientar su actividad hacia los mercados externos, las economías asiáticas mantenían relaciones dinámicas estrechas entre las actividades vinculadas al mercado interno y las actividades exportadoras. En estas condiciones, la experiencia asiática constituía una auténtica denegación de las prácticas imperantes en materia de política económica en América Latina.

La corriente neoestructuralista se presenta no sólo como el paradigma alternativo al neoliberalismo, sino como una superación del paradigma estructuralista original en el que se inspira. Se trata de adaptarlo a los nuevos tiempos de apertura y globalización. Para los neoestructuralistas —Osvaldo Sunkel, Joseph Ramos, Ricardo Ffrench-Davis, Nora Lustig, José Antonio Ocampo, entre otros— los principales problemas económicos de América Latina no se deben en lo fundamental a distorsiones inducidas por la política económica; son más bien de carácter endógeno, estructural, y de origen histórico. Al respecto, los neoestructuralistas destacan tres hechos característicos de las economías latinoamericanas a finales de los años ochenta.

- La presencia de un modelo de inserción externa que condujo a una especialización empobrecedora.

- El predominio de un modelo productivo desarticulado, vulnerable, muy heterogéneo, concentrador del progreso técnico e incapaz de absorber de manera productiva el aumento de la mano de obra.
- La persistencia de una distribución del ingreso muy concentrada y excluyente, que muestra la incapacidad del sistema para disminuir la pobreza.

El neoestructuralismo surgió como un enfoque teórico alternativo al esquema neoliberal del ajuste.²⁰¹

²⁰¹ Guillén Romo, H. "De la orden cepalina del desarrollo al neoestructuralismo en América Latina", en *Comercio Exterior*, Vol. 57, Núm 4, abril de 2007, p.p. 307-308.

Ahora bien, las diferencias del neoestructuralismo, el estructuralismo y el neoliberalismo se pueden enumerar de la siguiente manera:

La corriente neoestructuralista comparte con la estructuralista la idea de la necesidad de la industrialización y del papel del Estado para ponerla en marcha, pero reconoce los límites de la industrialización por substitución a las importaciones:

ésta no puede ser mas que una etapa del proceso de desarrollo, es necesario centrar la actividad industrial sobre la competitividad internacional y abrirse a los mercados exteriores. En relación a la inflación, esta corriente retoma los análisis estructuralistas

para desarrollar un estudio original de los mecanismos de propagación a corto y mediano término de la inflación, sus tesis sobre los “choques heterodoxos” y la inflación inercial representan sus principales aportes.

Con respecto a la corriente neoliberal, los neoestructuralistas difieren principalmente en dos cuestiones: la consideración de la dimensión social (en el sentido de los neocambrichianos) de la inflación. Y la importancia dada a la demanda interior (semejante a la demanda efectiva de los postkeynesianos), como motor de la decisión de inversión. Tratándose de los intercambios exteriores difieren también de los liberales, rechazan las políticas de devaluación sistemáticas, y consideran que la competitividad se puede lograr mediante un lento deslizamiento de la tasa de cambio real. Sobre la organización del “mercado” de trabajo, no confían en los mecanismos del mercado y consideran indispensable la intervención del Estado en la inversión en recursos humanos: salud, educación y formación técnica de los trabajadores.

Finalmente podemos decir que lo relevante del análisis neoestructuralista radica en la importancia acordada a los fenómenos monetarios y financieros y la rehabilitación sobre el rol del Estado. Quienes la sustentan reconocen que éste debe tener un papel más reducido en la economía; sin embargo, debe ser más efectivo en las medidas que instrumente para apoyar la actividad del mercado.

El análisis neoestructuralista cobra importancia en la medida que la experiencia ha demostrado en numerosos países de América Latina, que la empresa privatizada ha incurrido también en deficiencias semejantes a las atribuidas a la gestión del Estado, las empresas públicas latinoamericanas privatizadas no han tenido un impacto positivo en términos de eficacia y de ganancias, por lo que el problema debe ser planteado también en términos de la eficiencia de la regulación se trate de empresas públicas o privadas.

Por otra parte, los efectos económicos de las medidas liberales que no han generado el crecimiento suficiente en la región y han profundizado el desempleo con los consecuentes efectos sociales desastrosos, llevan a la reconsideración de una nueva estrategia de política económica.

El reconocimiento de una economía ampliamente basada en el mercado y apoyada por el Estado para lograr el crecimiento y el desarrollo, requiere desde el punto de vista de los neoestructuralistas de un análisis bien fundamentado. En efecto, los numerosos ejemplos de deficiencias del Estado, (corrupción, ineficacia del sector público, etcétera) denunciadas como “mal gobierno”, militan a primera vista a favor de las ideas liberales de “todo es el mercado”. Sin embargo, la importancia de los bienes y los servicios públicos, así como de todas las actividades de interés general productoras de externalidades hace indispensable la acción del Estado al lado del mercado, sobre todo en los países en desarrollo. Es en esta articulación que el pensamiento neoestructuralista

es original, pero es necesario que sus análisis sean profundizados principalmente en lo que se refiere al tema de la “buena gobernabilidad” de las actividades del Estado.²⁰²

Es importante aclarar que el capitalismo dependiente, en el cual se inserta México y los demás países de América Latina, tiene un crecimiento en función del endeudamiento externo, la superexplotación de los trabajadores, la ampliación de la monopolización, la especialización y el desarrollo de las exportaciones.

El patrón secundario-exportador ha configurado la modalidad específicamente neoliberal, en países como Chile, México, Venezuela, Perú, entre otros, cuya función ha sido la de *des-estatizar*, *des-industrializar* y privatizar como el objetivo central y principal de la economía de mercado.

Coincidiendo con la teoría neoestructuralista, creemos que existe una tendencia al estancamiento en el modelo neoliberal; es decir, una profundización estructural de los desequilibrios de la economía dependiente, la cual se desenvuelve en función de la concentración del ingreso, su estratificación y la del mercado mundial, reduciendo los mercados internos, en especial el de los consumidores pobres.

El patrón de acumulación del modelo neoliberal en esta fase del capitalismo dependiente mexicano, presenta como tendencia la especialización y la monopolización de las actividades productivas en función del mercado mundial. Este fenómeno se presenta a partir de que el estado instauró políticas económicas de apertura comercial, privatización de empresas del sector público y corrección de los desequilibrios de la balanza de pagos y del déficit financiero del gobierno.

²⁰² Claude Berthomieu, Claude, Ehrhart, Christophe, Harnández Bielma Leticia. “Estabilización, ajuste externo y estrategia de desarrollo: el neoestructuralismo como alternativa al neoliberalismo”, en *Análisis Económico*. Núm. 48, vol. XXI. Tercer cuatrimestre de 2006 Documento de Internet. <http://www.analisiseconomico.com.mx/pdf/4802.pdf> UAM Azcapotzalco.

No obstante, el premio Nóbel de economía 2001, Joseph Stiglitz considera necesario:

“reformular en profundidad” la globalización porque no ha supuesto ayuda para los países pobres, “sino heridas adicionales”. Afirma, “Hay que comprender por qué y cómo las reglas del juego, no son equitativas, son injustas porque han sido escritas por dictado de los intereses económicos y financieros de las multinacionales”. Subraya que *“la ideología de mercado tiene un impacto humano terriblemente negativo”* y que *“los intereses de los países del norte continúan dictando las políticas comerciales mundiales”*.²⁰³

En los primeros años de la década de los ochenta, México se encontraba dentro de los países que solicitaban recursos para la actividad económica en los ámbitos fiscales, monetario-crediticio, el cambiario y el salarial. En el aspecto impositivo, era fundamental tener un déficit fiscal que no fuera mayor a 3% del PIB. La forma de obtener estos acervos financieros no era a través del incremento de impuestos sino por medio del descenso del gasto público. Por ello se hizo hincapié en que el Estado vendiera las empresas deficitarias y eliminara los subsidios que estaban orientados a la estabilización artificial de ciertos precios. Dentro del marco monetario y crediticio *se trató de evitar que el Estado recurriera a la emisión monetaria para el sostenimiento de una política de gasto expansiva, bajo la presión de la necesidad de elevar el bienestar social.*

En el marco cambiario y de las relaciones con el exterior, el nivel del tipo de cambio es un punto central de los programas de ajuste. Se considera que la sobrevaluación de la moneda nacional, producto de los elevados gravámenes arancelarios y barreras no arancelarias, presiona hacia los desequilibrios externos. La sobrevaluación alienta la importación de bienes y servicios, además desalienta las exportaciones, dañando la posición de las reservas internacionales del banco central. Para solucionar estos problemas, el FMI propone devaluar la moneda nacional siguiendo el criterio de paridad de poder de compra entre las monedas

²⁰³ S/A. “Generó más heridas a pobres *“Excelsior”*”, en México, Martes 16 de abril de 2002, pág. 1-F.

cuya base es la diferencia acumulada que, durante un periodo de referencia, se registró entre la inflación interna y la inflación de los países con los que se realiza la parte más importante del comercio exterior. La devaluación que propone el FMI tiene dos resultados: un descenso de la demanda global en el corto plazo (ocasionada por el efecto inflacionista de la devaluación) y una reasignación de los recursos productivos hacia el sector externo en el mediano plazo. *En varias ocasiones el FMI ha propuesto devaluaciones que superen lo necesario de la paridad del poder de compra, con el objetivo de aumentar la competitividad de las exportaciones* aunque sea a costa de atizar la inflación. En el marco salarial, tienen especial importancia los programas del FMI, los cuales buscan frenar el crecimiento de los salarios reales. El Estado es el responsable de poner el ejemplo restringiendo las remuneraciones de los empleados públicos. En algunas ocasiones se tiende a suprimir el sistema salarial con la inflación constatada, sustituyéndolos por un método de indexación de los salarios con la inflación prevista.

La presencia del FMI en nuestro país, se empieza a sentir en México. El 10 de noviembre de 1982, nuestro país firmó la Carta de Intención que lo comprometía a aceptar un programa de ajuste compatible con el proyecto del FMI. Este programa de estabilización o ajuste estructural comprendía los años 1983, 1984 y 1985. En este proyecto se planteaban una serie de objetivos macroeconómicos:

- * Un *crecimiento sostenido* de la producción y el empleo.

- * Una *superación del desequilibrio externo*.

- * Un *abatimiento de la inflación*.

- * Un *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.

* Un *freno al endeudamiento público externo*, el cual no debería de exceder de los 5 mil millones de dólares en 1983; además, debería continuar la tendencia a reducir su uso como porcentaje del PIB en los años siguientes.²⁰⁴

El gobierno mexicano diseñó entonces una serie de medidas de política económica para lograr los objetivos que se mencionaron anteriormente. Así tenemos que, en el aspecto finanzas públicas, se planteaba lo siguiente:

- a) Una cuidadosa revisión de la imposición indirecta.
- b) Derribar la evasión fiscal y ampliar la cobertura del sistema impositivo.
- c) Una inspección de los impuestos indirectos.

En relación al gasto público se hicieron las siguientes propuestas:

- a) Un *incremento de precios en las tarifas de bienes y servicios ofrecidos por el sector público.*
- b) Una *organización sistemática del gasto corriente.*
- c) Una *inspección de los programas de inversión no prioritarios.*
- d) Una *distribución de los subsidios a la producción y al consumo, tratando de que se reorienten a los sectores de menores ingresos.*

En relación a la política monetaria se trataría de:

- a) *Encausar los recursos económicos de carácter crediticio conforme a las metas de producción, la balanza de pagos y la lucha por controlar la inflación.*
- b) Establecer *tasas de interés fijas* que fomentaran el ahorro y la intermediación financiera.

²⁰⁴ Héctor Guillén Romo, *El sexenio de crecimiento cero*, Ediciones Era, México, 1994, pp. 46 y 47.

c) Alentar el *desarrollo del mercado de valores*.

d) El *control de cambio bajo condiciones de crisis se adecuaría conforme lo aconseje la situación interna y externa*. Se llevaría a cabo una *política cambiaria flexible, que mantuviera un nivel idóneo de competitividad de las exportaciones de bienes y servicios*, ello inhibiría el estímulo a las importaciones no importantes y desanimaría los movimientos especulativos de capital.

e) Se instituiría un mercado cambiario para la franja fronteriza y las zonas libres.

f) Una mayor coordinación del sistema de protección, que contenga la estructura arancelaria, los incentivos a la exportación, y los permisos previos para importar.

En el aspecto salarial, la propuesta estaría en función de los objetivos de empleo, proteger el ingreso de la clase obrera y una idónea participación el crecimiento del ingreso y la productividad.

En esta *Carta de Intención*, firmada por el gobierno de México, *era muy claro que la conducción del país debía dirigirse por el sendero de la austeridad, por lo menos durante los tres primeros años del gobierno de Miguel De la Madrid*.

Desde mediados de los años setenta, la dinámica del proceso de acumulación tuvo su base en el auge de la producción de bienes de consumo durable y en particular en los grandes volúmenes de exportación de productos petroleros. México no escapa al fenómeno de la petrolización. La economía se convierte en dependiente del petróleo. En 1983 el petróleo era el principal producto de exportación del país (aproximadamente el 71%), y los ingresos de PEMEX eran del 43% el ingreso total del sector público federal. (*Indicadores Económicos del Banco de México, Acervo Histórico, Cuadros IV-H-47C y I-H216*). Sin embargo, en México las importaciones fueron mayores a las exportaciones empeorando la restricción financiera externa.

La producción petrolera de 1978 tuvo un crecimiento anual de 19.4%, mientras las exportaciones petroleras crecieron 52.7%; el PIB se había expandido a una tasa

anual de entre 8% y 9% y el ingreso nacional real creció a una tasa superior de entre 9% y 10%; como resultado del impacto favorable de los términos de intercambio derivados del alza en el precio del petróleo en 1979-1980.

*No obstante el auge estuvo acompañado de una vulnerabilidad real y financiera, lo que favoreció la crisis de 1982. El boom petrolero estaba muy lejos de sentar las bases para que los sectores industriales y agrícolas tuvieran la capacidad de llevar a cabo un proceso de crecimiento sostenido. En efecto, en “un periodo de auge, el crecimiento de la producción manufacturera haya caído por debajo de la tasa global crecimiento, reduciéndose de 10% en 1979, a 7% en 1980 y 1981”.*²⁰⁵

Desde mediados de 1979 las exportaciones no petroleras empezaron a declinar, mientras que las compras en el extranjero se incrementaron, de 1979 a mediados de 1981, a una tasa sin precedentes de más de 30%.

Las exportaciones se concentraron en un solo producto: el petróleo, que se había tornado muy dependiente de las oscilaciones en los mercados internacionales. Como consecuencia, el expansionismo económico estaba en función de la exportación de una sola mercancía, la economía estaba muy vulnerable a la rigidez de la demanda externa.

Las ventas al exterior de los productos petroleros “subieron de 0.6 miles de millones de dólares en 1976 a 14 mil millones de dólares en 1981, pero aun así sobrevino un progresivo desequilibrio en la balanza de pagos. El déficit en cuenta corriente pasó de 2.7 en 1978 a 12.5 miles de millones en 1981”.²⁰⁶ En 1981, el 72% de la exportación de mercancías correspondían al petróleo. Al inicio de 1982, el precio internacional del petróleo descendía, la fuga de capitales estaba a su

²⁰⁵ Ros, Jaime. “Del auge petrolero a la crisis de la deuda, un análisis de la política económica en el periodo 1978-1985”, en *La crisis de la deuda en América Latina*, Siglo Veintiuno Editores, Bogotá, Colombia, 1986, p. 72.

²⁰⁶ *Ibid*, pág. 74.

tope máximo, y la deuda externa del país debía ser amortizada o refinanciada durante los siguientes 12 meses.

Entre 1978 y 1981 la demanda agregada para el consumo creció la inversión y la exportación enfrentaron severas obstrucciones del lado de la planta productiva. La oferta global mejoró, producto de la expansión de las importaciones de bienes de capital, intermedios y de consumo, el cual superó con mucho el incremento del PIB.

La denominada “petrolización de la economía” de principios de 1980 condujo a requerimientos crecientes de importaciones que solamente se podían satisfacer por medio del endeudamiento externo. Así, el país entró en una espiral de endeudamiento con el exterior y México comienza a endeudarse para pagar. La deuda adquiere su propia dinámica, y se separa cada vez más de las necesidades del aparato productivo.

El desequilibrio externo es cada vez más autónomo en relación al intercambio de bienes y servicios. Estos elementos de carácter financiero, las crecientes tasas de interés en el exterior y las grandes fugas de capitales tuvieron un peso determinante en la precipitación de la crisis de 1982 y en sus repercusiones. Debido al gran endeudamiento externo y la imposibilidad de pagar la deuda,

una vez que el flujo de financiamiento de la banca internacional se cerró para México en 1982, el gobierno entrante de Miguel de la Madrid creó en abril de 1983 el Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (Ficorca) con el objeto de proteger a las empresas endeudadas de futuras devaluaciones.

En síntesis, el Ficorca convertía a pesos las deudas en dólares de las empresas, el gobierno se convertía en garante del pago de la deuda exterior abocándose a la renegociación de la misma con los acreedores internacionales y difería los plazos de pago a las empresas. Este instrumento público inició operaciones renegociando deudas que sumaban 11 600 millones de dólares en noviembre de 1983, convirtiéndose en un “extraordinario subsidio financiero para el sector privado”.²⁰⁷

²⁰⁷ Jorge Basave K, *Un siglo de empresarios en México*, IIEC-UNAM, México, 2001, p.p. 76-77.

Durante 1982, se puso en marcha un bloque fiscal, que implicaba reducir el gasto público y se estaba totalmente en contra de la admisión de un control de cambios, así:

en febrero, el gobierno adoptó un paquete de contracción fiscal más devaluación cambiaria, manteniendo la libre convertibilidad del peso. El paquete fiscal impuso recortes en el gasto público real, particularmente en la inversión, que bajó 14.2% durante el año, un aumento de los precios públicos de la energía y mermas en los subsidios a los alimentos básicos. Al mismo tiempo el Banco de México anunció que no seguiría interviniendo en el mercado cambiario, lo que condujo a una devaluación del peso en 80% durante el mes de febrero. En abril, el director del Banco Central habló públicamente en contra de la adopción de un régimen de control de cambios en México. La fuerte devaluación del peso fue seguida después por “aumentos de emergencia” de 30% en los salarios mínimos y de 20% y 10% para salarios mayores.²⁰⁸

Este fue el punto de arranque de la recesión y de un incremento de la inflación. Estos fenómenos estuvieron acompañados de una disminución de la demanda agregada real y de la inversión privada a razón de -28.5% en 1982. Se detecta el colapso financiero de *Grupo Alfa*, el mayor conglomerado industrial del país. Este último ejemplo más claro de las dificultades financieras que afectaron a está, y a otras grandes empresas privadas, con inmensas deudas en dólares.

La balanza comercial parece positiva en el segundo trimestre de 1982; sin embargo, el paquete de la política económica no consigue parar con efectividad la fuga de capitales posdevaluatoria, ni la especulación financiera. Este éxodo de capitales se convierte en la más importante fuente de desequilibrio en la balanza de pagos.

En agosto de 1982 las reservas oficiales estaban completamente agotadas; los recursos crediticios internacionales hacia México se ven drásticamente interrumpidos. Continuaron dramáticas devaluaciones, así como un sistema dual de cambios, por lo que el gobierno suspendió los pagos de su deuda externa, dando así comienzo a la crisis internacional de deuda.

²⁰⁸ Jaime Ros, *op. cit.*, pág. 80.

Estas son las circunstancias económicas en las que *López Portillo*, en su último informe presidencial, *anuncia la nacionalización de la banca privada y la adopción de un régimen integral de cambios*. Con esta situación se desataba una crisis profunda entre el gobierno y los grandes bancos particulares.

Así, el 1º de septiembre de 1982 el presidente *López Portillo* pone en marcha una medida de carácter económico para poner fin a la inestabilidad monetaria y financiera: la nacionalización de los bancos privados y la instauración de un rígido control de cambios. Además de la prohibición para los mexicanos de abrir cuentas en dólares. Este nuevo orden está basado en la victoria de la fracción nekeynesiana del aparato estatal, en contra de los grupos monetaristas. *Es una medida keynesiana porque lucha contra la especulación y el poder del dinero*.

Estas medidas tenían el propósito de poner las finanzas al servicio del capital productivo, además de que el crédito llegara de forma oportuna y barata a la “mayor parte de la población” según se decía en la Exposición de Motivos del decreto de expropiación. Así, el “Estado mexicano cumplió perfectamente su papel de asegurar la defensa de los intereses generales del capital, es decir, asegurar la reproducción del conjunto de la relación capitalista de explotación y, por ende, la continuación de la acumulación de capital”²⁰⁹

Miguel De la Madrid tomó posesión en diciembre de 1982. El panorama del país era desolador; “una deuda que parecía ser insuperable, una recesión creciente, niveles de inflación que se acercaban al 400% anualizado[...] El primer paso de la nueva administración fue conceder prioridad a la problemática económica del país”.²¹⁰

²⁰⁹ Héctor Guillén Romo, *El sexenio de crecimiento cero*, Ediciones Era, México, 1994, p. 54.

²¹⁰ Luis Rubio, “Las dificultades de un sexenio”, en *México, auge, crisis y ajuste*, FCE. México, 1992, p. 71.

Asimismo, a principios del sexenio de Miguel De la Madrid, se estructura el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) para enfrentar la crisis. Este diseño de política se caracteriza por tres objetivos explícitos:

- a) Generar un excedente en la cuenta corriente de la balanza de pagos.
- b) Reducir el déficit del sector público.
- c) Combatir la inflación.

La política de gastos e ingresos del sector público contenía los siguientes factores:

- a) Una política de precios y tarifas del sector público que ajuste los precios a la inflación pasada para que se rentabilicen las empresas estatales.
- b) Aumentar de manera importante los impuestos indirectos; es decir, un aumento del 10 al 15% en el impuesto al valor agregado.
- c) Descenso del gasto público real, en particular el gasto de inversión y el gasto de consumo.

Por su parte, la política cambiaria puesta en práctica contenía los siguientes elementos:

- a) Una maxidevaluación de los tipos de cambio nominal y real, además de minidevaluaciones y el deslizamiento de nuestra moneda, el peso, con el objetivo de darle una estabilización al mercado cambiario y crear un superávit en la cuenta corriente de la balanza de pagos.
- b) Una mayor restricción en la política salarial, intentando reducir al máximo los ajustes nominales a la inflación pasada.

Según Rubio, el PIRE fracasó en su meta central, que era la recuperación del crecimiento económico con estabilidad de precios. El PIRE solamente logró el impulso hacia la corrección de las finanzas públicas; consiguió reducir el déficit

fiscal en más de 50% en su primer año. Lo anterior se logró disminuyendo el gasto de inversión e incrementando las tasas impositivas, así como un descenso del gasto corriente, resultado de la compresión salarial.

En términos generales, se empezó a gobernar a partir del 1º de diciembre de 1982 en el *camino de la austeridad*. Lo más importante en el discurso político era orden, disciplina y saneamiento financiero. La explicación que se daba para superar la crisis era la siguiente: en primer lugar, es producto de una acumulación de los déficits en las cuentas, el crédito ocasionó que las empresas familiares y el Estado gastaran más de lo que ganaban; la sociedad invirtió más de lo que le permitía su fondo de ahorro; por tanto, la economía creció arriba de sus posibilidades reales; así el orden del mercado desapareció en la sociedad y se alejó del camino del crecimiento estable mediante el rigor.

Se consideraba que la superación de la crisis se lograría mediante los siguientes factores:

a) Impedir que la moneda salga de los límites de medio de cambio, es decir, prohibir que los bancos otorguen créditos por arriba de los resguardos que los ahorradores les han depositado.

b) Descender los desequilibrios de las cuentas a través de:

b') Disminuir el déficit del sector público, por medio de una reducción del gasto público, en particular del gasto social, e incrementar los impuestos a las familias.

b'') Las familias deben consumir en función de sus medios, era muy importante alentarlas al ahorro.

b''') Descender el déficit de las empresas, rembolsar sus deudas y detener su acumulación.

En términos generales, *la aplicación de la doctrina de la austeridad justificó el crecimiento brutal de los impuestos sobre el ingreso de las familias, en particular de los trabajadores.*

Los defensores de la rigidez económica afirmaban que un consumo e inversión elevada se complementan y no se sustituyen. Así fue la teoría de la austeridad en la que se apoyó el Plan Nacional de Desarrollo, trastocando la relación más importante de la economía capitalista, al creer que el ahorro determina la inversión y legítima el descenso del consumo.

La política de austeridad del presidente De la Madrid agudizó la crisis porque se comprimió la ganancia debido a los siguientes factores:

a) Las elevadas tasas de interés activas y pasivas llevadas a cabo por los bancos, abatieron la inversión bruta, por ello se deprimió la ganancia capitalista y se agudizó la crisis. Por tanto, si desciende la inversión, la austeridad viola los principios de la obtención de ganancia. Según la teoría general de Keynes, un incremento de las tasas de interés no determina el aumento del ahorro. Al contrario: al ser más elevada una tasa de interés, más baja será la inversión y menor el ahorro que está en función del ingreso.

b) El interés en disminuir el déficit presupuestal de 3.5% del PIB que es exigido por el FMI es un elemento que hace disminuir la ganancia.

El déficit hace descender el peligro del empobrecimiento de las empresas. Así, el déficit retrasa la crisis financiera, no la suprime. El déficit presupuestal es el que tiene la responsabilidad sobre los asuntos de inflación, alza de las tasas de interés, déficit comercial y desplazamiento de la inversión privada.

c) El ahorro es un elemento que profundiza la crisis y perjudica la ganancia capitalista. Al contrario de las teorías de la austeridad, el ahorro es un elemento de las principales desgracias de la economía capitalista, por la moneda que sale

del circuito de gasto por un tiempo indefinido y que las empresas no tienen la capacidad de recuperar.

Siguiendo a Keynes en cuanto más ahorra una sociedad más irracional se vuelve. Con la política de austeridad si bien logra que los asalariados ahorren menos, por la violenta reducción de sus ingresos, hay una redistribución a favor de los rentistas, cuyas tasas de ahorro son muy altas (aproximadamente del 100%), con ello se eleva el ahorro agregado. Además el ahorro es un factor importante en la generación del desempleo.

Se empezó a atacar el problema fiscal de fondo en 1985, cuando a mediados de la década de los ochenta,

El ritmo de crecimiento de la economía descendió, persistió la inflación y pronto volvió a aumentar, pero desde una base superior a 50%, y el tipo de cambio experimentó de nuevo inestabilidad [...] A mitad de 1985 Miguel de la Madrid confirmó el viraje de la política económica [...] y proponía un nuevo paquete de medidas que cambiarían a México para siempre El paquete consistía en cuatro medidas fundamentales: i) reducción del gasto, [...] incluyendo la eliminación de diversas entidades y oficinas gubernamentales; ii) la liberalización de importaciones; iii) la solicitud del ingreso al GATT, y iv) la puesta en práctica de un ambicioso programa de privatización de empresas gubernamentales²¹¹

Dentro de este marco fueron firmados diversos convenios con Estados Unidos y se negoció con el GATT un modesto ingreso. Se eliminaron diversas secretarías y se inició la privatización de empresas.

Ahora bien, con relación al comercio exterior, el excedente de exportaciones que presentó la economía mexicana en 1983, 1984, y, un poco menor en 1985 fue resultado de la gran depresión de la economía mexicana que comprimió el *stock* de las importaciones. La expansión de las importaciones fue resultado del auge petrolero. A mitad del sexenio de Miguel De la Madrid aparecen de nuevo el déficit del sector externo (a excepción de 1987 cuando el peso fue fuertemente subvaluado) y se incrementan las ventas al exterior, en particular las

²¹¹ Luis Rubio, *op. cit.*, p. 81.

manufactureras. Se puede afirmar que las políticas de austeridad no tuvieron la capacidad de limitar el déficit comercial, y en algunos casos lo incrementaron.

El resultado es la disminución de la inversión privada, el débil gasto gubernamental en la formación de capital humano, los bajos salarios, y la productividad del trabajo que no aumenta. Nuestro país se ha “caracterizado por una capacidad ociosa significativa en prácticamente todas las ramas de la actividad económica, por un subempleo y desempleo generalizado, pareciera que la política económica se estuvo diseñando con el firme propósito de deprimir la ganancia capitalista y agudizar la crisis [...] Ninguna salida a la crisis se podrá lograr mientras no se renuncie a la tentación de la austeridad.”²¹²

La política de rigidez económica pretendía alcanzar como objetivo la generación de un superávit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, lo cual se logra en 1983, 1984 y 1985 y cuyo monto fue de 14 773 millones de dólares. Esto es mayor a los déficits de 1986 y 1988 que ascienden a 4 574 millones de dólares. Así, en los seis años del sexenio de Miguel De la Madrid termina con un excedente global en la cuenta corriente de 10 199 millones de dólares (Indicadores del Banco de México).

En 1983 y 1984 el sector externo logra superávit en la cuenta corriente de la balanza de pagos y cumple uno de los objetivos de la política del rigor económico. Este panorama se alcanzó gracias a la fuerte contracción de las importaciones.

La situación empieza a ser diferente en 1985, debido a la importante reducción de las exportaciones (en particular las petroleras) y a un incremento de las importaciones. En 1986 volvemos a encontrar la constante del déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, resultado del descenso de las exportaciones relacionadas con la baja del precio del petróleo. Al año siguiente, con un tipo de cambio muy subvaluado, el gobierno plantea los siguientes objetivos de la política de austeridad:

²¹² Héctor Guillén Romo, *op. cit.*, p. 77.

a) Lograr un importante superávit, que en 1988 se convierte en un déficit, y forma parte del dispositivo antiinflacionario que resulta ser un instrumento para el gobierno.

b) Combatir la inflación con medidas de carácter ortodoxo. La tasa inflacionaria en 1982 era de 98.8%, en 1983 de 80.8% y en 1984 de 59.2%. Sin embargo, se entra a una nueva fase en la que no se soluciona el problema de las políticas económicas de carácter ortodoxo y la tasa de inflación se empieza a elevar nuevamente, alcanzando la cifra de 63.7% en 1985, de 105.7% en 1986, y de 159.2% en 1987 (Banco de México, Indicadores Económicos).

En la tercera fase de la lucha contra la inflación, se combate la ortodoxia económica con una política heterodoxa, en la cual se hace descender el incremento anual de precios de 1988 a solamente el 51.7%.

c) En el descenso del déficit financiero del sector público, como porcentaje del PIB, se observan tres fases: en la primera etapa disminuye de 16.9% en 1982 a 8.6% en 1983 y a 8.5% en 1984. En este momento se entra en la segunda fase, el déficit empieza a incrementarse de 9.6% en 1985, a 16% en 1986 y 16.1% en 1987. En 1988, se ingresa a la tercera etapa en la que el déficit baja a 12.3% del PIB (Indicadores Económicos del Banco de México), porcentaje muy elevado para los defensores del presupuesto equilibrado. Es importante señalar que el déficit en el sector público es consecuencia del pago de intereses de la deuda pública interna y externa. Los ajustes del presupuesto tienen sus repercusiones en los gastos de capital, en 1982 representaban el 10.2% del PIB y en 1988 solamente 4.4%. En este sexenio el recorte en la economía recae en forma desproporcionada en la formación de capital, con graves consecuencias para el país.

El crecimiento en este sexenio resulta ser prácticamente nulo para el PIB, en este sentido, la tasa de crecimiento porcentual anual promedio del PIB entre 1983 y 1988 es de 0.1%. Este "crecimiento cero" tiene como contexto una disminución gravísima de la inversión pública, la cual tiene un decrecimiento anual promedio

10.7%, frente a un decrecimiento de 0.5% en la inversión privada (Indicadores del Banco de México).

Con respecto al salario mínimo, éste alcanzó un nivel histórico en 1976; sin embargo, a partir de ese año empieza a declinar, incluso con el *boom* petrolero. No obstante, en 1983 la situación salarial se vuelve difícil, la política de austeridad del presidente De la Madrid consideraba que la restricción salarial controlaría la inflación. Los mecanismos utilizados en el control salarial hasta 1982 se fijaban con base en la pérdida del poder adquisitivo en el periodo inmediato anterior. Así, las negociaciones salariales estaban en función del porcentaje de incremento en los precios y los salarios. No obstante, desde 1983 se asiste a un cambio en la regulación salarial; ahora las revisiones se realizan conforme a la inflación esperada, sin embargo, para desgracia de los asalariados, la inflación que se esperaba era mucho menor a la inflación efectiva. El salario real de la clase trabajadora se ve muy deteriorado. Desde 1983, el incremento al salario mínimo está muy por debajo de los aumentos de los precios. Esta política de restringir el salario termina por perjudicar a los empresarios en su conjunto. Se presenta entonces una reducción de la demanda efectiva y un descenso de los beneficios, a excepción de las empresas que trabajan para el mercado externo. Los que defienden el corte salarial olvidan que los salarios de los trabajadores no solamente son un costo de producción, sino un componente importante de la demanda agregada. Parece ser que este fenómeno económico no lo comprenden los teóricos de la austeridad, quienes continuaron imponiendo topes a los incrementos salariales. Lo que sucede es que disminuye la demanda, estrangulando el mercado interno y restringiendo la producción y el empleo.

El desempleo es el resultado de la baja en la actividad económica, las políticas de austeridad y el crecimiento de la fuerza de trabajo. La tasa de desempleo alcanza alrededor de 4% a mediados de la década de los ochentas. Paralelamente se desarrolla de manera explosiva un sector informal conformado por trabajadores subocupados de muy bajo nivel de calificación: miles de seres humanos se

convierten en vendedores ambulantes y ofrecen todo tipo de servicios; conforman un enorme sector de la economía informal que trata de sobrevivir a la crisis.

En 1976 los salarios representaban el 40.3%, durante el sexenio del auge petrolero mientras que en 1982 su participación era de 35.3%. En 1986 solamente representaban el 28.4%. En otras palabras, aun con el auge petrolero, los asalariados perdieron aproximadamente 12 puntos de su participación porcentual en el PIB.

En julio de 1986, el secretario de Hacienda de México entrega una Carta de Intención al FMI. En ésta se esboza un nuevo programa económico, denominado PAC, orientado al crecimiento y a reformas estructurales, que entró en vigor en junio de 1986. La puesta en marcha de este nuevo programa solicitó el apoyo en el aspecto financiero del FMI, a través de un Convenio de Crédito Contingente. Estas propuestas de la política económica a seguir se encontraban en la ruta del liberalismo doctrinal y puso énfasis en la privatización de la economía, la apertura comercial, la libertad cambiaria y el fomento a la inversión extranjera.

En términos de la “desincorporación del aparato estatal”, la que se refiere a la fusión y/o liquidación de las empresas estatales no prioritarias o estratégicas, se señala que se lograron avances muy importantes. Así, de 1,155 empresas y organismos públicos, a mediados de 1986 quedaban solamente 697.

La apertura comercial, se decía, mantendrá el proceso de liberalización, evitando reducir los sesgos en contra del incremento de las exportaciones. En noviembre de 1985, el gobierno anuncia la decisión de continuar con los mecanismos necesarios para ingresar al GATT. Se llevarían a cabo todos los artificios necesarios para impulsar el crecimiento de las exportaciones no petroleras.

En materia cambiaria, se afirmaba que era necesario continuar con la política de mantener el acceso al mercado de divisas para lograr su unificación.

La inversión extranjera se debía promover, en particular cuando se orientara a los mercados de exportación.

Los representantes del gobierno, de los obreros, de los campesinos y de los empresarios decidieron firmar el Pacto de Solidaridad Económica. En éste se comprometió a los obreros a disminuir o moderar severamente sus pretensiones de aumento salarial. Los campesinos tenían que aceptar sus precios de garantía, manteniéndose en los niveles reales de 1987. Los empresarios, por su parte, aprobaron que se acelerara la apertura comercial; dentro de este marco los dueños del capital moderarían sus utilidades, también se habría logrado mayor competitividad y un incremento de la productividad.

El gobierno se vio obligado a hacer disminuir el tamaño del sector público, haciendo más racionales las estructuras administrativas y acelerando la política de separación del aparato estatal de las empresas que se consideren no prioritarias ni estratégicas.

El Pacto de Solidaridad tuvo dos fases: en la primera se intentó corregir los desequilibrios existentes entre los diferentes precios, tratando de lograr el nivel “normal” o de “equilibrio”.

En la segunda etapa, una vez que se hubieran encontrado los precios de “equilibrio”, al final de cada mes se acordaría la proporción en que se incrementarían al mes siguiente los precios clave de la economía: salarios, tipo de cambio, precios y tarifas del sector público.

La primera fase del pacto comprendía desde su firma, el 15 de diciembre de 1987, hasta el 28 de febrero de 1988: la segunda se amplió más allá del final del sexenio de Miguel De la Madrid. Los resultados fueron muy positivos en la lucha antiinflacionaria, ya que la inflación descendió de manera gradual, alrededor del 15% mensual en los meses de diciembre de 1987 y de enero de 1988. En noviembre de 1988, último mes del gobierno del presidente De la Madrid, la

inflación aumentó ligeramente situándose en un 1.3% (indicadores Económicos Banco de México).

Los salarios durante 1988 fueron revisados dos veces, primero aumentaron 20% (el 1º de enero) y luego 3% (1º de marzo). Así, en diciembre de 1988 fue 31.1% mayor al vigente, en promedio, durante diciembre de 1987. En términos generales el nivel promedio nominal durante 1988 un 87.6% superior al de 1987, no obstante, en términos reales el salario experimentó una caída de 12.7% en el año.

Finalmente, en este aspecto salarial durante la década de los ochenta la relación entre el aumento al salario mínimo y la inflación nunca habría alcanzado un coeficiente tan bajo como durante la fase del Pacto que se inicia en marzo de 1988. La introducción de la concertación, sin abandonar la ortodoxia a ultranza, explica el éxito de la lucha antiinflacionaria en México en el último año del sexenio de Miguel De la Madrid.

Este sexenio del que hemos venido hablando se caracterizó por imponer una política de estabilización de corto plazo siguiendo los lineamientos del FMI, además hizo hincapié en la necesidad de reorientar el aparato productivo con el objetivo de promover una inserción “eficiente” del sector industrial dentro de las corrientes del comercio internacional, fortaleciendo los lazos comerciales en el exterior y por tanto con la economía mundial.

Los lineamientos más importantes del Banco Mundial eran: apertura comercial, tipos de cambio realistas, fijación de precios, reformas al gasto público, venta y liquidación de numerosas empresas estatales, elevada flexibilización en los salarios y en la organización del trabajo, fomento a la inversión extranjera, etc.,

Estos nuevos proyectos de modernización, reconversión industrial y cambio estructural corresponden a lo que se ha denominado la instrumentación del nuevo patrón de acumulación, el cual, según Carlos Valenzuela, es secundario-exportador. Este modelo consiste en la sustitución de las exportaciones primarias y petroleras por la exportación de productos manufacturados. Así el aparato

industrial se enfrenta en los mercados extranjeros con la competencia de los países industriales. Es necesario producir bienes de capital con precios inferiores. La sustitución de exportaciones está condicionada por hacer más racionales los procesos productivos y por tanto realizar innovaciones con métodos más eficientes que se llevan a cabo en los países industrializados. Esta política tiene como base el bajo costo de la mano de obra. El modelo secundario-exportador trata de resolver los problemas de la balanza de pagos mexicana a través de la exportación masiva de algunos productos manufactureros como textiles, electrónica, etc, hacia los países centrales.

Dentro de este modelo, el economista Balassa defensor del liberalismo comercial propuso las siguientes medidas de política económica:

a) En materia de tipo de cambio la política debía de estar orientada hacia la reducción de una inclinación antiexportadora del sistema de incentivos, también debía de disminuir la protección hacia las importaciones, conforme se devaluaba el tipo de cambio.

b) En el asunto de la política comercial se trataría de reducir el amparo excesivo y disminuir el sesgo contra las exportaciones manufactureras y primarias. Se sugería anular la prohibición de importar y disminuir las barreras arancelarias.

c) Con respecto al papel que correspondería al sector público y privado se hicieron las siguientes propuestas:

1) *Aminorar el déficit del sector público. Se consideraba necesario reducir el tamaño de la burocracia gubernamental. No sustituir las plazas de los empleados que renunciaran por cuestiones de edad, salud.*

2) *Descender la ayuda al consumo porque el precio de muchos bienes y servicios públicos se situaban muy por debajo del costo de producción. En el caso de la CONASUPO sus productos recibían un subsidio muy alto.*

- 3) *La disminución del déficit del sector público se hubiera podido obtener, según se afirmaba, eliminando los créditos preferenciales, porque este financiamiento conllevaría a importantes distorsiones en la asignación de capital.*
- 4) *México debería de introducir la modalidad de desarrollar mercados financieros de corto y largo plazo.*
- 5) *Incrementar el programa de privatización de empresas públicas.*
- 6) *Liberar precios y modificar la legislación laboral.*
- 7) *Modernizar las reglamentaciones en relación con la inversión extranjera.*

Tenemos así que el rápido proceso de liberalización comercial, resultado de la incorporación de México al GATT a mediados de 1986, iba a estimular, según se creía, el crecimiento económico y elevaría la eficiencia de la planta productiva.

Durante el sexenio de Miguel De la Madrid la productividad se encontraba en decadencia. El tipo de cambio real y los salarios reales fueron los conductos que se utilizaron para alcanzar la competitividad externa. Es decir, la economía mexicana se orientó hacia el exterior, con el objetivo de producir para el mercado mundial, aprovechando el bajo nivel salarial y un peso fuertemente subvaluado.

En este sexenio el comportamiento del *sector externo* fue el siguiente:

- a) *La tasa de apertura externa no fue muy elevada: entre 15% y 18% (exportaciones/PIB).*
- b) *Las exportaciones tuvieron altibajos y terminaron, en 1988, a un nivel inferior a la de 1982.* Los excedentes de la balanza comercial se obtuvieron gracias a una contracción de las importaciones, que siempre fueron menores a las de 1982, con la excepción de 1988, debido a la aceleración de la apertura comercial y la disminución de la subvaluación del peso. El acortamiento de las importaciones recayó sobre los bienes de capital destinados a la industria manufacturera,

afectando el llamado proyecto de reconversión industrial, que tenía como base una mayor eficiencia y productividad.

3.3 La industria mexicana en la década de los ochenta del siglo XX

La reestructuración implicó, en primer lugar una merma importante de empresas así como también de trabajadores, es decir, se transitó hacia casi el desvanecimiento del Estado en el sector manufacturero, así tenemos que

una reducción de más de 70% de las empresas y organismos coordinados por la SEMIP y, en segundo, la reducción en cerca del 35% del empleo y más de 30% de la producción manufacturera estatal. Esto significa que la presencia estatal en la industria manufacturera no petrolera se reduciría cerca de 6%, porcentaje básicamente similar al del promedio 1965-1975. Además, la venta de empresas paraestatales implicó la desaparición de la participación del Estado en su totalidad de los mercados, de bebidas sin alcohol, de productos de minerales no metálicos, textiles de fibras blandas, aparatos electrodomésticos, vehículos automotores para menos de diez personas, autopartes, productos farmacéuticos, petroquímicos secundarios y máquinas-herramienta. Esto significa que la producción manufacturera del Estado tiende a concentrarse cada vez más en la producción de algunos insumos de uso generalizado y bienes de consumo masivo y de capital.²¹³

En 1984 aparecen aparentemente los primeros síntomas de recuperación, sin embargo ésta no es duradera, puesto que no hay que olvidar que México se desenvuelve su economía en un sistema capitalista, con problemas estructurales muy profundo; veamos:

los primeros signos de recuperación económica (el PIB crece a una tasa 3.5% mientras que en el año anterior había decrecido 5.3%) y se produce la expansión de la inversión privada a una tasa de 9%. Sin embargo, esta incipiente recuperación, que el gobierno pareció interpretar como “el comienzo del muy esperado proceso de crecimiento económico encabezado por las exportaciones y la inversión privada” no resiste, como señala Ros, un examen detallado. Al analizar las tasas de crecimiento anual (1984) por sector, puede apreciarse que <<aparte de un progreso lento de la industria alimentaria tradicional[...] y de las mayores exportaciones de algunas industrias con muy baja capacidad productiva (cemento y acero), el repunte industrial se concentró principalmente en la industria automotriz. Casi todo lo demás continuó decayendo o se estancó.[...] La industria alimenticia presentó un

²¹³ María Amparo Casar, “Empresarios y Estado en el gobierno de Miguel de la Madrid: en busca de un nuevo cambio”, *México, auge, crisis y ajuste*, FCE, México, 1992, p. 299.

crecimiento de 2.8%, la del cemento, vidrio y otros productos no metálicos 8.9%, la del acero, 13% y la de automóviles 26.6%. Lo preocupante es que el auge de la industria automotriz tuvo su origen en las iniciativas fiscales aprobadas a partir de 1983 que incluían incentivos a la inversión privada consistentes en depreciación acelerada (75% en 1984, 50% en 1985 y 25% en 1986), que fueron aprovechadas por los empresarios principalmente para renovar su acervo de automóviles. El incremento de las ventas de vehículos encabezó, entonces, la recuperación de la industria automotriz y explica buena parte del aumento de la inversión privada. De hecho, cuando de ésta se deducen las compras de vehículos, el aumento de la inversión privada es de sólo 3.2%>>.²¹⁴

*Un notable desempeño tuvo la industria manufacturera, “las exportaciones manufactureras, que pasan de 3018 millones de dólares en 1982 a 11 616 millones en 1988, modificando radicalmente la estructura de las exportaciones. Así, mientras en 1982 más del 75% de las exportaciones eran petroleras y sólo 14.2% provenían de la industria manufacturera, en 1988 sólo 32% de las exportaciones eran petroleras y 56% provenían de la industria manufacturera”.*²¹⁵

Las ventas al exterior de la industria manufacturera, en particular la industria ensambladora de automóviles y motores, consolidó su supremacía. La siguieron, en orden de importancia, la industria química, de alimentos, bebidas y tabaco, maquinaria y equipo, minero metalúrgica y la industria siderúrgica.

El auge de las exportaciones manufactureras se explica por el dinamismo de la industria maquiladora. En particular las industrias de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, equipo de transporte, maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos. El resto de las ramas estaban en crisis y se recurrió a despidos masivos; el sector de las maquiladoras tuvo un auge en los últimos tres años del sexenio de Miguel De la Madrid, resultado de la devaluación del peso con respecto al dólar y debido a que México era uno de los países con más bajo costo salarial. Podemos afirmar que este presidente hizo todo lo posible por mantener un peso subvaluado entre 1985 y 1987.

²¹⁴ *Ibid.*, p. 303.

²¹⁵ Héctor Guillén Romo, *op. cit.*, p. 123

No debemos pasar por alto el contexto exterior. La economía mundial durante la década de 1980 se encontraba en el fin de la larga fase expansiva, posterior a la Segunda Guerra Mundial. Las innovaciones en la nueva revolución tecnológica, la era de la microeléctrica, la reestructuración del capitalismo y del mercado mundial, la recomposición entre las clases y las naciones eran fenómenos evidentes. En economía, a este nuevo panorama se le denomina crisis. México, “frontera de los pobres del mundo con Estados Unidos, el más rico y poderoso entre los ricos, vive esta crisis con una intensidad particular. El capital y su Estado, [...] están tratando de organizar su salida de la crisis a través de una reestructuración de su economía, de una nueva inserción en el mercado mundial y, en consecuencia, un nuevo modo de dominación”.²¹⁶ Con el estallido de la crisis, a mediados de 1982, se presenta el agotamiento de las condiciones materiales del pacto social; sin embargo, ya se habían presentado algunos anuncios desde la primera inflexión en la curva salarial en 1977 y también un descenso en los porcentajes de los incrementos de la productividad.

El gobierno da como respuesta a esta crisis el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. La nación necesita cambiar el rumbo; ahora es fundamental exportar y desplazar las exportaciones de los productos primarios y el petróleo a las manufacturas. El reto es entrar hacia una nueva fase de desarrollo del capitalismo mexicano. Esta situación es muy urgente, porque se ha agotado el dinamismo de la fase precedente, y también se está ensanchando la brecha tecnológica con Estados Unidos y los países industrializados.

El proyecto proponía superar los desequilibrios externos acumulados, no obstante, se consideraba que existía el riesgo de acentuar o engendrar otros. Sus promotores utilizarían una nueva inserción del país en el mercado mundial. Entre las ventajas con las que contaban se encuentran la fuerza de trabajo mexicana con bajos salarios, flexibilidad y capacidad técnica. Los proyectos

²¹⁶ José Valenzuela Feijóo, *El capitalismo mexicano en los ochenta*, Ediciones Era, México, 1994, pág. 11.

gubernamentales fijaron la participación del salario en un 27% hasta inicios de la década de los noventas.

La flexibilización del trabajo por el capital, ahora estaba afianzada por el escaso o nulo control de los trabajadores sobre los procesos productivos en las nuevas plantas (reglamentos de trabajo, intensidad, concordancias, permutas de tarea), situación a la vez avalada por el bajo nivel de organización, la sujeción de los sindicatos oficiales y la tensión de la desocupación sobre el mercado de trabajo.

La tendencia hacia la integración del territorio mexicano con Estados Unidos, se convirtió en una de las

ventajas comparativas hacen de México, para las transnacionales y sus proyectos de “descentralización” o “redespliegue industrial”, una plataforma de exportación ideal. Estos es verdad sobre todo para las inversiones de capital estadounidense [...] En los años recientes se han establecido nuevas plantas de Nissan en Aguascalientes, de la Ford en Hermosillo y Chihuahua, de la General Motors y la Chrysler en Ramos Arizpe (Coahuila), de la Renault en Gómez Palacio (Durango). Igualmente reveladoras son las ventajas otorgadas para el establecimiento de una planta de la IBM, más allá de las concedidas anteriormente a sus competidoras[...] Estas industrias no son una simple prolongación y transformación de las tradicionales maquiladoras fronterizas, cuyo número y cantidad de personal empleado también se ha multiplicado en los años recientes ya no se trata de empresas de trabajo intensivas, como son las maquiladoras que fabrican productos o partes de productos con elevado contenido de trabajo vivo, sino establecimientos con capital intensivos [...] no son elementales sweat-shops que de un día a otro pueden llevarse sus maquinarias y levantar vuelo dejando sólo los galerones y trabajadores desocupados, sino establecimientos modernos que tienden a estimular el surgimiento de una red de subsidiarias y pueden dejar significativas derramas tecnológicas en la región donde operan.²¹⁷

La tecnología y organización del trabajo de estas plantas se encuentran al mismo nivel que sus matrices en los países de origen.

Los autores del proyecto de integración no veían en el campo externo la competitividad creciente en el mercado mundial, ni el estrechamiento relativo de los mercados para las líneas de exportación, ni el descenso de las relaciones comerciales con los países centrales, en momentos de crisis, mismo que a su vez afecta las exportaciones de los países periféricos. En el aspecto interno se apreció

²¹⁷ Valenzuela Feijóo. *El capitalismo mexicano en los ochenta*. Ediciones Era. México. 1994. p. 15.

la baja productividad social del trabajo en México y el débil dinamismo del crecimiento; el agotamiento en el ahorro interno privado; la precaria formación de capitales; la propensión a la fuga de capitales; la heterogeneidad de la planta productiva con rubros de tecnología muy avanzada y grandes sectores rezagados; el insuficiente control de calidad, tanto de fabricantes y trabajadores como de vendedores y consumidores, colocando a las mercancías mexicanas en desventaja frente a las severas normas de calidad internacionales; la ausencia de verdaderas redes de comercialización internacional y un sector muy fuerte de transnacionales. Punto de inflexión para los aspectos externos e internos resulta el grave peso de la deuda externa y su servicio, lo cual es suficiente para poner en duda cualquier proyecto de recuperación de la economía.

La culminación del sector paraestatal termina en 1984.

La dimensión del sector paraestatal México en 1984 —excluidas las entidades financieras y los fideicomisos así como las instituciones de salud y educación— está dada por un universo de 498 empresas de las cuales [...]la mayoría (65.9%) se concentra en la industria manufacturera, siendo que el conjunto de los servicios comprende 16.0% de las empresas, la minería 9.4% y las actividades comerciales 8.7%.²¹⁸

Al conjunto de las empresas manufactureras correspondían

328 empresas que componen la industria manufacturera estatal presentan una estructura en la que el mayor número de entidades (59.4%) corresponde a las actividades de alimentaria (alimentos, bebidas y tabaco) y metalmecánica. De hecho, ésta última asume mayor relevancia si se considera que, de las 113 empresas de la actividad alimentaria, 67 son ingenios azucareros y 19 empresas pesqueras. Este dato redimensiona, en términos de número de empresas, a la actividad dedicada a la química, derivados del petróleo y productos de hule, que cuenta con 39 empresas.²¹⁹

La participación directa del Estado mexicano en la minería y en la industria manufacturera se incrementó de manera sostenida de 1960 al bienio de 1983-1984; aun con la exclusión de los monopolios estatales de extracción de petróleo crudo y gas natural, la elaboración de productos derivados y petroquímicos básicos y la generación de energía eléctrica para el consumo público.

²¹⁸ María Amparo Casar y Wilson Peres. El estado empresario en México: ¿agotamiento o renovación? México, Siglo Veintiuno Editores, 1988, p. 32

²¹⁹ Ibid., p. 174

En la industria manufacturera, entre 1938 y 1984 la presencia del Estado es superior al 16%, pero si excluimos los productos de origen petrolero se reduce a un 8% (INEGI).

En 1983, el Estado participaba en la producción de todo tipo de bienes que proveía la industria manufacturera (de consumo final no duradero, de consumo duradero, intermedios y de capital).

La industria estatal se encontraba concentrada en la producción de insumos de uso generalizado y en algunos bienes de consumo básico; sin embargo, no era dominante en ningún tipo de bien, excepto en los derivados del petróleo y la petroquímica básica. Incluso en los insumos intermedios, la presencia de la industria estatal es de sólo 15% en el total nacional.

Para 1983 el Estado mexicano era un proveedor de insumos de uso generalizado para la industria y la agricultura, con una presencia reducida, pero creciente, en algunos bienes de consumo final masivo. La producción de bienes de capital ha estado presente desde los años cincuentas pero sin que la asistencia estatal llegue a ser significativa en términos agregados. La producción de bienes de consumo duradero alcanzó un nivel importante en los setentas y se reduce sensiblemente a partir de 1983. Tenemos así que el Estado participaba en 17 ramas industriales con menos del 5% de la producción, y en su conjunto sólo alcanzaban 5.5% de la producción estatal. En el Estado, la producción de insumos en plantas de elevado tamaño operaban con una fuerte intensidad de capital y en un marco de alto grado de concentración técnica. El tamaño medio del establecimiento en la industria estatal era muy superior al tamaño medio del establecimiento en la industria mexicana no petrolera.

En 1982, la mayor concentración en la industria estatal no petrolera —según Wilson Peres—, es en bienes de capital y la menor en bienes de consumo final.

Para principios de los años ochentas el Estado mexicano era un productor de cierto grado de importancia de insumos industriales para uso difundido en la

industria y en la agricultura, y tenían un peso importante en la producción de algunos bienes de consumo masivo no duradero. La industria estatal no competía con la privada; la complementaba. Este tipo de empresa se encontraba concentrada en un núcleo de pocas actividades que producían en condiciones de monopolio u oligopolio y con plantas de elevado tamaño y alta intensidad de capital. Esta industria estaba conformada con una reducida integración entre sí y con el resto de la industria nacional.

Wilson Peres rechaza la tesis del gigantismo del Estado y del conjunto del sector paraestatal por el resultado obtenido en variables como producto, formación de capital, empleo y gasto público.

Es importante mencionar que, “la industria estatal no petrolera generaba 27 000 empleos en 1960, cifra que se eleva a 219 000 en 1984; la industria de los derivados del petróleo y la petroquímica básica aumenta su empleo de 14 000 a 61 000 en el mismo periodo”.²²⁰

La productividad media del trabajo en la industria estatal entre 1965-1981 es superior al de la industria mexicana de capital privado. Este factor en la industria estatal estaba acompañado de una mayor intensidad de capital; es decir, el obrero de este tipo de empresa era más productivo, es decir, trabajaba con más maquinaria y equipo que el promedio de la industria nacional. En este sentido, no existían elementos que pudieran afirmar la ineficiencia de la industria estatal.

La industria estatal superaba al promedio de la industria nacional en relación al dinamismo del empleo y la producción en el periodo comprendido entre 1975-1981. El dinamismo de la productividad se vuelve negativo en 1981-1983. Ver cuadro 1.

²²⁰ *Ibid.*, pág. 80-81.

Cuadro 1

Dinamismo de la producción bruta, el empleo y la productividad

Excluidos derivados del petróleo y petroquímica básica	Industria 1975 - 1981	estatal 1981-1983	Industria 1975-1981	mexicana 1981-1983
Producción bruta	11.8	-7.1	6.5	-5.3
Empleo	9.3	-0.4	3.9	-5.0
Productividad	2.5	-6.7	2.6	-0.3

Fuente: Cálculos realizados por Wilson Peres a partir del Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Producción del Sector Público y VIII, IX y X Censo Industrial. Tasas acumulativas anuales (primera diferencia logarítmica).

Las exportaciones manufactureras estatales experimentaron una verdadera petrolización. Se observa una caída de la participación estatal en las exportaciones manufactureras no petroleras a partir de 1981. Así, en el año 1981 la participación de las empresas públicas en las exportaciones manufactureras era de 40.7% y en 1985 de 28.8% (Indicadores del sector externo, Núm. 90). Ver cuadro 2

**Cuadro 2. Estructura de las exportaciones manufactureras públicas.
(porcentajes)**

	1981	1985
Alimentos, bebidas y tabaco	14.9	1.5
Textiles, ropa y cuero	3.7	0.9
Productos de madera	0.0	0.1
Papel, imprenta y editorial	0.1	0.0
Derivados del petróleo	48.8	68.5
Petroquímica	10.6	2.7
Química	12.5	8.6
Productos de plástico y caucho	0.0	0.0
Productos de otros minerales no metálicos	0.9	3.0
Siderurgia	1.8	6.2
Minero metalurgia	0.0	0.4
Productos metálicos, maquinaria y equipo	6.6	7.8
Otras industrias	0.1	0.2
Total	100.0	100.0
Total excepto derivados del Petróleo y petroquímicos	40.7	28.8

Fuente: Para 1981 y 1985, *Indicadores del Sector Externo*, núm. 90.

En 1982 Dehesa afirmaba que: las empresas industriales del estado realizaron en 1980, el 75% de las importaciones del sector público, ello explica el déficit comercial manufacturero y del conjunto de la economía. El déficit se localiza principalmente en bienes intermedios y de capital. En 1980 PEMEX y CFE realizaban más del 50% de las importaciones de bienes intermedios y de capital del sector público y el 15% de la importación nacional de estos bienes.

De lo anterior podemos inferir que al principio de los años ochenta en el sector paraestatal había una elevada propensión importadora de las empresas públicas, en particular de las más grandes. Se puede afirmar que, entre 1981 y 1983, las compras de productos manufacturados del sector industrial paraestatal tuvieron un valor equivalente al 37% del PIB manufacturero.

De acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982, se consideraba que las empresas públicas industriales se expandirían a un ritmo de 32% de la formación bruta de capital fijo nacional. Es importante señalar que las empresas industriales del Estado mexicano mostraron eficacia para alcanzar metas económicas y sociales; sin embargo: “no pudieron afrontar un conjunto de objetivos incompatibles entre sí sin llegar a un insostenible endeudamiento externo y a un aumento importante de su carga sobre el presupuesto del gobierno federal. En este sentido, el haber sido eficaces instrumentos directos de la política industrial deterioró fuertemente su capacidad futura de continuar desempeñando tal papel”.²²¹

En el aspecto de la desincorporación de las empresas estatales encontramos las siguientes fases:

La primera etapa comprende los años 1983 y 1984; está conformada por la venta de ocho empresas entre las que destacan: Vehículos Automotores Mexicanos (VAM), Renault de México y Cigarros la Tabacalera Mexicana; la liquidación de diez empresas, la cancelación de tres proyectos, y la resectorialización de otras diez.

La segunda etapa va del 6 de febrero de 1985, cuando culmina el proceso de reestructuración, y se cierra a principios de 1986 con la venta de 52 empresas, 46 liquidaciones y transferencias de 7 empresas a diferentes estados.

En esta etapa se argumentó que la decisión de la venta de estas empresas obedecía a que no era indispensable la participación estatal en las mismas para

²²¹ María Amparo Casar y Wilson Peres, *op. cit.*, pág. 107.

lograr los objetivos globales de la política económica, y por tanto la presencia estatal no significaba nada.

Las empresas en venta desarrollaban actividades en los siguientes rubros productores de textiles, refrescos, electrodomésticos, cemento, papel, loza, auto partes, petroquímicos secundarios, electromecánica y minerometalúrgicos.

La tercera etapa se inicia con la declaración judicial de quiebra de Fundidora de Monterrey, S.A., que se da a conocer en noviembre de 1986. En este periodo se venden 81 empresas y se realizan, 46 liquidaciones y 3 transferencias a estados.

En esta tercera fase, son vendidas empresas que pertenecen a estos subsectores: siderurgia, producción de celulosa y papel, textiles, petroquímica secundaria, farmacéutica, química, máquinas herramienta, metalmecánica, azucarera y fabricación de camiones y autopartes.

En el conjunto de estas ramas destacan por su importancia en siderurgia, Fundidora Monterrey, el grupo Atentique en celulosa y papel, el grupo Rassini y Torres Mexicanas en la industria metalmecánica, Sosa Texcoco y Cloro de Tehuantepec en la química, algunas filiales de *Dina* en equipo de transporte, y las empresas de petroquímica secundaria (en especial Hules Mexicanos y Tetraetilo de México). En alimentos, destacan los nueve ingenios puestos a la venta y los once en proceso de liquidación, lo que implicó una reducción aproximada de 30% en la presencia estatal respecto a la actividad azucarera.

Finalmente, de un total de 412, quedan solamente 115 empresas. Las ventas más importantes de las empresas públicas se realizaron entre 1983 y 1984 cuando se vendieron las dos grandes compañías fabricantes de automóviles de pasajeros. Destacando Renault de México y Vehículos Automotores Mexicanos, en términos de liquidación encontramos a Uramex y Ayotla Textil.

Marcelo Sada afirmaba: que la fase de privatización puesta en marcha era un proceso muy simple,

“no pasa de ser una simplificación del aparato estatal” y que dicho proceso “carece de los elementos fundamentales para lograr los objetivos que esta medida puede y debe tener”. Para ellos, “es clara la intención de preservar el papel hegemónico [del estado] en la economía del país”. Concretamente, sostienen que “la reprivatización es todo un proceso de cambio en el orden económico y político por el cual se transfiere la economía en manos del estado, a particulares” y que “al no existir un proceso de cambio conceptual, fundamental para el ordenamiento de la economía, la reprivatización sólo será un movimiento temporal dictado por criterios, ciertamente económicos, pero de raíces pragmáticas muy circunstanciales, consecuencia simple de dificultades financieras”.²²²

La desaparición de la participación del Estado en las empresas implica el desvanecimiento del aparato estatal en los mercados de bebidas sin alcohol, productos de minerales no metálicos, textil, de fibras blandas, aparatos electrodomésticos, vehículos automotores para menos de 10 personas, auto partes, productos farmacéuticos, petroquímicos secundarios y máquinas-herramienta.

Ahora bien, los planteamientos centrales para hablar de la reducción del Estado eran los siguientes:

a) El denominado “gigantismo”. Esta crítica proviene en su mayoría del sector privado y también del extranjero. Sin embargo, como lo afirmaba Wilson Peres, la participación del estatal en variables como el gasto público, la formación bruta de capital fijo, el PIB, y el empleo no era significativas.

2) La tesis de la necesidad de disminuir el déficit del sector público. Sin embargo, de 1970-1984, la industria estatal no petrolera presentaba menos del 4% del déficit financiero del sector público y su carga sobre el déficit del gobierno federal era inferior al 10%. Además la industria petrolera era superavitaria. La industria eléctrica es la que más ha utilizado recursos fiscales.

3) La competencia desleal e ineficiencia, fueron argumentos sostenidos por el sector privado y algunos grupos de la burocracia del gobierno. En relación a la competencia se ha demostrado que sólo un escaso número de ramas pueden

²²² *Ibid.*, pág. 172.

competir con los otros grupos industriales. La ineficiencia está vinculada con el déficit de sus operaciones, sus directivos tenían una reducida capacidad técnica resultado de los criterios políticos que guían su reclutamiento, además el director concebía su puesto administrativo como pasajero, como un escalón más en su carrera política-burocrática, no se detienen a observar las preferencias del consumidor, no tenían objetivos claros, por las interferencias burocráticas o políticas se impedía tomar decisiones racionales.

Ahora bien, regresando al comportamiento de la economía mexicana encontramos que a fines de la década de los 80's, la estabilización de precios ocupó el primer lugar en la lista de prioridades de la política macroeconómica de México, a partir de que el alza de precios estuvo cerca de convertirse en la hiperinflación de 1987. La mezcla de las políticas fiscal y monetaria ortodoxa con la concertación de precios clave conforme a los sucesivos pactos debe considerarse un éxito indiscutible. A mediados de 1994, la inflación acumulada de los últimos 12 meses equivalía a la mitad de la observada en un sólo mes a finales de 1987. El objetivo de reducir la inflación se había alcanzado después de la larga crisis de 1980. El problema que persistía era el del crecimiento económico, el aumento del empleo y el incremento de los ingresos reales de la población.

A finales de esta octava década del siglo pasado, el sector externo en cuenta corriente presentaba un superávit entre 6% y 7% del PIB, le corresponde un exceso de gasto con respecto al ingreso del conjunto de los sectores público y privado. El desequilibrio se componía de un abultado déficit del ahorro privado y de una posición ligeramente superávitaria del sector público.

En este decenio de 1980 se recuperó el ahorro público, así en 1993 se excedió el gasto de inversión en más de un punto porcentual del PIB, así el Pacto de Solidaridad Económica, puso en marcha la subvaluación real del peso a fines de 1987, situación que fue disminuyendo de 1988 a 1990, y en menor ritmo, entre 1991 y 1993. “La combinación de una política cambiaria de este tipo con la conclusión acelerada del proceso de apertura a la competencia externa y con la

recuperación del ritmo de inversión y actividad económica condujo al deterioro del saldo comercial y corriente de la balanza de pagos”.²²³ Este panorama dio como resultado que la tasa de crecimiento resultara relativamente baja y frágil.

Una sobrevaluación del tipo de cambio real estimula el crecimiento de la demanda de bienes comerciables y hace más rentable la producción de los no comerciables. La determinación de un ritmo de crecimiento de la demanda agregada total implica un menor ritmo de crecimiento del PIB. Por otro lado una tasa de interés real elevada inhibe el crecimiento de la inversión.

Uno de los resultados de la forma que adoptó el proceso de ajuste y de estabilización de la economía mexicana es la caída de la tasa de ahorro privado. Durante la década de 1980 observamos una acelerada expansión de las exportaciones manufactureras, sin incluir las empresas maquiladoras, ello constituye un sesgo positivo desde el punto de vista del dinamismo de los mercados y del contenido tecnológico. Sin embargo, estaba presente, la caída del precio real del petróleo, porque en este decenio se redujo considerablemente la participación de las exportaciones petroleras en las exportaciones totales. ello constituye un sesgo positivo desde el punto de vista del dinamismo de los mercados y del contenido tecnológico.

No obstante, si bien estos avances son importantes, y parecen basarse en la modernización de las empresas, es evidente que su magnitud resulta insuficiente, para compensar la inevitable pérdida de mercado frente a las importaciones.

Diez años después de la crisis de la deuda, en un contexto de dificultades y costos sociales y privados, el sector secundario mexicano deja de ser una industria aislada de las corrientes del comercio mundial, producto del conjunto de regulaciones y medidas proteccionistas, para convertirse en una industria abierta a la competencia externa.

En la recuperación económica de 1989 a 1992 producto de la pérdida de la subvaluación cambiaria, cierto repunte de actividad interna y de recesión

²²³ Clavijo Fernando y Casar, José I. “Las restricciones al crecimiento de la economía mexicana y la necesidad de una política industrial para el fomento de la competitividad”. *La industria mexicana en el mercado mundial*. Editorial FCE. México. 1994, p. 429.

internacional entraña avances considerables en materia de competitividad industrial.

De manera paralela, producto de la apertura y de la evolución de las condiciones políticas macroeconómicas, las importaciones de productos industriales han aumentado de manera acelerada, ello dio lugar a un desequilibrio comercial. Este fenómeno del comercio de las mercancías industriales es el origen de este estado deficitario en cuenta corriente de la economía mexicana. La relación entre este déficit y la tasa de crecimiento de la economía mexicana, es donde están los principales problemas económicos de nuestro país en el corto y mediano plazo.

De un déficit en 1981 de más del 6% del PIB, durante el auge petrolero, la economía presentó un superávit en cuenta corriente de casi 4%, el cual vuelve a disminuir en -2% en 1986 como resultado del derrumbe del precio del petróleo. Posteriormente con la devaluación del 86', en 1987 se presenta un nuevo superávit y entre 1988 y 1992 el deterioro de la cuenta corriente ha sido constante, detectándose un -6% del PIB, similar al que se había registrado en 1981. (Banco de México)

Esta situación sugiere que durante este periodo, en particular en 1992, la relación entre la cuenta corriente y la balanza comercial, presenta un déficit que obedece a un exceso de las importaciones sobre las exportaciones. El resto de las transacciones corrientes se encuentran, en su conjunto en equilibrio.

En este año del 92', el deterioro de la balanza comercial con un déficit de los 20 000 millones de dólares es producto de dos hechos:

- 1) La reducción de los ingresos netos por la venta de petróleo al exterior a partir del 86', el superávit petrolero fluctuaba entre 6 000 y 9 000 millones de dólares anuales, en años anteriores al "choque" de 1986, dicho saldo se ubicaba entre los 15 000 millones de dólares anuales.

2) El saldo comercial de los productos industriales que presentaba un cierto equilibrio en 1987, pasa a un déficit de más de 27 000 millones en 1992. Si comparamos 1992 con 1981, que fue el último año del auge petrolero, encontramos un aumento del déficit industrial del 50%; el cual estaba vinculado a una tasa de crecimiento del 8%, mientras que el desequilibrio actual se presenta cuando la economía en 1992 crecía a un ritmo inferior del 3%.

El incremento de las importaciones manufactureras es el resultado del desmantelamiento de la protección que mantenía a las importaciones por debajo del que sería su grado de equilibrio en situación de comercio libre.

Es importante mencionar, en relación al mercado interno y a la competencia externa lo siguiente:

desde 1982 hasta 1988, el mercado interno se mantuvo estancado y observó contracciones absolutas por primera vez en decenios, en 1983 y de nuevo en 1986. En 1985 dio inicio un proceso de apertura a la competencia externa que habría de generalizarse a fines de 1987 y culminaría con la puesta en marcha del TLC en 1994. La competencia interna también habría de agudizarse notablemente en la segunda mitad del decenio como resultado de la privatización de la mayor parte de las empresas públicas y del conjunto de medidas que quedaron englobadas en el término de 'desregulación'. Por lo que hace a los precios relativos, las empresas debieron de adaptarse a una tasa de interés real positiva y alta; un salario real mucho menor que en el pasado; un tipo de cambio real subvaluado... unos precios de los bienes y servicios que vende el sector público que tienden a ser equiparables a los internacionales;... una reforma fiscal de gran envergadura.²²⁴

Los principales cambios en la industria mexicana en la década de 1980 son los siguientes:

- 1) Los diversos comportamientos de la industria por el proceso de apertura.
- 2) Se detecta un proceso de modernización que se expresa en incrementos de la productividad; teniendo como contraparte una deterioro de la capacidad de absorción de la industria.

²²⁴ Casar, I. José. "El sector manufacturero y la cuenta corriente. Evolución reciente y perspectivas" en *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*. FCE. México, p. 323.

3) Una internacionalización de la actividad manufacturera.

Desglosando lo anterior tenemos lo siguiente:

1) Heterogeneidad o diversidad de las respuestas a la crisis y al cambio estructural.

En el periodo comprendido de 1981-1985, se caracterizó por una fase de ajuste producida por el derrumbe del precio del petróleo y el comienzo de los cambios en materia de política comercial.

En el segundo periodo, 1985-1988 la consolidación de la reforma económica, control de la inflación y recuperación del crecimiento.

De 1981-1985, la producción industrial en su conjunto se mantuvo estancada, y la industria química creció a una tasa de más del 3% anual y la producción de maquinaria se contrajo 5%.

En el periodo de 1985 a 1988 la siderurgia y la automotriz crecieron con tasas de alrededor del 3% anual y la textil se contrajo a un ritmo similar. Posteriormente de 1988 a 1992 se detecta una recuperación notable del subsector automotriz con un 17.5% aproximadamente y de minerales no metálicos con un 5.3% aproximadamente. (Indicadores económicos del Banco de México).

En el decenio que comprende de 1981 a 1992, la industria mexicana tiene como marco la crisis de la deuda y se desenvuelve con una mayor especialización en la industria química y automotriz; en menor medida en la producción de alimentos; en particular las divisiones de metálicas y maquinaria se contraen en términos absolutos en este periodo.

Según Clavijo, a lo largo de la década de los 80's tomando en consideración tanto el mercado externo como el interno,

se observa nuevamente un fuerte avance de competitividad en la industria automotriz, en la del vidrio y en el sector químico-petroquímico, así como en algunas ramas de la industria eléctrica-electrónica (aparatos electrodomésticos y computadoras) y en la siderurgia, tanto de metales no ferrosos como de hierro y acero, rama esta última donde además, se observa un importante proceso de sustitución de importaciones; en cambio, en la industria textil, de equipo de radio, televisión y telecomunicaciones y de productos de plástico y de refinación de petróleo, la pérdida de mercado interno más que contrarresta las ganancias del mercado en el exterior, tanto en los casos en

que esas ganancias son considerables (productos de plástico y equipo de radio, televisión y telecomunicaciones) como en los que son secundarias (refinación y textiles). En el caso de varias ramas vinculadas a la producción primaria (carne, lácteos, pescados y mariscos) y en la confección de prendas de vestir, la pérdida de competitividad en el mercado interno se suma a la ya mencionada pérdida de participación en el mercado mundial. Por último en lo que hace a las ramas productoras de bienes de capital, se observa que entre los años 1980 y 1990 hubo una caída de la producción más intensa que la de la demanda interna.”²²⁵

El denominado proceso de internacionalización de la industria mexicana ha hecho que el coeficiente de exportaciones según José I. Casar pase de menos del 4% en 1981 al 12% diez años después. En el mismo periodo la participación de las importaciones en el abastecimiento de la demanda interna aumentó del 12.5% al 20%. El déficit comercial era de 18 000 millones de dólares, equivalente al 7.2% del PIB, en 1981 y en 1992 de 27 000 millones, o sea el 8.2% del PIB.

Durante la década de los 80's las líneas de la industria automotriz, cómputo, suministros eléctricos, siderurgia y del complejo químico presentan avances importantes en las exportaciones, sin embargo, se mantiene una relación de 40 y 80 centavos por dólar de importación. La marcha de estos subsectores va configurando el nuevo patrón de las exportaciones mexicanas. Es significativo, que las ramificaciones de la manufactura tradicionalmente exportadoras, como la textil, refinación de petróleo, frutas, legumbres, pescados y mariscos vieron mermado su desempeño durante toda la década de los 80's.

En lo que se refiere a las industrias importadoras netas su comportamiento en el octavo decenio del siglo pasado fue el siguiente: el panorama fue poco alentador de las 12 industrias comprendidas, 7 eran productoras de bienes de capital, actividades que tradicionalmente han estado rezagadas en México, aun comparándolas con países de desarrollo industrial similar. Los indicadores de modernización son pobres, sólo en el equipo electrónico se observaban ciertas manifestaciones de que se podría haber estado dando un proceso de especialización, aunque también es necesario aclarar que se producían algunos bienes de consumo. Ello permitía ocupar algunos puntos del mercado mundial.

²²⁵ Clavijo, Fernando y Casar, I. José. “Las restricciones al crecimiento de la economía mexicana y la necesidad de una política industrial para el fomento de la competitividad”. *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*. FCE. México. 1994, p. 438.

Es necesario señalar que las exportaciones ocurren casi generalmente en los sectores donde ha existido un proceso de modernización,

“al menos el 60 por ciento de las exportaciones tiene su origen en sectores que han avanzado en el proceso de modernización y dos tercios de ellas ofrecen oportunidades favorables en el mercado de Estados Unidos, ya sea por las propias tendencias de la competitividad de las empresas de ese país o porque el TLC implica un acceso a ese mercado en mejores términos que los competidores. La industria automotriz es, de lejos la de mayor peso en el grupo. La química, el acero y el vidrio han emprendido proceso de modernización importantes, pero deben de hacer frente a contrapartidas estadounidenses muy competitivas”.²²⁶

3.4. La Industria Mexicana en la Década de los Noventa del Siglo XX.

A principios de los años 90's la industria mexicana presentaba el siguiente panorama: “perspectivas relativamente favorables para un conjunto de industrias que tienen ante sí mercados dinámicos (automotriz, química y siderurgia, en particular), aunque todavía son deficitarias; un claro deterioro e inexistencia de procesos de modernización en un segundo conjunto de ramas (la mayoría de los bienes de capital, el sector textil y algunas industrias relacionadas con la producción primaria”.²²⁷

En México el proceso de reinserción internacional de la industria mexicana ha sido atormentado y costoso, porque despega de un marco de la crisis estructural y no presuponía una estrategia para reorientar la reestructuración productiva. “La inevitable especialización tanto en la industria como en otros sectores produjo la ruptura de múltiples cadenas productivas, debido a que comienzan a reasignarse los recursos productivos de acuerdo con las posibilidades de exportar y con la nueva realidad creada por la importación de insumos de mayor calidad y menor costo. Los problemas de aprendizaje colectivo, agudizados por el llamado *retiro* del Estado, afectaron a los agentes productivos (pequeñas empresas y

²²⁶ *Ibid.*, pág., p. 442.

²²⁷ Clavijo, Fernando y Casar, I. José. “Las restricciones al crecimiento de la economía mexicana y la necesidad de una política industrial para el fomento de la competitividad”. *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*. FCE.1994, p. 443.

trabajadores), menos aptos para modificar su trayectoria productiva, por lo que se presentan procesos de exclusión y polarización”.²²⁸

Así, la trayectoria industrial se empieza a modificar, en los 90's, se inician esbozos de nuevos patrones de funcionamiento, con un peso creciente de las exportaciones y las importaciones.

La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), acelera el proceso de orientación externa ya que da acceso preferencial a las exportaciones mexicanas convierte a México en uno de los principales mercados de Estados Unidos.

Dentro de este nuevo marco de reinserción de la economía mexicana, “las industrias ascendentes son: a) commodities industriales,²²⁹ esto es, las industrias intensivas en capital procesadoras de materias primas hierro y acero, químicos, plásticos, cemento, vidrio, metalúrgica básica no ferrosa, etc.); b) la industria automotriz y de autopartes; c) equipos y aparatos electrónicos (industria electrónica), y d) confecciones. Todas, excepto algunos de los subsectores de los *commodities* industriales aumentan su participación en el PIB y en las exportaciones con un balance comercial superávitario”.²³⁰

Por otro lado se han estancado la participación de dos tipos de industria: las que hacen uso intensivo de conocimiento tecnológico y servicios de ingeniería, que se encontraban articuladas con el complejo metal mecánico y logran modestos avances durante la sustitución de importaciones, tal es el caso de a) maquinaria y equipo no eléctrico, y b) aparatos electrodomésticos, ambos con déficit en sus intercambios externos. También han declinado las ramas tradicionales como textil y calzado, la industria de la confección se mantiene estancada, la participación de su producción, en el total manufacturero es débil, pero después de 1990 asciende muy rápidamente sus exportaciones. Es evidente el ascenso de la industria

²²⁸ Rivera Ríos, Miguel Angel. “ México en la economía global: reinserción, aprendizaje y coordinación” *Revista Problemas del Desarrollo*, Vol. 32, núm.127, octubre-diciembre de 2001 México, IIEc.-UNAM, pág. 87

²²⁹ Este concepto se tomó de Benavente (1996), quienes caracterizan a estas actividades, junto con la industria automotriz, como los ejes de la reinserción internacional de las economías más grandes de América Latina. Benavente, J.,G. Crespo, J. Katz y G. Stumpo, “La transformación del desarrollo industrial en América Latina”, *Revista de la CEPAL*, diciembre 1996.

²³⁰ Rivera Ríos. Miguel Angel. “México en la economía global: reinserción, aprendizaje y coordinación”. *Revista Problemas del Desarrollo*, vol. 32, núm. 127. México. IIEc-UNAM, octubre-diciembre, 2001. p. 87.

electrónica y de la industria automotriz. (Ver cuadro 3) En cuanto a la participación de los commodities industriales es estable, iniciaron su despegue a mediados de la década de los 70's. Estos grupos industriales tienen una base tecnológica madura que les da un carácter tradicional a su integración al mercado mundial, no gozan de los sistemas técnicos avanzados. Son industrias de proceso continuo, la producción no se organiza a través de encadenamientos productivos. Las novedades tecnológicas las adquieren en el mercado mundial. El aprendizaje de la nueva tecnología se efectúa a partir de la importación de maquinaria y equipo, incluyendo las denominadas plantas llave en mano, la firma de contratos de asistencia técnica con compañías extranjeras y la contratación de especialistas extranjeros. Estos fenómenos han sido planteados por Dahlman, Ross-Larson y Westphal, en 1988 y Amsden 1989. Esta situación proporciona a las empresas nacionales mayor autonomía, pero no existe una interacción directa, la eficiencia y la solución de los problemas operativos y organizativos, característicos de las industrias intensivas en escala dependen de la capacidad interna de las empresas.

Cuadro 3. Exportaciones e importaciones de las industrias ascendentes, 1980 y 1988

Industrias	Exportaciones 1980	Importaciones 1980	Saldo 1980	Exportaciones 1988	Importaciones 1988	Saldo 1988
Manufacturera	3 379 000	16 089 000	-12 710 000	12 287 487	16 743 945	-4 456 458
Confección	19 450	68 905	49 454	296 581	440 880	- 144 299
Electrónica	42 267	538 627	-489 359	1 242 771	5 014 952	3 772 181
Automóviles y autopartes	182 210	1 098 262	-916 052	4 867 532	2 663 566	2 203 966
Commodities industriales	220 360	990 096	-775 736	3 666 932	5 685 623	2 018 691

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI. *Agenda estadística de los Estados Unidos Mexicanos, 1980 y 1988.*

Los conjuntos automotrices que tuvieron su origen en la zona norte de México a partir de principios de la década de 1980, conforman otro de los ejes de la nueva modalidad de integración a la economía global. Las industrias terminales que corresponden al ensamble de motores, vehículos y la fabricación de partes y componentes, están articuladas en eslabones, redes, y su distribución espacial se ubica dentro de lo que se ha denominado la región urbana global propuesta por

Scott (1998). Los centros motores se encuentran en particular en California y Texas, sin embargo han surgido otros centros como Monterrey.

Estos núcleos se encuentran dispersos en los estados fronterizos de Estados Unidos y México,

“se extienden los encadenamientos productivos que unen empresas terminales, de partes, proveedores de servicios, consultoras, etc. La región se constituyó y funciona a partir de una lógica, global, ya que como respuesta a la presión de los productores japoneses, la automotrices estadounidenses asignaron a las plantas mexicanas un papel cada vez más importante en su estrategia de abatimiento de costos. El acceso a reservas de mano de obra barata fue el móvil inicial, pero pronto se desarrolló una relación más compleja entre los agentes productivos”.²³¹

Las filiales de las grandes empresas que ensamblan vehículos en México no transfieren conocimientos tecnológicos, porque no existe un concesionario local que asimile y organice estos conocimientos. No obstante en el abastecimiento de partes y componentes asisten simultáneamente empresas nacionales y extranjeras que interactúan en los modelos de aprendizaje y acuerdos contractuales.

La industria electrónica ocupa el tercer lugar en la integración de la industria mexicana a la economía global. En décadas anteriores esta rama realizó sustitución de importaciones, ahora realiza importaciones, la maquila de exportación fue desarrollándose hasta constituirse en el abastecedor interno. La producción de esta rama tiene el carácter de ensamble simple para la exportación. Existen algunas empresas extranjeras dedicadas a la producción de insumos avanzados.

Las teorías más importantes sobre la reinserción de la industria mexicana en la economía internacional son las siguientes:

a) Las tesis que consideran que la economía mexicana esta *maquilizada*. Las actividades de la industria que se destacan por su desempeño exportador no tiene

²³¹ *Ibid.*, p. 91

un dinamismo endógeno ni influyen en el aparato productivo, sus vínculos son muy precarios, los empleos que generan son de muy mala calidad y por lo tanto los salarios permanecen estancados. Esta corriente se opuso a la firma del TLCAN y consideran que la profundización de los lazos con Estado Unidos agrava más esta situación. Véase Huerta (1985), Saxe-Fernández (2000), Novelo y Salgado (1993), etc.

b) Las tesis optimistas, consideran que hay un cambio estructural, con la presencia de una mezcla de la expansión de las exportaciones y la creciente inversión extranjera, estos factores están ayudando a modernizar la industria. Estos autores instan a la importancia en el incremento a la productividad, la participación de la pequeña empresa y la expansión del empleo. Véase el Plan Nacional de Desarrollo, publicaciones de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

c) La tercera corriente afirma que han aparecido algunas de las bases de una inserción internacional pero que todavía no se consolidan. Es necesario el aprendizaje sin el cual el proceso podría estancarse. Lo más importante para estos teóricos es la necesidad de la articulación a encadenamientos productivos a nivel mundial; atraer la inversión extranjera es muy importante para lograr la integración, es fundamental una política de coordinación y aprendizaje, sin ello el proceso fracasaría. Véase Dussel (2000), Gereffi (2000), Dabat (2000), Basave (2000), etc,

La industria automotriz en México fue creada durante la sustitución de importaciones, su funcionamiento fue con un nivel controlado de obsolescencia; sin embargo la caída del mercado interno a principios de la década de los 80's, los problemas de los productores estadounidenses, por la competencia japonesa, determinó que la empresa no se consolidara, su nivel de competitividad fue muy limitado. Las inversiones de los norteamericanos no se realizaron porque tenían crecientes niveles de capacidad ociosa y esto impidió invertir en México.

En los años 80's se formó una nueva industria, empezaron a trabajar firmas nacionales y extranjeras, en la automotriz terminal no surgió un agente estrictamente nacional, pero en la producción de autopartes se desarrolló al lado de la maquila tradicional y de las industrias nacionales independientes, una nueva empresa mixta con mayor capacidad de aprendizaje tecnológico. En los inicios de la década de los 80's había una primera modalidad de asociación, en la cual las compañías terminales y los firmas nacionales realizaban coinversiones con el objeto de producir componentes para su exportación, o ser abastecedoras de plantas armadoras ubicadas en el territorio nacional, por ejemplo el caso de *Ford* con *Vitro* y con *Alfa*, también de *General Motors* y *Nissan* con otras corporaciones nacionales.

Otro aspecto de las sociedades terminales es la aportación de capital o equipo a las empresas nacionales para producir determinados componentes para el mercado mexicano o ventas al exterior en particular a Estados Unidos: firma de *General Motors* con *Condumex*, *Aralmex*, *Tebo* y *Tremec*.

Los estudiosos de esta temática coinciden en afirmar que han avanzado más tecnológicamente las empresas mixtas que las nacionales independientes y las maquiladoras, porque las primeras exportan más productos complejos y con un contenido técnico mucho mayor. Sus estrategias de tecnología están basadas en el aprendizaje. No obstante a pesar de los avances la fabricación de autopartes presenta dos obstáculos:

- 1) La muy limitada coordinación con el aparato productivo por el precario desarrollo interno de la industria electrónica que lograrían convertirse en proveedoras de insumos avanzados de las automotrices. Esta débil integración tiene su expresión en las barreras que enfrentan las empresas de auto partes, las cuales solamente producen artículos con muy bajo contenido tecnológico.

- 2) El personal que trabaja en estas compañías su nivel de calificación es muy insuficiente. Los grandes consorcios han superado esta limitante con sus propios programas de formación y calificación de personal. Existen grandes brechas entre

la mano de obra calificada y la productividad de las empresas integradas a los encadenamientos productivos, a las que están fuera de ellos. Solamente se podría superar este problema a través de programas de calificación y capacitación a nivel nacional lo cual supone destinar grandes recursos por parte del sector público y privado.

La industria electrónica su capacidad y método de coordinación entre ella misma ha sido menor a la automotriz. Su reinserción ha sido pasiva. Desde fines de los años 70's debido al contrabando y la apertura comercial se desarticuló esta rama, la cual había avanzado durante el proceso de sustitución de importaciones. La alternativa que tenían las empresas nacionales como *Majestic* de firmar convenios con empresas estadounidenses se cerró por la caída de estas compañías por la inclemente competencia japonesa. Por tanto se perdió la posibilidad de realizar una integración binacional semejante a la del sector automotriz.

Se puede decir que casi se llegó a la total desaparición de este sector, solamente aparecieron nuevos subsectores como los de fabricación de componentes sencillos para control industrial, cableado para telecomunicaciones y equipos de oficina que pudieron ser la base del resurgimiento de la industria. Dentro de este marco se lanzó el programa de Fabricación de Computadoras que trataba de establecer las bases de una novedosa industria con una significativa participación de capital y tecnología extranjera, con la posibilidad de que pudieran integrarse empresas nacionales.

Esta posibilidad quedó totalmente cancelada en 1985 con la apertura comercial y la nueva reglamentación de la inversión extranjera la cual tenía como objetivo atraer empresas como IBM. Con la firma del TLCAN llegaron otras empresas transnacionales que se establecieron en la zona metropolitana de Guadalajara.

La reunión de un número importante de filiales de empresas transnacionales, fue el primer paso para extender en México encadenamientos productivos con capacidad para el aprendizaje tecnológico y la transferencia de tecnología. También tomó el camino de integrar empresas nacionales o mixtas en estos

eslabonamientos, para que a través de las actividades de ensamble, se fueran convirtiendo en subcontratistas de empresas autónomas con vínculos más desarrollados con las compañías innovadoras que se encontraban en el mercado mundial. Este trayecto se materializó con la IBM, en la cual se desarrollaron círculos de proveedores domésticos para una cadena de mercancías, empezando por las más sencillas como gabinetes, chasis, empaques, etc. Este fue solamente un comienzo porque el proceso en la década de 1980 se estancó.

El factor adverso fue la debilidad ante la competencia internacional de la IBM, la que le asignó a México un papel de proveedor de mano de obra barata, dentro del marco de una táctica de sobrevivencia cuya base era el decremento drástico de costos. Esta respuesta era el resultado de la lentitud de que en México existiera una plataforma tecnológica que fuera capaz de llevar a cabo procesos más avanzados, como el diseño, programación y prueba de la mercancía. Ello no solamente fue resultado de la ausencia de personal altamente calificado, sino de que a nivel nacional no existía una política para desarrollar capacidades tecnológicas de vanguardia, a través de las cuales se impulsara a las compañías domésticas para la integración a los encadenamientos productivos. Así tenemos

“que tanto la industria automotriz como la electrónica estén basadas en una economía de bajos salarios revela que en el mejor de los casos el régimen de aprendizaje está en sus primeras etapas (Esa es la opinión tanto de CEPAL-Gtz 1998 como de Ramírez 1997) y que existe una interacción débil en la reproducción de la fuerza de trabajo. El reforzamiento de esta interacción nos remite de nuevo al desarrollo del sistema de educación y de formación de la fuerza de trabajo, que deberá complementarse con una política de elevamiento del nivel salarial que favorezca el aumento de la intensidad laboral.”²³²

De lo anterior se deduce que existe una fuerte tendencia hacia una reinserción eminentemente pasiva vinculada a formas de control concentrada en los encadenamientos productivos que se extienden hacia México.

3.5. El neoliberalismo en la economía de México 2000-2003.

Nuestro país como parte integrante de “las políticas aplicadas en Latinoamérica por el FMI han reducido dramáticamente el crecimiento y han aumentado la

²³² *Ibid*, pp. 98-99.

pobreza y el desempleo, según el economista estadounidense Joseph Stiglitz, Premio Nóbel de Economía 2001”²³³

De lo anteriormente expuesto podemos deducir que la economía mexicana complementaría un trienio de un tácito estancamiento, así:

“después de haber registrado un crecimiento promedio anual de 5.4% entre 1996 y 2000. El PIB se elevó 0.8% en 2002, mientras que para el 2003 se espera que se incremente alrededor de 1.5%. Este magro crecimiento resulta insuficiente para evitar nuevos descensos del empleo y frenar el deterioro del ingreso por habitante. En el resultado de 2002 se conjugaron la lenta evolución del consumo, el retroceso de la inversión por segundo año consecutivo y el mal desempeño de las exportaciones petroleras, que ha sido el impulsor fundamental del crecimiento de México en los últimos años. El marcado aumento del valor de las exportaciones petroleras y la disminución de las tasas de interés internacionales contrastaron con una situación externa desfavorable en general el comercio exterior prácticamente se estancó, aunque el mayor aumento de las exportaciones respecto de las importaciones favoreció la disminución del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos, que tuvo equivalió a 2.3% del PIB en 2002. Las exportaciones de la industria maquiladora (50% del total) se redujeron y ocasionaron cierres de plantas y cuantiosos despidos de trabajadores”.²³⁴

Estas paralizaciones de estas unidades económicas están estrechamente relacionadas con la poca demanda del mercado norteamericano, así como la transferencia de las operaciones a otros países, que resultan más convenientes por sus menores costos de producción. En relación a las “exportaciones petroleras se vieron favorecidas por las elevadas cotizaciones del crudo. En la cuenta de transferencia fue prominente el ascenso de las remesas de residentes en el exterior (1.6% del producto). La elevada inversión extranjera directa (13600 millones de dólares) facilitó financiar casi la totalidad del déficit en cuenta corriente”.²³⁵

²³³ S/A “Reducen el crecimiento, las estrategias del FMI: Stiglitz. *Excelsior*, 30 de junio de 2003. p. 3-F

²³⁴ CEPAL. <http://www.eclac.d/publicaciones/desarrolloeconomico/8/lcg2208/lcg2208e-mexico-preliminar.pdf>. 10/27/2003. p 1.

²³⁵ *Idem*.

CEPAL (2003), afirma que el empleo formal (asegurados del IMSS) se redujo en 2002 por segundo año consecutivo y la tasa de desempleo abierto se elevó a 2.7%. El sector informal absorbió parte de la mano de obra que no halló cabida en las actividades formales, lo que determinó un alto nivel de desempleo. La capacidad de la industria maquiladora disminuyó 10%, lo que correspondió a la pérdida de 120 000 puestos de trabajo.

La actividad económica mantiene una evolución pausada en los primeros meses de 2003, determinada fundamentalmente por el moderado crecimiento de la demanda externa y el bajo incremento de la inversión. De este modo se mantiene el débil crecimiento de la economía mexicana que se ha prolongado por tres años.

El leve crecimiento en el gasto, es el producto del comportamiento del consumo privado (1.2%), el cual a su vez contrarrestó la caída del público (-1.3); el privado sufrió los efectos de la pérdida de empleos formales y el bajo poder adquisitivo de la ocupación informal.

Durante el 2002, el crecimiento de la inversión en construcción (1.7%) fue insuficiente para contrarrestar la desplome del rubro de maquinaria y equipo (-3.7%). La inversión privada se contrajo 2.8%, mientras que la pública aumentó 7.3%. En el 2003 la CEPAL afirmaba que el

“El sector industrial en su conjunto se estancó. Arrastrando los efectos de la desaceleración de la demanda de Estados Unidos, la minería y las manufacturas decayeron (-0.3% y -0.6%), respectivamente, en tanto los sectores de producción no comerciables, como la construcción, electricidad, gas y agua, crecieron 1.7% y 3.8%. El crecimiento que observó la construcción se debe principalmente al dinamismo de obras públicas, relacionadas principalmente con el petróleo, petroquímica, electricidad y comunicaciones, lo que se prolongó en el primer trimestre de 2003, cuando el sector creció 1.8%....En 2002, la producción manufacturera disminuyó en 26 de las 49 ramas que la integran, siendo las mayores la textil (-6.2%), productos metálicos y maquinaria (-1.7%) y otras manufacturas (-2%)... En contraste con 2002, la industria automotriz declinó fuertemente en los primeros meses de 2003: la producción se redujo 14% debido a disminuciones de las ventas internas y de las exportaciones de 11.6% y 21%, respectivamente”.²³⁶

²³⁶Ibid. p. 6 - 7

Fue también significativo el declive de la industria maquiladora.

“Al finalizar 2002 el total de establecimientos de la industria maquiladora fue de 3248 unidades, 515 menos que el máximo alcanzado en junio de 2001. En general los cierres se asociaron a la baja demanda del mercado de los Estados Unidos, aunque en diversas oportunidades se trató de traslados de operaciones a centros de producción y encadenamientos locales.

La adecuación del nivel productivo de las empresas ante la menor demanda particularmente externa implicó el despido de un número importante de trabajadores, sobre todo en el sector exportador. La industria manufacturera registró el mayor número de pérdida de empleos (-5.9%) durante 2002 y en la industria maquiladora se perdieron 120 000 plazas²³⁷.”

La CEPAL, en su análisis continúa argumentando que número promedio de trabajadores asegurados en el IMSS se redujo en 2002 por segundo año consecutivo, al pasar de un promedio de 12540 millones en 2001 a 12435 millones en 2002, es decir, un descenso de 0.8%, o de más de 100 mil puestos de trabajo... se estima que las actividades informales absorbieron abundante mano de obra lo que habría explicado el relativamente pequeño incremento de la tasa de desocupación abierta, de 2.5% en 2001 a 2.7% en 2002. Así, la relación del número de desocupados que laboran menos de 35 horas a la semana con respecto a la población económicamente activa alcanzó 18.6%, nivel igual al de 2001. CEPAL, considera que de acuerdo con INEGI, “el primer trimestre de 2003 ingresaron a la economía informal 200 mil personas, acumulando 10.6 millones de personas en dicho sector (26.2% del total de la población ocupada en el país). [...] El empleo en la industria maquiladora [...] sufrió un retroceso [...] de 10%, [...] el número promedio de trabajadores en la industria maquiladora descendió de poco más de 1.2 millones a menos 1.1 millones”.²³⁸

Sin embargo, la “Universidad Obrera de México, sostuvo, en su más reciente informe mensual, que en el país existen 25.5 millones de personas ocupadas en la economía informal, lo cual es preocupante debido a que el repunte del empleo

²³⁷ Ibdid, p.7- 8.

²³⁸ Ibid. p 8

estable no se ve cercano. Raúl Lescas, catedrático de esa casa de estudios, puntualizó que ante este panorama, el gobierno foxista no tiene un plan y permanece en espera de que la economía estadounidense se recupere”.²³⁹

También es importante mencionar que

“ante un mercado debilitado y sin crecimiento y la disminución de las exportaciones, principalmente hacia EU, 35 de las 55 ramas que conforman la industria manufacturera registran niveles de producción hasta un 47% debajo de lo que tenían al empezar la actual administración, teniendo una contracción anual en conjunto de 6.7% y la inversión productiva, medida en importación de maquinaria y equipo, registró también una baja de 7.6% en los primeros cuatro meses del año, lo que es más grave si consideramos que el sector manufacturero en México general cerca del 20% del PIB”.²⁴⁰

Además es necesario señalar que de

“una PEA de 41 548 585 sólo 12.5 millones emplea la economía formal y el 30% del PIB sea generado por la informal, sólo 2 de cada 100 personas que ingresaron a la PEA desde que está presente la administración foxista encontraron empleo fijo y remunerado; 75 son ocupadas en actividades informales y los 23 restantes de plano al desempleo. Los despidos se incrementaron en 79.4%...Que 25.4 millones de trabajadores se encuentran sin prestaciones y que más de 10 millones trabajan por su cuenta propia”.²⁴¹

En el caso de Nuevo León, “poco más de 24 mil empleos se perdieron en esta entidad, por el cierre de maquiladoras en los últimos tres años, al descender de 75 mil a 51 mil las plazas de trabajo, refirió el presidente del Consejo de Relaciones Laborales, Héctor Maldonado Pérez”.²⁴²

Como se puede advertir la economía mexicana muestra una gran incapacidad para generar empleo suficiente y de calidad, se ha prolongado por varios años, y se acumula el retraso frente a la necesidad de la creación de más de un millón de puestos al año para absorber la fuerza de trabajo que se incorpora al mercado

²³⁹ Pérez Benítez, Manuel. “Balance del desempeño de la administración foxista”. *Eseconomía*. Nueva Epoca, No. 2, invierno 2002-03, p. 73

²⁴⁰ Mirón Lince, Benito. “El desmilagro”. *Revista Trabajadores en línea*. <http://www.uom.edu.mx/trabajadores/38miron.htm.s/pág>. Año 7, septiembre-octubre 2003, núm. 38.

²⁴¹ *Ibid.* s/pág.

²⁴² García Treviño, Pedro. “Hay en Nuevo León 24 mil desempleados por cierre de maquiladoras” *Excelsior*. México, 11 de noviembre de 2003. p. 25.

laboral. Aunque es cierto, las actividades informales, sirven de colchón social, suponen la creación de empleo de baja productividad, bajos salarios y carecen de acceso a la seguridad social.

Si bien, las remuneraciones reales en el 2002 presentaron una tendencia al alza, lo que significó una elevación de los costos laborales unitarios. El incremento de dichas remuneraciones en la industria manufacturera fue de 1.5%, mientras que en el sector maquilador fue de 4.2%; ello fue resultado, en parte de las indemnizaciones por el despido de trabajadores que se incluyen en el cálculo de las retribuciones.

Según la CEPAL,

“el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos en 2002 (14 100 millones de dólares) fue inferior en aproximadamente 4 000 millones de dólares registrado en 2001 y equivalió al 2.3% del producto. Los factores que dieron lugar a esta dinámica fueron los siguientes:

a) disminución de casi 1500 millones de dólares del déficit comercial, producto de la combinación del aumento del valor de exportaciones de bienes y servicios (1.3%) y el virtual estancamiento de las importaciones (0.4%);

b) la disminución de 1500 millones de dólares en el pago de intereses y remisión de utilidades;

c) la ampliación del saldo positivo de la cuenta de transferencias por más de 900 millones de dólares, resultado de las remesas de residentes nacionales en el exterior, en particular en los Estado Unidos. Así las remesas netas de los residentes en el extranjero fueron del orden 10 300 millones en 2002, equivalente al 1.7% del PIB.

La balanza de bienes registró un déficit de 8000 millones de dólares en 2002 (20% menor al de 2001) producto del incremento en el valor de las exportaciones petroleras (13%). El monto total de ventas externas de bienes fue de casi 161000 millones de dólares.

El incremento de las exportaciones no petroleras fue de 0.4%. Las agropecuarias decrecieron 1.9% de las menores ventas externas de legumbres y hortalizas frescas, café y garbanzo. El bajo incremento del valor de las exportaciones manufactureras (1.1%), se explica por la debilidad de la demanda de los Estados Unidos, al cual se dirigen 89% de los envíos.

El leve ascenso en el valor de las importaciones (0.2%), es consecuencia de las moderadas mejoras de la producción, la demanda interna y las exportaciones manufactureras, que utilizan un alto contenido de insumos externos, junto con el elevado comercio intrafirma que caracteriza al patrón de comercio exterior de manufacturas. Las importaciones se alzaron a cerca de 169 000 millones de dólares, de las que las tres cuartas partes correspondieron a insumos intermedios, lo demás, a bienes de capital y de consumo.

Las importaciones de bienes intermedios y de consumo aumentaron 0.3% y 7.2%, respectivamente, y las de bienes de capital se redujeron 6.7% como consecuencia del descenso de la inversión. Las compras en el exterior del sector maquilador aumentaron 2.9%, pero las del sector manufacturero decrecieron 2%. Las importaciones de productos manufacturados representaron 95% del total de las compras externas.

La inversión extranjera directa en 2002 fue de “13600 millones de dólares, un poco más de la mitad de lo registrado en 2001, a causa de los ingresos extraordinarios por la venta del Grupo Financiero Banamex a CitiCorp efectuada en ese año. [...] Por sectores la manufactura recibió el 42%, servicios financieros el 30%, comercio 12% y transportes y comunicaciones el 8%. El 73% del total de la inversión extranjera directa tuvo como origen a los Estados Unidos.[...] Los ingresos extraordinarios por la exportación de petróleo han sido determinantes en el aumento de las reservas internacionales (7000 millones de dólares en 2002), con lo que se elevaron a 48 000 millones de dólares, y alcanzaron en mayo de 2003 una suma record cercana a los 55 000 millones de dólares.”²⁴³

México ocupa el tercer lugar mundial, detrás de China y Estados Unidos, como mercado idóneo para el capital productivo, según resultados preliminares recién aparecidos en el *Índice de Confianza de la Inversión Extranjera Directa*. Sin embargo, “las perspectivas de inversión han empeorado en México, dado el mediocre desempeño del sector exportador, la pérdida de competitividad en relación con los mercados asiáticos y la precaria situación de la industria maquiladora”.²⁴⁴

El país contaba para el año 2000 con una población de 97 483 412 habitantes²⁴⁵. La economía mexicana durante el año del 2001 retrocedió en un 0.3% (Banco de México). Se tuvo el primer descenso desde 1995 después de la devaluación de diciembre de 1994. En el 2000 la producción tuvo una expansión del 6.9%, nadie se imaginaba que la producción mexicana se estancara. La contracción económica de nuestro país obedece a la desaceleración internacional y en

²⁴³CEPAL. <http://www.eclac.d/publicaciones/desarrolloeconomico/8/lcg2208p/lcg2208e-mexico-preliminar/.pdf>.10/27/2003. p.10.

²⁴⁴S/A. “Deficiente desempeño del sector exportador nacional empeora la inversión”. *El Financiero. Economist Unit. The Economist*. 21 de octubre de 2003. p. 48

²⁴⁵ INEGI, *XII Censo General de Población y Vivienda, 2000. Tabulados Básicos*, Aguascalientes, México.

especial de Estados Unidos, donde se destina el 90.5% de las exportaciones mexicanas (Secretaría de Economía) <http://www.economía-snci.gob.mx/Estadística/Expmx.htm>. La situación económica mexicana se complicó por los ataques terroristas del 11 de septiembre a Estados Unidos. Es importante señalar que varios directores de institutos de economía de Alemania afirmaron que la “economía de México [...] experimentó un marcado retroceso durante la segunda mitad del 2001 a causa de la debilidad de la coyuntura y por la caída del precio de las materias primas...el país fue arrasado por el retroceso económico de Estados Unidos debido a su estrecha relación comercial”.²⁴⁶ Además es necesario señalar el endeudamiento de nuestro país el cual ha crecido de manera vertiginosa, así en 1992 el saldo total de la deuda externa era de 116 501 millones de dólares y en el 2000 de 163 200 de millones de dólares. Lo cual representaba en el 92', el 24.3% del total de la deuda externa latinoamericana y en el año 2003 el 18.8%.²⁴⁷ El servicio de la deuda externa en el 92' era de 20.8 miles de millones de dólares y en el 2000 de 33.8 miles de millones de dólares. La deuda interna neta del sector público en 1995 era de 5.35 miles de millones de dólares y en el 2000 de 37.39 miles de millones de dólares.²⁴⁸

Otros aspecto importante en relación a la inversión extranjera es el siguiente: México obtuvo “una buena nota con el otorgamiento del grado de inversión de manos de la agencia calificadora Standard &Poors, pero el país todavía enfrenta el reto de salir de la recesión y mantener a raya la inflación ... el manejo de las finanzas públicas y una estricta política monetaria lograron convencer a S&P a subir la semana pasada a México a grado de inversión...México tendrá que luchar para superar la recesión económica que cayó a mediados del 2001, mantener una baja inflación e impulsar reformas estructurales con las que permitiría

²⁴⁶ S/A. “México con las mejores perspectivas en América Latina” *Excelsior*. Miércoles 24 de abril de 2002. México. p. 1-F

²⁴⁷ CEPAL. *Anuario estadístico de América Latina 2000*. Santiago de Chile 2001. p. 769 y CEPAL. *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2003*, Santiago de Chile, 2003 p.158

²⁴⁸ Banco de México. *Informe anual 2000*. abril 2001. México. p. 174 y 195.

privatizaciones en el sector energético. Carl Ross, economista de Bearn Sterns afirmó:

<<El gobierno necesita seguir construyendo la percepción de que México es el mejor país en Latinoamérica como destino de la inversión extranjera directa. El reto va a ser conseguir que la economía vuelva a crecer en el contexto de una economía estadounidense que continúa débil >>".²⁴⁹

En la actualidad la economía mexicana tiene que afrontar la "precaria existencia de 42 millones de mexicanos con un ingreso por debajo de \$ 2.00 dólares al día bulle en la conciencia nacional... se enfrentan al [...] gobierno de Fox: la insuficiencia de recursos y medios para combatir las numerosas causas de la escasez... Cuando los inmigrantes visitan sus pueblos de origen, salta a la vista la falta de servicios tan elementales como agua potable, drenaje, electrificación, pavimentación, escuelas y campos deportivos"²⁵⁰

Conforme al Consejo Nacional de Población en los primeros meses del año del 2002, los estados de San Luis Potosí, Zacatecas, Guanajuato, Puebla, Tabasco, Campeche, Yucatán, Nayarit y Michoacán los índices de marginación son altos y en Guerrero, Oaxaca, Chiapas, Veracruz, Hidalgo, la marginación es aún mayor.

México es uno de los países más avanzados en el abatimiento de los índices de analfabetismo y en el alcance del sistema educativo, sin embargo, "aún queda un amplio sector de la población sin acceso a instrucción en el país: 6.2 millones de habitantes, según las cifras oficiales. Por otro lado - así lo reconocen incluso las

²⁴⁹ S/A " Salir de la recesión y mantener controlados los precios , objetivo de México". *Excelsior*. México. Martes 12 de febrero de 2002. p. 2-F.

²⁵⁰ Guénette, Louise. "Pobreza el largo camino", en *Expansión*. Febrero 06, 2002, Año XXXIII. Núm. 833. México, pág. 29

autoridades de la Secretaría de Educación Pública (SEP)-, existe un marcado rezago en capacitación para el trabajo “.²⁵¹

El gobierno invierte en Educación 4.5% del PIB, cifra que está muy lejos de la meta propuesta por Fox, al término del sexenio del 8% del PIB. Es importante señalar que el analfabetismo es mayor en los estados del sur. En el centro y en el norte están los mayores niveles educativos.

México perderá miles de millones de dólares por no contar con personal intelectual capacitado y educado para realizar investigación, desarrollo industrial y tecnológico-científico.

En relación con el sector agrícola, la apertura comercial y el haber configurado una política de libre mercado, el gobierno retiró subsidios a la mayoría de los proyectos agropecuarios.

“En la década de los 50’s la inversión pública era de 25% del PIB, mientras que para el 2001 fue de apenas 1.2%. El colapso de este factor y la falta de una política de inclusión y capacitación que permita incorporar a los campesinos al desarrollo rural han tenido como resultado,... una pérdida importante de competitividad y una considerable disminución de las exportaciones agrícolas, sobre todo de granos -9.8% del PIB en 1980 a 2.8% en 2001-, en tanto que las importaciones particularmente de las procedentes de Estados Unidos, van en ascenso y se calcula que han originado una dependencia alimentaria de aproximadamente 45%”.²⁵²

En este mismo sentido, el presidente de la Confederación Nacional Campesina, Heladio Ramírez López afirmó que “el agro mexicano es el gran perdedor de la apertura comercial, el costo de importaciones de alimentos fue superior a 10 mil millones de dólares, y el gobierno cruzado de brazos, viendo como se desintegran el campo y la planta productiva, se niega a cerrar fronteras a los productos alimenticios, fomentando que miles de campesinos emigren a las grandes ciudades donde se convierten en pordioseros por el creciente desempleo...demanda una revisión urgente del Tratado de Libre Comercio con

²⁵¹ Hernández, Luis. “Educación a ganar el maratón. *Expansión*. Febrero 06, 2002, Año XXXIII. Núm. 833. México. p. 32

²⁵² Mendoza, Mónica. “Campesinos sin campo”. *Expansión*. Febrero 06, 2002, Año XXXIII. Núm. 833. México. p. 34

Estados Unidos y Canadá”.²⁵³ Ramírez López, también afirmó que si el Gobierno Federal no se compromete a fortalecer la organización rural, más de 3.5 millones de campesinos quedarán expuestos al recrudecimiento de la pobreza.

En México, el salario bajo es una parte esencial de la doctrina económica del neoliberalismo, que según su

“objetivo real no confesado es lograr el enriquecimiento a corto plazo de un selecto club de privilegiados: un grupo minúsculo de individuos muy cercanamente asociados con los centros de decisión financiera en el mundo contemporáneo. Este enriquecimiento se logra esencialmente no creando riqueza nueva sino reduciendo en forma gradual pero implacable, el valor adquisitivo de los asalariados y trabajadores de todo tipo... De 60% la pérdida del poder adquisitivo en México. Para ir cubriendo con éxito este déficit que ha afectado al sector laboral en sus ingresos...Para ello se necesita un acuerdo nacional, en el que en forma deliberada se renuncie a uno de los fundamentos prácticos de la doctrina neoliberal, que consiste en endosarle al ingreso laboral el costo total del proceso de acumulación del capital con que se privilegia a los inversionistas, algo que por otro lado no ha dado buenos resultados en el aspecto del desarrollo nacional”.²⁵⁴

3.6. La culminación del proceso de desindustrialización de la industria mexicana manufacturera.

A partir de 1982 la economía mexicana registró cambios que han conducido a la formación de un nuevo modelo de industrialización. Hacia mediados de los años noventa en la industria se advierte

“que la tendencia hacia una mayor concentración sigue presente..., aunque con características diferentes entre sectores y ramas. Se observó que las economías de escala aumentaron en las ramas industriales en las cuales tradicionalmente han sido altas, aquellas que se caracterizan por sus procesos tecnológicos continuos y de producción en masa, como productos de hule, bebidas alcohólicas, otros productos alimenticios, frutas y legumbres e industrias básicas de metales no ferrosos. Las economías de escala disminuyeron en los sectores donde su importancia relativa era menor; en algunos casos se trata de ramas en las cuales el avance de las tecnologías flexible es relativamente más importante o bien donde se ha presentado cierta desintegración vertical. Además, algunas son altamente exportadoras, por

²⁵³ Peralta, Mario. “Se desintegra el campo por la apertura”. *Excelsior*. Lunes 18 de febrero de 2002.p.1-A y 10-A.

²⁵⁴ Méndez Acosta, M. “¿Se puede recuperar el salario?”. *Economía Nacional*. Febrero 2002/Año24/No.259. pp. 46-47.

ejemplo, automóviles, motores y accesorios para automóviles, productos metálicos estructurales y maquinaria y equipos eléctricos”.²⁵⁵

Es importante mencionar que la crisis del 94' no fue “producto de una catástrofe natural ni de algunos 'errores'... es el resultado de una política neoliberal (cuyos pilares son la apertura comercial, privatización de empresas estatales y desregulación) que atiende a los intereses del gran capital financiero transnacional y nativo a costa del estancamiento económico y del empobrecimiento absoluto y relativo de la mayoría de la población. Al poner por delante el servicio de la creciente deuda externa, se deja de lado el desarrollo industrial”.²⁵⁶

Dentro de este marco,

“con el nombre de 'cambio estructural' se procedió a dejar que las libres fuerzas del mercado para que realizaran el ajuste,... se fue abriendo el comercio a las mercancías y capitales del exterior, se privatizaron las empresas estatales, los salarios reales se redujeron drásticamente y el empleo disminuyó, con lo cual se contrajo el mercado interno aunque esta contracción impulsaba las exportaciones. Buena parte de la planta industrial se dismanteló y los empresarios se transformaron de industriales en comerciantes de productos importados, miles de obreros fueron lanzados a la economía informal a través del despido.”²⁵⁷

En el periodo de 1988-1995 se va a llevar a cabo la reestructuración productiva a la que el Estado Mexicano se comprometió con la banca internacional y los Estados Unidos. Las transformaciones en el aparato productivo no van a ser sólo un problema de voluntad política sino de imposición del proceso de acumulación del capital, dentro del cual la autonomía de los estados nacionales es muy limitada.

²⁵⁵ Domínguez V. Lilia y Flor Brown G. “México: patrones de competencia y apertura económica”. *Comercio Exterior*. Vol. 47, núm. 9, septiembre de 1997. México, p.p. 695-696.

²⁵⁶ Rueda Peiro, Isabel. “La industria manufacturera mexicana y la crisis actual”. *Problemas del Desarrollo*. IIEc-UNAM. Vol 26, abril-junio de 1995, p. 147

²⁵⁷ *Ibid.*, p. 149.

La reestructuración productiva “consiste en adecuar la economía a los requerimientos del mercado mundial, en ese sentido forma parte de la globalización, que no es otra cosa que la reestructuración del capital transnacional el cual necesita estar en condiciones de aprovechar las ventajas económicas de cada país, sin límites de frontera ni formas de explotación. Aquellos que no estén de acuerdo con estas reglas o que no tengan interés para el gran capital transnacional están condenados a la exclusión”.²⁵⁸

En la reestructuración industrial, fué importante las privatizaciones que se iniciaron con Miguel de la Madrid pero se profundizaron con Carlos Salinas. La venta de las empresas favorecía a los grupos industriales.

Dos ex secretarios mexicanos de Hacienda,

“David Ibarra Muñoz y Jesús Silva Herzog Flores [...] coincidieron en señalar que la política de privatizar empresas públicas para buscar mayor eficiencia económica está agotada en el país y afirmaron que de continuar por ese camino en el caso de la pretendida apertura al capital privado de Petróleos Mexicanos y la Comisión Federal de Electricidad conduciría al fracaso y la pérdida de soberanía económica [...] Los recursos obtenidos, por la venta de empresas públicas, [...] desde el presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), han sido destinados al pago de la deuda pública... El proceso de venta de empresas públicas mexicanas se inició en 1982,[...] La enajenación de estos activos fue parte del proceso de ‘cambio estructural’ y de ‘ajuste’ a que fue sometida la economía mexicana después de la crisis de la deuda externa que estalló ese año, [...] el Estado sólo era propietario de 217 entidades, de las 1 152 que controlaba a principios de los años 80’s (Información del Banco de México y la Secretaría de Hacienda) indica que los ingresos por privatizaciones que había captado el país entre 1982 y 2001, sumaron 31 538.1 millones de dólares que representa sólo 28.8 por ciento de los 109 mil 214.71 millones de dólares a que equivalen actualmente las deudas asumidas por el Estado a consecuencia de los rescates bancario, de las autopistas concesionadas, las aerolíneas y los ingenios”.²⁵⁹

Otro elemento que influyó en la reestructuración industrial fue la entrada a México en 1986 al GATT, ello implicó una apertura total, al reducirse las tarifas

²⁵⁸ González Marín, Ma. Luisa. *Organizaciones sociales e industria en la era de la globalización*. México, 1982-200. IIEC-UNAM. agosto 2002. p. 64

²⁵⁹ González Amador, Roberto. “Los fracasos de particulares han costado al país 109 mil 214 mmd.” México. Periódico *La Jornada*. 25 de julio de 2003, p. 20

arancelarias y las fronteras se abrieron a la comercialización. Este acuerdo resultó ser

“catastrófico para la industria nacional, debido a que no estaba preparada para la competencia cientos de empresas quebraron, otras cerraron sus puertas para siempre, algunas se convirtieron en comercializadoras, incluso hubo ramas industriales que desaparecieron. El resultado de esta catástrofe fue un aumento del desempleo, miles de trabajadores fueron despedidos y otros miles no pudieron encontrar ocupación en la industria. El empleo en la manufactura era de 2 557 400 personas en 1981 y bajó a 2 429 800 personas en 1987”.²⁶⁰

Ahora bien, la tasa promedio anual de crecimiento de las exportaciones totales de México entre 1990 y 1994 fue de 10.75% para pasar a 22.15% entre 1994 y 1997, en tanto que las manufacturas lo hicieron a 15% y 27%, respectivamente.

Dos aspectos se destacan respecto de este explosivo crecimiento:

a) la intensificación de las exportaciones hacia nuestros dos socios comerciales de América del Norte (duplicando la tasa de crecimiento entre 1993 y 1996 con respecto a los tres años previos) y el notable incremento de aquéllas hacia el área latinoamericana; [...] b) el elevado nivel de concentración de las manufacturas mexicanas: en 44.6% que representa éstas en el total de las exportaciones mexicanas para 1995, 24.4% corresponde a los subsidios de transnacionales automotrices ubicadas en México y 12.5% a 34 grupos empresariales privados de capital nacional. De estos 34 grupos, a los 13 mayores les corresponde más de la mitad [...]. Entre los grupos exportadores destacan Cemex, Alfa, Telmex, Peñoles, Vitro, Carso y DESC”.²⁶¹

Es importante mencionar que la tasa de crecimiento de las exportaciones manufactureras mexicanas para el año 2000 fue de 20.0%. En tanto para China fue de 28.0%. En el 2001 para México de -3 y en el 2002 de cero. La participación de las exportaciones mexicanas manufactureras en el mercado mundial en el año 2000, fue de 3.0%. De manera contraria sucede con el crecimiento sin precedentes de China. (Ver cuadros 4, 5, 6 y 7). La participación de las exportaciones mundiales manufactureras en las exportaciones mundiales totales de mercancías para el 2002 es de 74.5%, también ver la siguiente información:

²⁶⁰ González Marín, María Luisa. *La industrialización en México*. IIEc. UNAM. México. 2002, p. 36

²⁶¹ Basave K, Jorge. *Un siglo de grupos empresariales en México*. IIEc-UNAM. México, 2001, p.p. 88 – 89.

Cuadro 4 Exportaciones mundiales de mercancías de servicios comerciales, 2003. (miles de millones de dólares)

	Valor
Mercancías	7294
Productos agropecuarios	674
Productos de las industrias extractivas	960
Manufacturas	5437
Servicios comerciales	1795
Transporte	405
Viajes	525
Otros servicios comerciales	865

Fuente: OMC. *Estadísticas del comercio internacional 2004 evolución del comercio mundial en 2003 y perspectivas para 2004*, pág. 5

**Cuadro 5
Variación porcentual anual de las exportaciones manufactureras de México, China y Estados Unidos 1995-2003**

	1995-00	2000	2001	2002	2003
México	18	20	-3	0	-1
China	12	28	7	24	36
EE.UU.	8	13	-7	-6	3

Fuente: OMC. Comercio exterior por sectores 2003. Cuadro IV.26

**Cuadro 6
Participación de las exportaciones manufactureras en las exportaciones mundiales manufactureras. México, China, EE.UU. y Japón.**

	1980	1990	2000	2002
México	0.4	1.1	3.0	2.9
China	0.8	1.9	4.7	7.3

Estados Unidos	13.0	12.1	13.8	10.8
Japón	11.2	11.5	9.6	8.1

Fuente: OMC. Comercio por sectores 2003. Cuadro IV.26

Cuadro 7

Variación porcentual anual del comercio mundial de manufacturas, 1980-2003.

Años	Porcentaje
1980 -85	2
1985-90	15
1990-95	9
1995-00	5
2000	10
2001	-4
2002	4
2003	14

Fuente: OMC. Comercio por Sectores 2003. Cuadro IV. 20

El descenso de las importaciones manufactureras mexicanas, ver gráfica 1,

“obedeció a la pérdida de fortaleza que experimentaron la producción y la demanda interna, así como a la contracción de las exportaciones, las cuales generan una demanda de insumos importados...Este descenso de las importaciones es una respuesta a la disminución de la producción y del gasto agregado interno, así como por el descenso de las exportaciones manufactureras que utilizan insumos importados... se contrajeron las importaciones de bienes intermedios, tanto las correspondientes al sector maquilador como al no maquilador. Las importaciones de

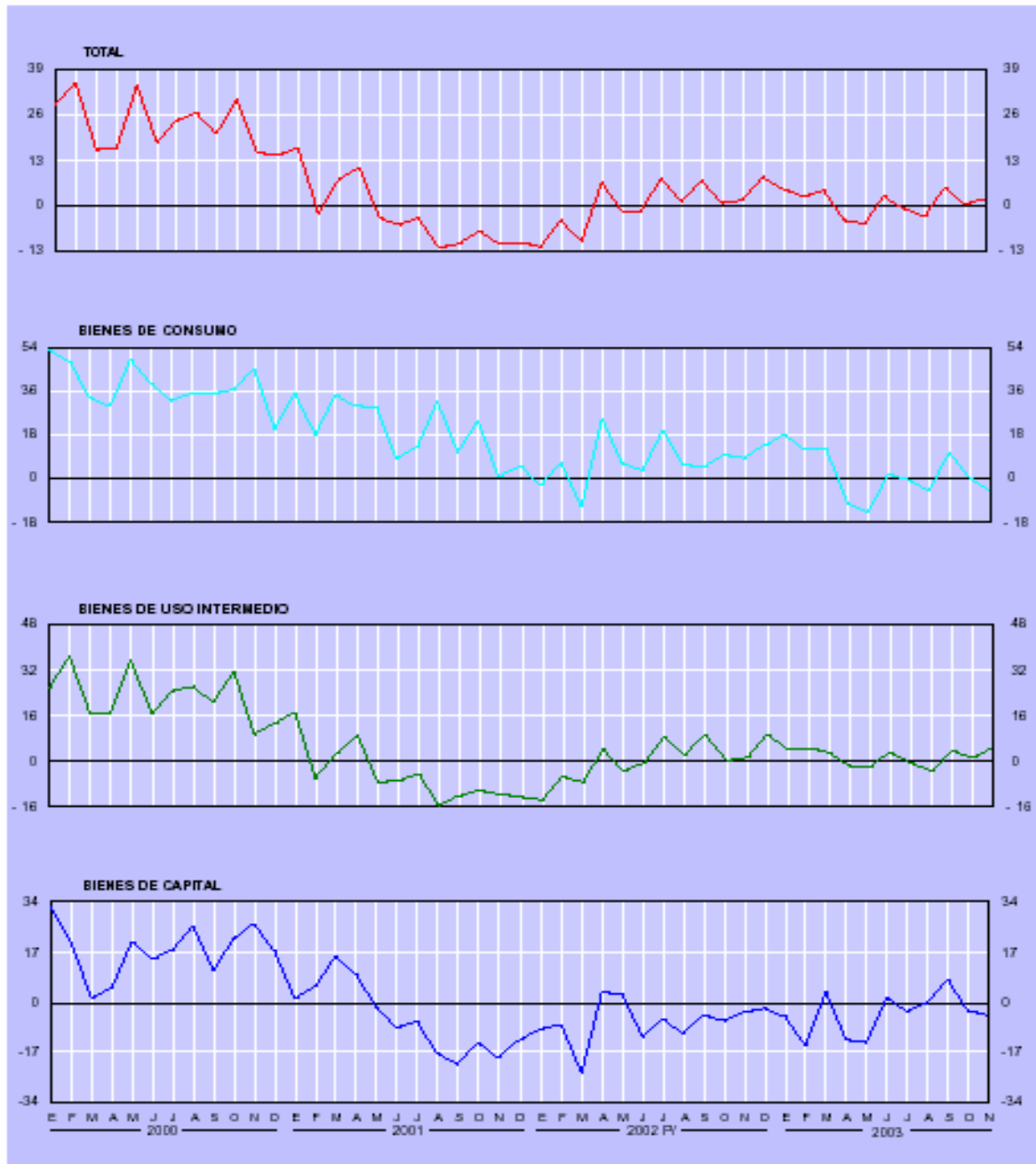
bienes de capital descendieron debido a la contracción que mostró el gasto de inversión del sector privado”²⁶².

²⁶² Banco de México, *Informe Anual 2001*. México, p.p. 39 y 41.

Gráfica 1

IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN (FOB)

(VARIACIÓN PORCENTUAL ANUAL)



Fuente: INEGI. *Balanza comercial de México*, Enero de 2004.

Conforme a las líneas anteriores, se puede afirmar que la superexplotación de la fuerza de trabajo mexicana que se expresa en los salarios reales y un nivel de ingreso muy bajo de la mayor parte de la población, han sido los elementos económicos importantes para la disminución de la demanda interna de nuestro país y el precario crecimiento del mercado interno, ello ha desembocado en un proceso rápido de desindustrialización, a pesar del éxito del TLC en el aspecto exportador de mercancías manufactureras hasta el año 2000 como se ha venido observando.

La apertura del país, la aplicación de políticas recesivas, la venta de empresas estatales, llamada reconversión industrial, y los cambios en la ley de inversiones extranjeras tuvieron un efecto desastroso en la industria.

En la etapa de la globalización, un elemento de gran importancia para las Empresas Transnacionales, es la mano de obra barata, para poder competir en el mercado mundial. En México no se puso ninguna resistencia para que los sectores exportadores se encuentren dominados y controlados por las ET, ellas son las que deciden a que ramas deben dirigirse, cuales les conviene desarrollar o no, quienes tienen posibilidad de recibir tecnología de punta.

Dentro de este contexto de la globalización encontramos que:

La estrategia de la liberalización desde finales de 1987 hasta ahora nos ha presentado una estrategia industrial de acuerdo con la estrategia de la liberalización...per se, no puede ser una estrategia de desarrollo par una nación de más de 90 millones de habitantes [...] la estrategia de liberalización, por lo menos en la forma enfocada por el gobierno, presenta una falta de coherencia y consistencia entre las políticas macroeconómicas y la microeconomía [...] la estrategia de liberalización macroeconómica sugiere [...] una fuerte incompatibilidad entre la liberalización y la industrialización orientada hacia las exportaciones. Dadas las condiciones estructurales del sector manufacturero de México²⁶³.

²⁶³ Dussel, Enrique. *La economía de polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*. Editorial Jus. México, 1997, pp. 187-188.

Como menciona González Marín, las principales ramas exportadoras son la automotriz (motores, autopartes y automóviles) equipo electrónico y de telecomunicación, química y petroquímica, cemento, vidrio e industria maquiladora. Con excepción del vidrio y del cemento las demás se encuentran dominadas por las ET que ocupan los primeros lugares como exportadoras.

Conforme a un análisis realizado por la secretaría de la UNCTAD los datos sectoriales correspondientes a México,

es que la mayor parte del aumento de las exportaciones de las manufacturas se ha producido en las ramas de la industria que han participado en las redes de producción internacionales: prendas de vestir, maquinaria no eléctrica,

equipo de transporte y equipo profesional y científico. Los datos relativos a las prendas de vestir para el periodo 1980-1998 muestran que las exportaciones de ese sector crecieron más de prisa que el promedio de todos los productos manufacturados, pero también que ese fue uno de los pocos sectores manufactureros en que el valor añadido interno disminuyó entre principios del decenio de 1980 y 1998.

El hecho de que tanto las importaciones de textiles como prendas de vestir también alcanzaron tasas de crecimiento superiores a la media pone de manifiesto que la inclusión de ese sector en las redes de producción internacionales estuvo acompañada de la sustitución de importaciones de un porcentaje considerable de la producción nacional.

El equipo de transporte registró la tasa de crecimiento de las exportaciones más rápida de todas las industrias manufactureras y se convirtió en el segundo sector más importante de México de exportación de manufacturas.²⁶⁴

Dentro de este contexto, México, cuando se le aplica el:

examen del índice de cambio estructural de OUNUDI pone de manifiesto que aunque se produjo una reestructuración del sector manufacturero, a raíz de las reformas orientadas al mercado, el cambio estructural siguió siendo el mismo durante el periodo 1984-1994, bajo la nueva forma de la política económica que la que se había registrado durante el periodo 1970-1981, con el modelo de sustitución de importaciones... Por consiguiente más de un decenio de reformas económicas, no parece haber cambiado radicalmente la estructura y la dinámica de la actividad manufacturera.²⁶⁵

²⁶⁴ UNCTAD, *Trade and development report, 2003*, pág. 127

²⁶⁵ *Ibid.*, pp. 132-133

De acuerdo con la UNCTAD en México se “muestra un significativo declive en la participación de la industria en el PIB en los años 90’s, con una intensificación de las reformas basadas en el mercado”.²⁶⁶ Ver Cuadro 8.

Cuadro 8

Valor añadido de la manufactura como parte del PIB

	1960 1969	1970 1979	1980 1989	1990 2000
México	20.1	22.7	23.2	20.6

Fuente: UNCTAD, *Trade and development report*, 2003, p 122.

Es también importante mencionar como México combinó una baja participación en el valor agregado de la industria manufacturera en el PIB con una rápida expansión de las exportaciones. Ver cuadro 9 y cuadro 10. Además dicha participación de las ventas al exterior manufactureras se ha basado en la disminución de rangos de productos, en particular México se ha especializado en la industria automotriz, electrónica y la del vestido.

Cuadro 9 Exportaciones de manufacturas como porcentaje de exportaciones de bienes y servicios

México	
1980 - 1989	1990 - 2000
29.3	62.3

Fuente: UN/DESA, *Commodity Trade Statistics database*, *World Development Indicators*, 2002; and Thomson Financial Datastream.

²⁶⁶ Ibid., p. 121

Cuadro 10 Comportamiento del valor agregado de las exportaciones e importaciones de la industria manufacturera.

	Valor añadido	Exportaciones	Importaciones
	Crecimiento promedio	Crecimiento promedio	Crecimiento promedio
	1980 1998	1980 1998	191 1998
México. Total de la industria	6.8	16.8	16.6

Fuente: UNCTAD secretariat calculations, based on Nicita and Olarreaga, 2001.

Las principales características de la industria manufacturera en los últimos 20 años,

“confirman que la política neoliberal aplicada por los diversos gobiernos mexicanos, estuvo muy lejos de fortalecer la industrialización. Si quisiéramos caracterizar la industria con unas breves palabras, éstas serían: una actividad incapaz de surtir el mercado interno con productos buenos y baratos, imposibilitada para generar sus propias divisas, con alta dependencia tecnológica, especializada en la maquila, fuertemente integrada a la economía de Estados Unidos, sin logros en el aspecto social, pues el desempleo, subempleo y la informalidad crecen, el poder adquisitivo de la población disminuye, los sindicatos pierden su poder de negociación y la polarización social se profundiza... Después de más de 20 años de neoliberalismo, el resultado es aún más pobre que el obtenido con el modelo de sustitución de importaciones, al que tanto se criticó”.²⁶⁷

En este marco de desindustrialización se puede plantear “una serie de dudas de que la actual estructura industrial sea capaz de generar desarrollo autosostenido. La contrapartida de los procesos de especialización comercial intraempresas e intraindustrias es que, pese a su dinamismo, muchos sino la totalidad de los

²⁶⁷ González Marín, María Luisa, *La industrialización en México*, op. cit., pág. 65.

sectores y empresas exportadoras carecen de eslabonamientos internos, y otras industrias han sido testigo de la ‘desintegración de los eslabonamientos’ “. ²⁶⁸

3.7. La Inversión Extranjera.

Otro elemento que está presente en la llamada desindustrialización es el “expreso rechazo del fomento de la inversión...La eliminación de los incentivos sectoriales perjudicó especialmente las inversiones en manufacturas, dado que la industria manufacturera había sido el sector más favorecido por el anterior modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones y la industrialización impulsada por el Estado. Exacerbados por la repentina competencia de las importaciones, los desincentivos redujeron la rentabilidad relativa de la industria manufacturera y ésta a su vez frenó la inversión”. ²⁶⁹

Un nuevo aspecto importante es el elemento de innovación tecnológica el cual se siguió concentrándose en las grandes empresas, con escasa participación de las medianas. Coincidiendo con González Marín, las inversiones en maquinaria y equipo, que se le denomina formación bruta de capital fijo, “creció muy poco, de 1990 a 1999 tuvo una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de 1.7 por ciento...La falta de esta inversión se reflejó en el comportamiento de la producción industrial, la cual prácticamente no aumentó en los últimos 20 años del siglo XX. De 1981 a 1987 creció a una TCPA de 1.4% y de 1985 a 1999 sólo lo hizo en 4.5 por ciento”. ²⁷⁰

La participación de la inversión extranjera incidió en que en las ramas donde tuvo participación registraron altas tasas de crecimiento de las exportaciones (por ejemplo, en industrias textiles, equipo y material de transporte, refrescos y aguas gaseosas y bebidas alcohólicas). Esta participación extranjera disminuyó en las ramas con fuerte presencia de las importaciones (hilados y tejidos de fibras

²⁶⁸ Moreno Brid, Juan Carlos y Ros Jaime. “México: las reformas del mercado desde una perspectiva histórica”, *Revista de la CEPAL*. No 84, diciembre 2004, p. 50

²⁶⁹ *Ibid.*, pág. 53.0

²⁷⁰ González Marín, María Luisa. *La industrialización en México*. IIEc. UNAM. México. 2002, p. 66

blandas, metales no ferrosos, productos a base de minerales no metálicos, cemento, carnes, lácteos, otros productos de madera). “En general los sectores con una alta participación de capital extranjero en su producción bruta contribuye de manera importante al total de las exportaciones manufactureras;... el capital transnacional se localiza en los sectores dinámicos de la economía “. ²⁷¹

3.8. El papel del comercio exterior en la industria manufacturera.

Según Domínguez, la

“apertura ha significado nuevas oportunidades de crecimiento, pero también una dramática competencia de las importaciones e inestabilidad en el mercado interno, lo que ha modificado la distribución del poder económico entre empresas. Es evidente, asimismo, la transformación en el patrón de industrialización que comprende la lucha por nuevos mercados con requerimientos más estrictos en el binomio calidad-precio, cambios en los procesos productivos industriales y en la relación entre empresas... destaca la importancia de los oligopolios concentrados... el comportamiento de la industria estuvo fuertemente influido por el... liderazgo de las empresas transnacionales... En suma, los cambios del modelo de política económica, parecen haber impactado en forma muy diferenciada a las distintas ramas de la economía y particularmente la distribución del poder económico de sus empresas en favor de aquellas con estrategias más complejas. Esto contribuyó a acentuar la configuración de los mercados hacia los oligopolios diferenciados y por tanto no se presentaron las esperadas ventajas de la apertura comercial y los cambios de precios relativos en favor de empresas competitivas nacionales con baja intensidad de capital”. ²⁷²

El comportamiento de las importaciones pasó de una tasa de crecimiento promedio de 23% en 1995-2000 alcanzando su máximo nivel en el 2000 con 24%, para posteriormente caer abruptamente a -2% en 2001 y cero en 2002. Ver el cuadro 11. Y la participación de las importaciones manufactureras de nuestro país

²⁷¹ Domínguez V. Lilia y Flor Brown G. “México: patrones de competencia y apertura económica”. *Comercio Exterior*. Vol. 47, núm. 9, septiembre de 1997. México, p.696.

²⁷² Domínguez Lilia y Flor Brown G. México: patrones de competencia y apertura económica”. *Comercio Exterior*. Vol. 47. núm. 9. septiembre de 1997. p.p. 703-704

en las importaciones mundiales se ubicó en 1.5% en 1980 y 23 años después en 2.6%. Ver cuadro 12.

Cuadro 11

Variación porcentual de las importaciones manufactureras de México, China y EE.UU. 1995-20002

	1995-00	2000	2001	2002	2003
México	21	24	-2	0	0
China	10	28	12	25	39
EE.UU.	10	15	-6	3	6

Fuente: OMC. Comercio exterior por sectores 2003. Cuadro. IV.26

Cuadro 12 Participación de las importaciones manufactureras de México, China y Estado Unidos en las importaciones mundiales.

	1980	1990	2000	2003
México	1.5	1.3	3.1	2.6
China	1.1	1.7	3.5	5.9
Estados Unidos	11.2	15.4	19.9	17.6

Fuente: OMC. Comercio por sectores 2003. Cuadro. IV.26

El sector industrial mexicano dentro de este marco que hemos venido describiendo para el año 2001, tuvo un descenso del 3.5%, la generación de electricidad, gas y agua, fue el único rubro que registró un crecimiento de 1.7% durante 2001 informó INEGI.

La minería tuvo un descenso del 0.6% en este mismo año, como resultado de un desempeño mixto porque la petrolera aumentó en un 2.4% y la no petrolera cayó en un 4.3%, por el descenso de los volúmenes producidos de oro, plomo, carbón mineral, fierro, manganeso, grafito y yeso. La industria manufacturera también en el 2001, descendió su producción en un 3.9% con respecto al 2000, las empresas de exportación también disminuyeron su producción en 9.2% y las de transformación en 3.4%. La industria de la construcción su variación negativa fue de 4.5%. La industria maquiladora tuvo una contracción de su producción en 9.2% y las de transformación lo hizo en un 3.4%. Entre éstas últimas destaca su

comportamiento a la baja, las productoras de hule, maquinaria y aparatos eléctricos, cuero y calzado, beneficio y molienda de café, algunas industrias textiles, hilados y tejidos de fibras blandas, equipo y material de transporte, bebidas alcohólicas, prendas de vestir, química básica, equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, petroquímica básica, industrias básicas de hierro y acero, maquinaria y equipo no eléctrico, productos farmacéuticos, fertilizantes, carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos.

En la industria de la construcción se detecta una variación anual acumulada de 4.5% en el año 2001. Ello es producto del descenso en obras de edificación, vivienda, escuelas, edificios para oficinas, industrias, comercios, hospitales y clínicas, en las obras relacionadas con la electricidad, y comunicaciones, instalaciones telefónicas y telegráficas, líneas de transmisión y distribución de energía, y las relativas al transporte como autopistas, carreteras y caminos, vías férreas, de urbanización y vialidad, fluviales y aeropistas. También hubo caída en la realización de obras relacionadas con agua, riego, y saneamiento como es la perforación de pozos y sistemas de agua potable y conducción.

La contracción de estos trabajos tuvo su expresión en la disminución de la demanda de materiales de construcción como son: impermeabilizantes, ladrillos refractarios y diversos, madera, varilla corrugada, accesorios eléctricos, sanitarios, asfaltos, cementos, arena, grava, láminas, perfiles de hierro y acero, tubos PVC y estructuras metálicas. (Encuesta Industrial Mensual INEGI).

En esta industria mexicana de la construcción, según informó “Leandro López cerraron 480 empresas durante el 2001...según cifras oficiales de enero a noviembre del 2001 utilizaron solamente el 78.1% de su capacidad”.²⁷³

El modelo económico del neoliberalismo no ha podido llevar a cabo una política que resulte o desemboque en una industria fuerte y consolidada al contrario

²⁷³ S/A “Espera reactivarse la industria constructora”. *Excelsior*. México. Martes 12 de febrero de 2002 p. 2-F

pareciera que nos encontramos ante el desmembramiento de la industria manufacturera o un proceso veloz de desindustrialización. La Presidenta de la Canacintra, Yeidkol Polevnsky

“advirtió que se encuentran en peligro de desaparecer al menos 6 ramas de la industria mexicana, como ya sucedió con la chocolatera, ante la falta de políticas proteccionistas con los países que ha firmado tratados comerciales, por el excesivo cobro de aranceles de materias primas y por el fuerte contrabando de productos textiles asiáticos, y de otros países del mundo, principalmente de la industria del vestido y el sector juguetero, éste último ha perdido 80% de sus factorías en los últimos 10 años de un total de 375 jugueteras sólo existen 45 y en esta misma situación se encuentran la petroquímica, la química, alimentos y muebles... existe una falta de esquemas de equidad y luego de pasar de una política proteccionista a una política totalmente desprotegida, descuidada sin tener un plan de crecimiento y de desarrollo, mientras que en todos los países con los que se han firmado los tratados las empresas reciben apoyos de sus gobiernos a través de subsidios, subvenciones o incentivos” .²⁷⁴

En nuestro país los empresarios del sector secundario de las empresas no vinculadas a los rubros altamente exportadores como la automotriz, están en crisis, así, “los industriales prefieren cerrar sus empresas ante las trabas e imposibilidades que enfrentan para permanecer en la línea productiva, advirtió Yeidckol Polevnsky, presidenta de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra). Ahora, se convierten en comerciantes e importadores pues le resulta más rentable traer mercancía del extranjero y venderla, eliminando así el futuro de un país nacionalista”.²⁷⁵

Además Polevnsky, señaló que

México carece de una política de Estado que permita enfrentar la competencia manufacturera del triángulo asiático, principalmente China... mencionó que hay ramas, como el juguete, que están siendo aniquiladas por la competencia desleal y la piratería, << de manera que 83 por ciento de este sector ha desaparecido y sólo

²⁷⁴ S/A “Seis ramas industriales en peligro de desaparecer: R. Polevnsky”. *Excelsior*. México. Sábado 20 de abril de 2002. 16-A.

²⁷⁵ Ochoa, Arturo. “Importan mercancías y borran el futuro del país”. *Excelsior*, 15 de octubre de 2002. p. 1-A

sobreviven 43 empresas, de las cuales dos maquilan 80 por ciento del mercado>>. Lamentó además que no existan estadísticas confiables, sobre el número de micro, pequeñas y medianas empresas que han desaparecido en los últimos años a consecuencia de la falta de estímulos fiscales”.²⁷⁶

3.8.1. El caso de China.

Es importante mencionar el caso de China, porque ha venido a desplazar los artículos de exportación mexicana, además de ser una gran potencia en el comercio mundial, parece ser que México no tiene capacidad para poder enfrentar o por lo menos igualar los volúmenes de exportación de esta enorme nación, en este sentido, los industriales de Hong Kong “aseguran que China tiene grandes ventajas sobre otros países, en especial por su mano de obra barata y lo bajo de sus precios de producción, lo que los hace más competitivos..Advierten que en territorio azteca los precios son más altos, además de que es difícil encontrar insumos, piezas y artículos primarios. En México sólo se ensambla...K.B. Chan, presidente de la Asociación de Industrias Electrónicas de Hong Kong y Roy Chung, miembro del Consejo de Desarrollo Comercial en el área de electrónicos, explican que los bajos costos de producción son los factores más importantes del éxito de China para colocar sus mercancías en el mercado internacional...Desde su punto de vista, México tiene una gran ventaja: estar cerca del mercado más grande del mundo, Estados Unidos, pero eso no es todo para ser competitivos; de hecho, al gobierno mexicano le hace falta apoyar a los fabricantes.

Roy Chung, quien tiene una empresa manufacturera en la franja fronteriza mexicana, comenta, que en México hay una gran desventaja porque no se consiguen las piezas par ensamblar un artículo, así que se acaba por importar los insumos y la mano de obra azteca sólo hace el armado.

El éxito de China es que tiene todo: mano de obra barata, insumos a bajo costo, industrias que fabrican desde las piezas hasta el mismo artículo terminado, además de que cuenta con infraestructura, tierra barata y demás condiciones necesarias para producir competitivamente. De ahí que México no puede seguir siendo un simple armador de productos”.²⁷⁷

²⁷⁶ Ibid. p. 11-A.

²⁷⁷ Saldaña, Ivette. “Bajos costos de producción, clave del éxito Chino”. *El Financiero*. 21 de octubre de 2003. p. 12

3.8.2. México como una de las economías más abiertas del mundo.

La industria en el mundo se encuentra en una profunda crisis, “especialmente en América Latina, región que en los últimos años ha padecido un proceso de desindustrialización, asegura el investigador de la Universidad de Puerto Rico Waldemiro Vélez. Advirtió que la << docilidad de los gobiernos ante las empresas transnacionales no propicia el desarrollo de las empresas nacionales>>”.²⁷⁸

México está asistiendo a un proceso de desindustrialización porque en 1980, la contribución del sector industrial en su conjunto al PIB era de 32.7%, en 1990 de 26.0% y en 1999 de 26.3%,²⁷⁹ a pesar de los modelos teóricos del neoliberalismo puestos en práctica en nuestra nación, podríamos decir que se ha fracasado en los intentos de industrializar al país.

En relación al comercio exterior México se ha convertido en una de las economías más abiertas del mundo. “El intercambio de bienes y servicios que realiza el país con el exterior se ha multiplicado 2.5 veces desde 1994 a la fecha [...] México es la séptima potencia comercial. Considerando a la Unión Europea como un sólo país. Si se contabilizan los países europeos de forma individual, México es la duodécima potencia comercial”.²⁸⁰ Las exportaciones mundiales de mercancías en 2001 fueron de 6 197 000 millones de dólares y las de México de 158 547 millones de dólares lo que representa el 2.55% del total de las exportaciones mundiales”.

281

²⁷⁸ S/A. “Profunda crisis de la industria en América Latina”. *Excelsior*, p. 1-F. 5 de julio de 2003.

²⁷⁹ Elaboración propia. Nafinsa. *La economía mexicana en cifras 1990*. México. INEGI. *Agenda Estadística Estados Unidos Mexicanos 2001*.

²⁸⁰ S/A. “El comercio exterior de las regiones de México” en *Negocios*. Año 11. Número 121. Abril 15 2002. México, D.F. p.p. 76 y 78.

²⁸¹ OMC, *Estadísticas del Comercio Internacional, 2004. Apéndice Cuadros*. Cuadro A6, p. 173.

Las importaciones mexicanas en el 2001 suman un total de 168,341.0, es decir, representan el 0.09% de las importaciones totales mundiales.²⁸²

En el 2002 México ocupa el 13 lugar en las exportaciones mundiales con un valor de 160.7 miles de millones de dólares y su participación en el total de las exportaciones es de 2.48 (un total en el mundo de 6 455.0 miles de millones de dólares). En relación con las importaciones ocupa el lugar número 11 con un valor de 173.1 miles de millones de dólares y su participación en el total mundial es de 2.58 (un total del mundo de 6 693.0 miles de millones de dólares). Según la información proporcionada por la OMC.

Ahora bien, en la década de los 90's, las exportaciones del sector manufacturero representaron el 65.4% del total exportado por la división manufacturera en 1990, [...] Este comportamiento aumentó a la participación de las exportaciones a 74.3% en 1999. La industria con exportaciones más dinámicas en el periodo de 1990 a 1999, fue la fabricación de equipos de radio, televisión y comunicaciones, con una tasa media de crecimiento anual de 39.1%; le siguió la industria de productos de caucho y plástico con un ritmo de crecimiento en sus exportaciones del 24.6%, y la de fabricación de maquinaria y equipo de oficina con 23.8%, la industria de maquinaria diversa aumentaron 21.7% y la [...] producción de maquinaria y equipo eléctrico. Lo hicieron en 22.6%. Las exportaciones de la industria de vehículos de automotores fueron las más significativas como proporción del total de las exportaciones manufactureras, 30% en 1990 y 37% en 1999".²⁸³

²⁸² Secretaría de Economía.wysiwyg://159http://www.ecomia.g...mx/nueva-snci/Estadística/Impmx.htm y Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Banca de Desarrollo. http://fenix.rtn.net.mx/sicrei/esta...e_sembloeco.asp?button2=+Semestral+

²⁸³ Martínez Cortés, José Ignacio. "Productividad y competitividad de la industria exportadora". *Desarrollo Económico*. Año 1. No. 12, Diciembre 2001.México. p 18.

El comercio exterior de la industria maquiladora representó para el año 2001, el 48.4% de las exportaciones totales mexicanas y el 34.2% de las importaciones totales de nuestro país.²⁸⁴

En el año 2000 a la industria maquiladora le correspondió el 36.2% del total de las importaciones de la industria manufacturera en particular fueron los subsectores de productos metálicos, maquinaria y equipo 23.7%, el de equipos, aparatos eléctricos y electrónicos con el 18%.²⁸⁵

El comportamiento en el año 2000, de las exportaciones de la industria maquiladora con respecto a las exportaciones de la industria manufacturera fue el siguiente: productos metálicos maquinaria y equipo con el 43.7%, equipos, aparatos eléctricos y electrónicos con el 29.2%.²⁸⁶

Considero importante señalar que para el año 2001, “el crecimiento de las exportaciones entre 1985 y 2000 ascendió a 17% promedio anual, que guarda una íntima interrelación con el crecimiento y diversificación del sector manufacturero”.²⁸⁷

La balanza comercial de México en el 2001 reportó un saldo negativo de 9 816.3 millones de dólares.²⁸⁸ Además el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos en el 2000 alcanzó 17 689.9 millones de dólares, este elevado desequilibrio se come por así decir, el esfuerzo exportador del país.”Seguimos teniendo un déficit importante entre exportaciones e importaciones en nuestro sector

²⁸⁴ Secretaría de Economía.

http://fenix.rtn.net.mx/sicrei/estadisticas/espanol/e_contrasenia.asp

²⁸⁵ Elaboración propia. Banco de México. *Informe anual 2000*. Abril. 2001. Cuadro A-55.

²⁸⁶ Elaboración propia. Banco de México. *Informe Anual 2000*. Abril 200s. Cuadro A-54.

²⁸⁷ Martínez Cortés, José Ignacio. “Estrategias de México en la economía internacional”. *Desarrollo Económico*. Año 2. Núm. 16. Abril 2002. p. 23.

²⁸⁸ Secretaría de Economía. <http://www.economia-snci-gob.mx/nueva-snci/Estadística/Balmxa.htm>

maquilador, ya mientras exportamos un dólar importamos 1.6 dólares. Debemos disminuir esta dependencia para lograr una mayor integración entre los diversos sectores de la economía nacional, produciendo una mayor cantidad de materias primas en nuestro país”.²⁸⁹

México ha adquirido una gran importancia en el comercio exterior, en particular en las exportaciones, en relación con el conjunto de América Latina en el

2000 el valor de las exportaciones fue casi la mitad del total regional, mientras que a fines de los años ochenta esa relación bordeaba sólo una cuarta parte, considerando en ambos años las exportaciones de las actividades de ensamble ... La especialización exportadora ... en México ... se caracteriza por la integración de flujos verticales de comercio de manufacturas, centradas fundamentalmente en el mercado de Estados Unidos

En México, la cuota de mercado en 1990 era de 1.292 y en 1999 de 2.441 y el índice de especialización relativa en rubros dinámicos, pasó del periodo 1990-1993 de 0.515 al periodo de 1998-1999 a 0.679. (CEPAL, sobre la base de la información obtenida del Programa Computacional CAN versión 2002). Estos indicadores muestran que hay una pequeña mejoría en la especialización, medida en términos de la ponderación relativa de los rubros de demanda mundial dinámica dentro de la canasta exportadora.”²⁹⁰

La participación en el tipo de exportaciones de México es de tecnología media, con un 38.%, incluso superior, superior al conjunto de América Latina, que representa solamente el 24.6%. Ver cuadro 13.

²⁸⁹ Mendoza, Jorge. “¿Seguiremos en recesión económica ?” *El pulso de México*. No. 373. Enero de 2002. México. p. 21.

²⁹⁰ CEPAL, Globalización y desarrollo, “la inserción de América Latina y el Caribe en los circuitos comerciales y productivos globales”. Documento en internet, pp. 180 - 181.

CUADRO 13
América Latina y México: estructura exportadora según categoría de intensidad en 1985 y 2000.

	Manufacturas de baja tecnología		Manufacturas de media tecnología		Manufacturas de alta tecnología	
	1985	2000	1985	2000	1985	2000
México	5.8	14.7	18.0	38.5	9.9	25.3
América Latina	7.9	14.0	12.1	24.6	4.3	14.0

Fuente: CEPAL, base a la información obtenida del Programa Computacional CAN (versión 2002).

México participó en las importaciones estadounidenses de prendas de vestir, según CEPAL, se incrementó de 3.4% en 1992 a más de 15% a fines del decenio. Este hecho se produjo por el “mecanismo de producción compartida,”²⁹¹ a expensas de la participación de algunos países asiáticos y, después de las reglas del TLCAN.

A su vez la reestructuración defensiva de la industria automotriz en los Estados Unidos, para hacer frente a la competencia japonesa, dio ventajas para México después de que en las reglas de origen del TLCAN, se estipulara que un mínimo del 60% del valor total de los vehículos debería proceder de los países miembros del TLCAN. “Así a fines de los años noventa, más de 13% de las importaciones automotrices estadounidenses provino de México y tres de los principales rubros de exportación de este último país fueron vehículos de pasajeros (10% del total),

²⁹¹ Mecanismo diseñado para apoyar a las empresas estadounidenses en su competencia con las asiáticas. Básicamente consiste en permitir que ingresen a ese mercado con bajos aranceles y libres de cuotas los productos elaborados a partir de insumos estadounidenses. Asimismo estas mercancías solamente pagan impuestos sobre el valor agregado incorporado en el exterior, normalmente mano de obra de baja remuneración.

vehículos para el transporte de mercancías (4%) y partes y accesorios para vehículos automotores (4%). De este modo México ya cuenta con una plataforma de exportación plenamente insertada en los sistemas internacionales de producción integrada (SIPI) de los grandes fabricantes de vehículos”.²⁹²

De forma similar sucedió con la industria electrónica,

“ya que México ha pasado a formar parte de los SIPI de empresas estadounidenses (IBM, Hewlett Packard y Compaq, entre otras), de firmas asiáticas y europeas (como Sony, Sanyo, Phillips y Siemens) y de empresas de ensamble (*contract manufacturers*), entre las que figuran SCI Systems y Flextronics. Varias de estas firmas ya actuaban en México bajo el mecanismo de ‘producción compartida’, en el marco de la legislación mexicana sobre actividades de ensamble (maquila) para exportación. Sin embargo, la aplicación de las reglas de origen del TLCAN y la próxima desaparición de la figura legal de la industria maquiladora obligaron a las empresas europeas y asiáticas a transferir una parte de su producción a México para aumentar el contenido regional”. Así, a fines de la década de 1990 la mayor parte de las importaciones estadounidenses las más destacadas fueron las de receptores de televisión (4.3% del total de las exportaciones mexicanas), equipos de telecomunicaciones (4.1%) y computadoras (3.9%)”.²⁹³

De estos ejemplos, se deduce, en relación a la competitividad internacional, “México ha sido uno de los grandes ganadores en la región, si no el principal. Sin embargo,... A diferencia de lo sucedido en algunos países de Asia, el éxito exportador de México no ha logrado arrastrar, hasta ahora, al conjunto de la actividad económica, ya que en el último decenio sólo se han registrado tasas de crecimiento del PIB relativamente modestas, además de haberse ahondado la heterogeneidad interna de la economía”.²⁹⁴

3.9. El Comportamiento de la Economía Mexicana en el Año 2003.

²⁹² CEPAL, *Globalización y desarrollo*, “la inserción de América Latina y el Caribe en los circuitos comerciales y productivos globales”. Documento en internet. p. 185

²⁹³ *Ibid.* p. 185.

²⁹⁴ *Ibid.* p. 185.

Presentamos algunas reflexiones sobre el comportamiento económico de nuestro país, para tener un contexto para la industria manufacturera mexicana.

A pesar de que Vicente Fox “ordenó a su gabinete económico considerar << como prioridades absolutas el fortalecimiento del mercado interno y la generación de empleos, pues el problema representa un foco rojo y se deben enfrentar con acciones enérgicas>>... Sin embargo, Fox aseguró, que a pesar de todo no cambiará su programa económico”.²⁹⁵

En este mismo contexto, el país “durante junio del 2003, la tasa de desempleo abierto (TDA) se ubicó en 3.17 por ciento de la PEA... este resultado fue superior al 2.7 por ciento estimado por los analistas para junio de este año, y se coloca como la cifra más alta durante 2003 y de los últimos 18 meses”.²⁹⁶ También está presente que de “acuerdo con estimaciones del INEGI, de la fuerza laboral compuesta por alrededor de 42 millones de personas, al menos 48 por ciento se encuentra en la informalidad...El indicador más significativo que ha contribuido al desempleo es la industria manufacturera... cuya actividad participa con el 20 por ciento del PIB. Entre 2001 y 2003, 35 de las 55 ramas manufactureras han presentado en forma conjunta una caída anual de 6.7 por ciento”.²⁹⁷

El mantenimiento de una estabilidad macroeconómica y el favorecer mejores flujos de inversión extranjera, implicó que el gobierno federal siguiera,

“a lo largo de más de dos décadas, una política de contención del salario a los trabajadores. Esta medida se ha traducido en un débil crecimiento del mercado interno que ha generado la desestructuración de las cadenas productivas y la incapacidad de la economía para generar los empleos que el país necesita, afirmó la coordinadora del área de investigaciones de la Universidad Obrera de México, Laura Juárez Sánchez. Señala en un análisis que entre 1976 y 2002 el salario mínimo disminuyó casi 80 por ciento, y desde 1994, cuando se produjo la crisis económica

²⁹⁵ Juárez Aguilar, Estela. “Fox pide a su gabinete trabajar en la generación de empleos”. *El Día*. 25 de julio de 2003. México. p. 3

²⁹⁶ S/A “Desempleo, en su nivel más alto con Fox: INEGI. *Excelsior* 23 de julio de 2003. p. 1-F

²⁹⁷ García Karen. “Crecimiento del desempleo”, *Revista Ejecutivos de Finanzas*. Año XXXII. No. 10, octubre 2003. México, p. 21.

más severa de la última década, a mayo de este año, la pérdida del poder adquisitivo del salario es de casi 50 por ciento. Medido en pesos de 1994, el salario mínimo pasó de 15.2 pesos en ese año a 7.7 pesos en mayo de 2003. En particular las remuneraciones en la industria manufacturera descendieron en el mismo lapso 31.6 por ciento”.²⁹⁸

El TLCAN después de “casi diez años de vida ha demostrado que por si mismo es insuficiente para generar empleos y mejorar las condiciones de vida. Con la firma de ese pacto se prometieron mayores inversiones, nuevos trabajos, capacitación para la mano de obra, recuperación de los salarios y modernización de las relaciones laborales, señala la Universidad Obrera (UOM). Pero diez años después se advierte que los beneficios no se han repartido de manera homogénea, ya que en términos generales se han deteriorado las condiciones de trabajo... Laura Juárez refiere que lo que va en la presenta administración se calcula el ingreso a la PEA de dos millones de personas, pero el mercado interno sólo ha podido generar alrededor de 683 mil 480 plazas.”²⁹⁹

El despido de trabajadores ha sido un fenómeno constante que ha estado presente, así, “la diferencia del número de asegurados de noviembre de 2002 a mayo de 2003 es igual a - 515 808 personas ocupadas, según CAPEM”.³⁰⁰

Un aspecto importante que ha estado presente en la evolución de nuestra economía y por ende en el desenvolvimiento de la industria manufacturera es el endeudamiento del país, el saldo de la deuda externa bruta en 1994 era de 142.5 (miles de millones de dólares) y para el 2003 era de 158.2 de m.m.d.d. También es primordial mencionar el pago del servicio de la deuda externa que incluye el pago de intereses que realizando una suma de dicho pago desde 1994 hasta el 2003, se obtiene la cantidad de 277.5 m.d.m.d. Ver el cuadro 14

²⁹⁸ Rodríguez Gómez, Javier. “Contención salarial, freno a la economía”. *El Financiero*. 6 de noviembre de 2003. México. p.15.

²⁹⁹ Cadena, Guadalupe. “Empleo, uno de los grandes pendientes del TLCAN”. *El Financiero*. 21 de octubre de 2003. México, p. 13.

³⁰⁰ Almanza L. y Mancilla, P. “Se requiere el impulso de las reformas estructurales”. *El Economista*. 25 de julio de 2003. México, p. 1

**Cuadro 14. México. Saldo total de la deuda externa bruta y pago de intereses.
(miles de millones de dólares).**

Saldo total de la deuda externa	1994 142.5	1995 169.8	1996 164.0	1997 154.4	1998 163.7	1999 166.1	2000 158.8	2001 157.4	2002 155.0	2003 158.2
Servicio de la deuda externa*	20.8	23.0	33.8	34.3	24.2	24.0	34.7	30.2	25.2	27.3

*Incluye amortizaciones más pagos de intereses.

Fuente: Banco de México. *Informe Anual 2002*. Cuadro A 65. Banco de México. *Informe Anual 2003*. Cuadro A 69

El modelo económico actual, se ha preocupado más por el pago del servicio de la deuda externa, que por el fortalecimiento del mercado interno; y ha impulsado a

“la industria manufacturera dedicada a la exportación, principalmente maquiladora, pero ha visto que este esquema ha significado el rompimiento de cadenas productivas y el cierre de establecimientos en el mercado doméstico. Debido a lo anterior se han desplazado trabajadores hacia otras ramas de actividad o hacia las actividades informales, y de ahí los déficit en empleos creados. En el modelo vigente también se ha visto que sectores como la industria automotriz y electrónica pueden pagar salarios superiores al promedio general, pero las ramas que no están relacionadas con el exterior tienen un menor margen de maniobra para mejorar las remuneraciones de su personal ocupado; de ahí el rezago general de los salarios”.³⁰¹

El alto nivel de apertura se puede observar al sumar exportaciones + importaciones sobre el PIB, equivale al 50% actual, frente a un 30% antes de ser parte del TLC. Y la diversificación de la base exportadora del petróleo del 68.1% en 1985 a 12.4% en 2004. (Banco de México, Informe Anual, 1986 e Informe Anual, 2004) No obstante el país, no se ha convertido en un país fuerte económicamente ni cuenta con una industria exportadora, solamente dispone de unas cuantas empresas exportadoras del sector manufacturero, no más de 60 empresas son las que realizan el 26.9 % del total de las exportaciones manufactureras. Ver cuadro 15. No comprende al conjunto de sector industrial manufacturero, lo cual ha conducido a un proceso de desindustrialización, porque

³⁰¹ Ibid. p. 13

las empresas pequeñas y medianas, no resisten la competencia externa y en muchos casos tienen que desaparecer. Enseguida presentamos las industrias manufactureras exportadoras más importantes de México:

Cuadro 15

Posición dentro de las 500, Razón Social, Exportaciones /Ventas.

2002

Posición	Exportaciones/Ventas	Razón Social
3	79.4	General Motors de México. D.F. Automotores
4	70.0	Daimlerrchrysler México Holding. D.F. Automotores
6	64.1	Volkswagen de México. Puebla. Automotores
8	42.0	Ford Motor Company. D.F. Automotores
10	76.7	Philips Mexicana. México. Equipos Electrónicos
13	53.8	Grupo IMSA. Nuevo León. Hierro y Acero
14	32.4	Grupo Bimbo. D.F. Otros alimentos
15	65.4	Gruma. D.F. Molienda de Maíz
17	24.8	Grupo Modelo. D.F. Cerveza y malta.
19	41.9	Alpek. Nuevo León. Petroquímica
20	47.1	Contraladora Mabe. D.F. Equipos Electrónicos
21	76.3	Versax. Nuevo León. Motores y
22	83.4	Nemak. Nuevo León. Motores y
24	79.7	Imstatec Nuevo León. Estructuras Metálicas.
27	25.0	Vitro Corporativo. Nuevo León. Vidrio
31	5.5	Pemex gas y Petroquímica Básica.
32	57.1	Industrias Unidas. México. Otras
33	36.8	IMSA Acero. Nuevo León. Hierro y acero
36	66.4	Tubos de Acero de México
37	83.1	San Luis Rassini Autopartes y Subsidiarias. D.F. Motores y
40	28.9	Siems México. D:F: Maquinaria eléctrica
41	43.9	Grupo Industrial. Saltillo, Coahuila.

	Diversos.
42	29.3 Dupon México. D.F. Petroquímica
43	29.3 Ptrocter & Gamble de México, D:F.
44	21.0 Hylsamex y Subsidiarias. Nuevo León,
45	23.2 Corporación Durango. Durango. Papel y Cartón.
46	23.3 Vidrio Plano. México. Vidrio.
49	22.9 Vidriera Monterrey. (Vitro Envases).Nuevo León. Vidrio
50	46.2 Merck Sharp & Dohme de México. D.F.
51	49.6 Grupo Celanese D.F. Petroquímica
52	52.7 Insa Aluminio. Nuevo León. Manufacturas no ferrosas
53	8.0 Coca-Cola FEMSA. D.F. Refrescos y aguas
55	6.7 FEMSA Cerveza y subsidiarias. Nuevo León. Cerveza y malta
56	50.6 Grupo Thyssenkrupp Mexinox. S.L.P. Hierro y acero
57	43.6 Internacional de Cerámica. Chih.
58	20.9 Cydsa N.L. Resinas y fibras
59	35.0 José Cuervo D.F. Bebidas Alcohólicas.
62	6.5 Kimberly-Clark de México. D.F. Papel y cartón
64	74.5 Dal - Tile México. Nuevo León. Manufacturas no metálicas
65	7.1 Pemex Petroquímica D.F. Petroquímica.
66	9.0 Leg Electronics México. Equipos Electrónicos
67	63.4 Lg Electronics Mexicali. Baja California Equipos Electrónicos.
68	18.7 Industrias Nacobre y Subsidiarias. D.F. Manufacturas no ferrosas
69	31.7 Schneider Electric México. D.F. Maquinaria Eléctrica
70	29.4 Vitrocrista. D.F. Vidrio
71	24.1 Boehring Ingelheim Promeco. D.F. Farmacéutica
72	17.5 Jugos del Valle.
73	18.9 Industrias Ch. México. Hierro y Acero.
75	22.7 Grupo Industrial Camesa. D.F. Hierro y Acero
76	84.6 Braun de México y Compañía. México. Electrodomésticos
77	77.0 Compañía Industrial Parras. Coahuila. Hilados y Tejidos.
78	44.9 Gates Rubber de México. México. Hule
79	31.8 Sistema Axis. Chihuahua. Refrescos y aguas.
82	30.2 Ciba Especialidades Químicas. México. D.F. Farmacéutica
83	16.0 Grupo Lamosa. Nuevo León. Manufacturas no metálicas.
84	14.9 L'Oreal. D.F. Cosméticos.
86	NA Hitchiner. México. Otras Manufacturas
88	20.6 Grupo Minsa. México. Molienda de Maíz
89	66.0 Industrias Polifil. Tlaxcala.
90	81.6 Lightolier de México. Electrodomésticos.
91	9.3 Glaxo Smithkline México. D.F. Farmacéutica
92	11.9 Grupo La Moderna. México. Otros Alimentos.
93	6.7 Grupo Herdez D.F. Otros alimentos.
94	77.7 Tekchem.D.F. Química.
95	2.6 Sigma. Alimentos Corporativo. NuevoLeón. Otros Alimentos.
96	12.1 Grupo Simec. Jalisco Hierro y Acero

97	10.0 Eli Lilly de México. D.F. Farmacéutica.
99	8.7 Grupo PI Mabe. Puebla. Otras Manufacturas.
100	50.6 Q.B. Industrias . México. Resinas y Fibras.

Fuente: Castillo, Alejandro. Expansión. Agosto 20, 2003. Núm 872. México, p.p. 78-91.
NA: No aplica.

Estas industrias son muy importantes para el sector externo mexicano sin embargo, el sector secundario no ha tenido la capacidad de consolidar al fracción externa, porque todavía dependemos de la demanda de un solo país, nuestro vecino del norte aún con el crecimiento de las ventas al exterior continua presentándose un déficit en la balanza comercial; en efecto, para el año 2003, el saldo de la balanza comercial tuvo un déficit de – 5779.4 millones de dólares. Las exportaciones sumaron 164 766.4 millones de dólares y las importaciones 170 545.8 millones de dólares. (Fuente. Banco de México, *Informe Anual 2004*, p. 282).

Además la evolución que presentó la división externa fue la siguiente:

Durante 2003 la evolución del sector externo de la economía mexicana estuvo influida por los siguientes factores: debilidad de la demanda externa en la primera parte del año, particularmente, de Estados Unidos; *una pérdida de competitividad del país ante la ausencia de avances en la adopción de políticas de cambio estructural*, lo que a su vez desalentó la entrada de recursos a través de la inversión extranjera directa; un aumento de los precios internacionales del petróleo; el modesto crecimiento de la producción y de la demanda internas, que contribuyó a moderar la demanda de importaciones y, consecuentemente, los saldos deficitarios de las balanzas comercial y de la cuenta corriente; y una política de desendeudamiento externo seguida por las autoridades financieras mexicanas. Todo lo anterior implicó que en 2003 las cuentas externas del país no mostraran ningún desequilibrio de consideración. La modesta expansión que presentaron las exportaciones no petroleras de México en 2003 fue reflejo en buena medida de la importante sincronización que existe entre la producción de la industria mexicana y la de Estados Unidos. Si bien en 2003 en ese país se fortaleció la recuperación del PIB iniciada desde finales de 2001, la producción industrial exhibió disminuciones a tasa anual en el segundo y tercer trimestres del año, lo que se tradujo en un debilitamiento de la demanda por exportaciones mexicanas, dada la estrecha vinculación entre estas dos variables. No obstante, la producción industrial de los Estados Unidos se recuperó en el último trimestre del año, impulsando así a las exportaciones mexicanas. Por otro lado, en 2003 la modesta expansión de la actividad económica y de la demanda interna en México, aunada a la poca fortaleza de las exportaciones manufactureras –cuya producción incorpora insumos importados– se reflejaron en un moderado crecimiento de las importaciones de mercancías, si bien éstas se acrecentaron en el último trimestre del año,... los precios internacionales del petróleo en 2003 fueron mayores que los

registrados en el año previo, lo cual contribuyó a que se redujeran los déficits comercial y de la cuenta corriente. A lo largo del año diversos factores influyeron en el comportamiento de dichos precios. Así, durante el primer trimestre la complicada situación geopolítica que desembocó en la guerra en Irak, aunada a la incertidumbre sobre su duración, costos y consecuencias, determinaron que en ese periodo los precios internacionales del petróleo mostraran niveles muy elevados, de hecho, los más altos en el año. En el segundo trimestre, dichos precios disminuyeron significativamente al finalizar el conflicto bélico en Irak y conforme se reactivó la producción petrolera en Venezuela, la cual se había visto afectada por diversos eventos políticos en ese país. Durante la segunda mitad del año, las presiones al alza en los precios internacionales del crudo se derivaron de factores, tales como los siguientes: bajos inventarios de crudo a nivel global; disminución de la disponibilidad mundial de petróleo por efecto de problemas laborales en Nigeria; una reducción de las cuotas de producción de la Organización de Países Exportadores de Petróleo a partir de noviembre de ese año; una mayor demanda por ese energético derivada del vigoroso crecimiento económico de la región asiática, así como de la recuperación económica de los Estados Unidos; y, finalmente, la presencia de un invierno especialmente frío.³⁰²

En efecto, “del total de las exportaciones que realiza México, las tres cuartas partes pertenecen al sector automotriz, informó la subsecretaria de Comercio de Industria de la Secretaría de Economía, Rocío Ruiz Chávez, al dar a conocer que estas crecieron 61.7% de 1994 a 2002... Ruiz Chávez destacó que el sector automotriz reorientó su producción hacia el mercado externo y pasó de 52.8% en 1994 a 74.8% en 2002. Destacó que este sector representa 16% del Producto Interno Bruto Manufacturero, 22 por ciento de las exportaciones y 18 por ciento del personal ocupado.³⁰³

Ahora bien, conforme con André Caussimon, director general de Renault de México afirma que “México es el décimo mayor fabricante de automóviles en el mundo, ya que sus numerosos tratados de libre comercio, su mano de obra calificada y de bajo costo, han traído a las grandes armadoras de vehículos”.³⁰⁴

³⁰² Banco de México. *Informe Anual 2003*, pp. 47 y 48.

³⁰³ Rodríguez González, Gustavo. “Tres cuartas partes de las exportaciones nacionales provienen del sector automotriz”. *Excelsior*. 20 de julio de 2003. México. p. 9-A.

³⁰⁴ S/A. “Renault plantea producir 20 000 automóviles en México”. CNN. com.mx Documento de Internet. 15 de enero de 2004.

Sin embargo, el nivel de competitividad de la economía mexicana se ubica en el 42 para el 2002 y en el 47 para el 2003. Ver el siguiente cuadro 16.

Cuadro 16. Los países con economías nacionales más competitivas, 2002, 2003

Posición	País	2002	Posición	País	2003
1	Finlandia	•	1	Finlandia	•
2	Estados Unidos		2	Estados Unidos	•
3	Canadá	•	3	Dinamarca	•
4	Singapur	•	4	Suecia	•
5	Australia	•	5	Taiwán	•
6	Noruega	•	6	Singapur	•
11	Irlanda	•	11	Japón	•
13	Hong Kong	•	13	Alemania	•
18	Australia	•	18	Corea	•
20	Francia	•	20	Israel	•
27	Chile	•	27	Chile	•
42	México	•	47	México	•

Fuente: *The Global Competitiveness Report 2002-2003* is published by Oxford University Press (www.oup-usa.org/reports/)

Es importante detectar que México no ha logrado un nivel importante de competitividad, en cambio Corea lo ha logrado, ver cuadro 17. En este sentido, “El que fuera subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales de la SE y uno de los negociadores del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), advirtió que la búsqueda de la competitividad en la industria es un asunto de ‘supervivencia’, no un mero deseo... Si México no reacciona al reto que

tiene para 2008, no sólo se verá una industria decreciente sino en desaparición”.³⁰⁵

Cuadro 17

INDICADORES DE COMPETITIVIDAD				
Productividad de la Mano de Obra en la Industria Manufacturera Anual				
(Base 1993 = 100)				
PERIODO	México a/ 1/	Estados Unidos b/ 2/	Japón d/ 3/	Corea f/ 3/
2000	145.7	144.6	122.8	212.3
2001	146.8	148.9	118.9	213.6
2002	154.0	159.0	123.1	232.9
2003 p/	158.6	168.0	130.2	246.6

- a) Índice por horas hombre trabajadas. Datos para el sector Manufacturero 205 Clases de Actividad sin incluir la Industria Maquiladora. La Encuesta Industrial Mensual (EIM) actualizó cifras de enero del 2002 a junio del 2003.
- b) Índice por horas hombre trabajadas. En diciembre del 2003 la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) realizó una actualización de la variable Producción Industrial a partir de Enero del 1989. En diciembre del 2003 el Bureau of Labor Statistics (BLS) de Estados Unidos realizó una actualización de las variables Horas Hombre Trabajadas y Remuneraciones por Hora a partir de enero de 1994. En febrero del 2004 el Bureau of Labor Statistics (BLS) de Estados Unidos realizó una actualización de la variable Empleo Manufacturero a partir de enero de 1999.
- d) Índice por horas hombre trabajadas. En mayo del 2004 la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), realizó una actualización de la variable Producción Industrial a partir de enero de 2003.
- e) Índice por persona ocupada. En marzo del 2004 la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) realizó una actualización de la variable Producción Industrial a partir de enero de 1990.
- f) f/ Índice por persona ocupada. En marzo del 2004 la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) realizó una actualización de la variable Producción Industrial a partir de Enero de 1990.

P/ Cifras preliminares.

Fuentes:

- 1) INEGI Encuesta Industrial Mensual.
- 2) U.S. Department of Labour Employment and Earnings.
- 3) O.C.D.E, Main Economic Indicators.

³⁰⁵ Becerril, Isabel. “Competitividad, asunto de supervivencia: De la Calle. Periódico *El Financiero*. México, 11 de noviembre de 2003, p.13

Por otra parte, la relación que mantiene México con China en el aspecto comercial,

“Norma Beatriz García Gordillo, consejera comercial adjunta del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) de Hong Kong, China, y Macao, señaló que el déficit mercantil en la relación México-China cada vez se torna más alarmante para el país azteca. Mientras que México exporta a la nación asiática 540 millones de dólares anuales, importa 7.8 mil millones, 4.6% del total de adquisiciones del exterior... China se ha constituido en el segundo proveedor de México, sólo superado por Estados Unidos... Las principales importaciones chinas a México son: computadoras, partes para computadoras, circuitos integrados, transformadores eléctricos, aparatos de grabación, receptores de radiotelefonía y juguetes... En el mes de abril de 2003... las exportaciones chinas desplazaron a un tercer sitio a las mexicanas a Estados Unidos, pero la brecha se extendió de una diferencia de sólo 347 millones de dólares en ese mismo mes a una de 3 mil millones de dólares en septiembre... Entre agosto y septiembre las exportaciones mexicanas al mercado estadounidense crecieron en 362 millones de dólares, en tanto que las chinas subieron más de mil millones de dólares. En este mismo sentido, China empezó a incrementar en forma desmedida su comercio con Estados Unidos, gracias a muy diversos factores, por ejemplo, una mano de obra aún más barata en comparación con la nuestra, una economía dirigida, sí pero muy bien dirigida... China, en abril de este año nos desplazó al tercer sitio en la lista de países exportadores a Estados Unidos... en el lapso de abril a septiembre el superávit comercial de México con Estados Unidos fue de 31 mil millones de dólares y, en cambio, para China, ascendió a 89 700 millones de dólares... China tal vez ya nos arrolló”.³⁰⁶ En Efecto, Estados Unidos, terminaba el año 2003 con una importación de mercancías de China del orden

³⁰⁶ S/A, “¿China ya nos arrolló?” Periódico Excelsior. 17 de noviembre de 2003, México, p 1-F.

de 152 436. 097 millones de dólares, y a México solamente le había comprado 138 059. 991 millones de dólares.³⁰⁷

Es importante mencionar que las “reformas emprendidas en China bajo el liderazgo de Deng Xiao Ping, la construcción de una moderna infraestructura, el pragmatismo para concluir su política económica y el bajo costo de la mano de obra (de 40 a 60 centavos de dólar por hora en la industria manufacturera) la colocan en una posición muy competitiva para atraer inversión extranjera y exportar. En el rubro de productos intensivos en el uso de la mano de obra, el país asiático se ha convertido en la gran fábrica del mundo. Por ejemplo, el 60 por ciento de la producción mundial de bicicletas y el 50% de la producción de calzado se realiza en ese país. En las exportaciones sucede lo mismo: el 20% de las exportaciones mundiales procede de China.

Ese mismo vigor se refleja en productos de tecnología media y alta, renglón en el que China se ha especializado en el proceso de ensamblaje, con productos de bajo valor agregado y sofisticación, los cuales tienen un alto contenido importado”.³⁰⁸ Ver el siguiente cuadro 18.

Cuadro 18 Estructura de las exportaciones chinas.

Rubro	1990	1995	2000
Bienes primarios	25.9	14.9	10.9
Manufacturas	74.1	85.1	89.1
*Intensivas en mano de obra	57.8	50.9	41.9
*Baja tecnología	11.5	11.0	9.2

³⁰⁷ U.S. Census Bureau Foreign Trade Statistics.

³⁰⁸ Romero Hicks, José Luis. “México vs China”. *Finanzas*. Año XXXII No. 11, 2003, p. 25.

*Tecnología media	10.5	13.2	17.5
*Alta tecnología	20.2	24.8	31.4

Fuente: Organización Mundial de Comercio.

Según Romero Hicks ex director general de Bancomext, la mayor competencia de los sectores de la manufactura mexicana con los manufactureros chinos son los siguientes

Prendas de vestir de punto.

Prendas de vestir excepto las de punto.

Artículos textiles confeccionados.

Muebles.

Máquinas, aparatos y material eléctrico.

Fundición de hierro y acero.

Manufacturas diversas de metales comunes.

Manufacturas de piedra, yeso, cementos, etc.

Herramientas y artículos de cuchillería.

Manufacturas de fundición de hierro y acero.

Reactores nucleares, calderas, equipos de cómputo, etc.

Instrumentos y aparatos de óptica.

Materias plásticas y manufacturas de plástico.

Madera y manufacturas de madera.

Papel, cartón y sus manufacturas.

Es importante señalar que entre 2000 y 2002, según la OMC el comercio chino se incrementó en un 30%, mientras que el comercio mundial se estancó. China se ha convertido en el cuarto mayor exportador e importador de mercancías del mundo, considerando a la Unión Europea como un comerciante único. Ver el cuadro 19.

Cuadro 19. Exportación de mercancías por grupos de productos de México y China a Estados Unidos, 2000-2002. (miles de millones de dólares).

	México exportaciones	China exportaciones	
Productos agrícolas.	2000	7.74	2.39
	2001	8.35	2.70
	2002	8.38	2.90
Productos de las industrias extractivas.	2000	6.11	1.03
	2001	4.77	1.22
	2002	4.89	1.28
Manufacturas	2000	92.83	12.61
	2001	84.11	15.11
	2002	80.16	16.98
Hierro y acero.	2000	1.32	0.07
	2001	1.41	0.07
	2002	1.23	0.07
Productos químicos.	2000	8.94	2.33
	2001	8.53	2.21
	2002	8.57	2.29
Otras manufacturas.	2000	9.3	0.79
	2001	7.97	0.76
	2002	7.65	0.89
Maquinaria y equipo de	2000	57.14	8.07
	2001	51.44	10.28

transporte.	2002	47.94	11.78
	2000	1.56	0.24
	2001	1.65	0.42
Maquinaria generadora de energía.	2002	1.63	0.38
	2000	8.42	1.81
	2001	7.46	2.17
Otras máquinas eléctricas	2002	6.83	2.64
	2000	19.44	3.22
	2001	17.47	3.94
Equipo de oficina y de telecomunicaciones.	2002	16.15	3.93
	2000	12.71	0.82
	2001	10.20	0.95
Maquinaria eléctrica y aparatos.	2002	9.38	0.99
	2000	13.28	0.21
	2001	12.79	0.25
Productos de la industria del automóvil	2002	12.38	0.33
	2000	1.74	1.77
	2001	1.87	2.56
Otros equipos de transporte.	2002	1.56	3.51
	2000	3.81	0.12
	2001	3.31	0.12
Textiles	2002	3.19	0.19
	2000	2.45	0.01
	2001	2.05	0.03
Prendas de vestir.	2002	1.88	0.03
	2000	9.86	1.23
Otros bienes de consumo.	2001	9.41	1.62
	2002	9.70	1.73
	2000	111.71	16.25
Total de mercancías	2001	101.51	19.23
	2002	97.53	22.05

Fuente: OMC. *Estadísticas del comercio internacional 2003*.

Las importaciones de Estados Unidos en 1994 eran de 41.3 miles de millones de dólares y para el 2004 alcanzaron 210.5 miles de millones de dólares. Para el caso de nuestro país para este año del 94', las mercancías que le vendíamos EE.UU. eran de 50.3 miles de millones de dólares y para el 2004 fueron de 157.8 miles de millones de dólares; como se puede advertir, China ya nos desplazó en el comercio con la nación vecina del norte. (OMC. *Estadísticas del comercio internacional, 2005*. Cuadro A11)

Ahora bien, conforme el Informe sobre el Desarrollo Industrial correspondiente a 2002/2003 proporcionado por ONUDI se observa lo siguiente: si bien es cierto hay

un incremento en el índice de la participación de los productos de mediana y alta tecnología en el índice final de las exportaciones de manufacturas de 1985 y 1998 al pasar de 0.125 a 0.246, respectivamente, existe un descenso en el índice del valor añadido manufacturero per cápita de 0.126 al 0.102 para los mismos años. Y el índice de las exportaciones de manufacturas per cápita en el 85' era de 0.062 y en el 98' de 0.058.

Para el año 2002 México ocupaba el 13o lugar en las exportaciones y su contribución porcentual en las exportaciones totales mundiales es de 2.5%. En relación a las importaciones para el mismo año se situaba en el 12o lugar y su participación en las importaciones mundiales era de 2.6. Se observa que si bien hay un incremento importante en las exportaciones también en las importaciones. Ver el cuadro 20.

Cuadro.20 Participación de México en el comercio mundial

	1992	2000	2002
Exportaciones	1.2	2.5	2.5
Importaciones	1.6	2.6	2.6

Fuente: los años 1992 y 2000 elaboración propia en base a los datos proporcionados por la OMC. El año 2002, OMC. Informe sobre comercio mundial 2003.

Las exportaciones tuvieron una tasa de crecimiento de 22.0% en el 2000 para después descender a 1.4 % en el 2002. Las importaciones su comportamiento fue similar, en el 2000 su tasa de crecimiento fue de 22.9 y en el 2002 de 0.2. Ver el cuadro 21.

Cuadro 21. Sector externo de México, 2000-2002. (Tasas de crecimiento).

	2000	2001	2002
Exportaciones	22.0	-4.8	1.4

Importaciones	22.9	-3.5	0.2
---------------	------	------	-----

Fuente: Banco de México. Informe Anual, 2002 y 2003.

En este marco de aumento sin precedentes de las exportaciones, como es planteado por González Marín y Enrique Dussel,

“los acuerdos comerciales, los bloques, económicos, la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) obedecen a esa necesidad, y por tanto están encaminados a facilitar la obtención de ganancias para los exportadores.[...]abrir las economías nacionales se vuelven sólo eslabones de las ET. Enrique Dussel resume la posición de los economistas que sostienen la llamada “industrialización orientada a las exportaciones” (IOE) cuando dice <<... el libre comercio y la apertura total de las economías, la abolición de las barreras arancelarias, y no arancelarias las estrategias anti-inflacionarias y un Estado minimalista ligado a las políticas fiscales y monetarias restrictivas son las metas macroeconómicas y las principales propuestas de la IOE. El sector privado es concebido como el motor del desarrollo y de la futura industrialización”.³⁰⁹

Consideramos importante hacer un pequeño paréntesis para mencionar algunos datos sobre la economía de Estados Unidos, porque nuestra economía se encuentra estrechamente vinculada y por ende el sector manufacturero mexicano.

La economía norteamericana “creció a una tasa anual de 8.2% de julio a septiembre de 2003, el ritmo más rápido en 20 años, pero sólo se produjo una ganancia neta de 57 000 nuevos empleos en noviembre del 2003. La tasa de desocupación es de 5.9% no es mucho más baja que el 6.4% que vimos a comienzos del año pasado. Según el Instituto de Política Económica, un total de 2.3 millones de personas fueron obligadas a retirarse o se demoraron en entrar a la fuerza de laboral lo cual llevaría a una tasa de desocupación real de 7.4%”³¹⁰

³⁰⁹ González Marín, María Luisa. *Organizaciones sociales e industria en la era de la globalización. México 1982-2000*. IIEC-UNAM. agosto 2002. México, p. 64

³¹⁰ Sustar, Lee ¿Por qué la economía norteamericana no está generando empleo? *Rebelión* 23 de diciembre de 2003. Documento de Internet.

El promedio del valor agregado per cápita de la industria manufacturera en Estados Unidos para el año 2001, es 685.7% mayor que el mexicano. Ver el cuadro 22.

Cuadro 22 Valor agregado de la industria manufacturera per cápita en dólares constantes de 1990.

Año	Estados Unidos	México
1981	3609	624
1991	3910	610
2001	5314	775

Fuente: UNIDO. Industrial Statistics.

También es necesario mencionar el déficit comercial de Estados Unidos, para el año 2002 sumó 238 mil millones de dólares. En mayo de 2003, las exportaciones sumaban 82 000 millones de dólares y las importaciones 126 000 millones de dólares”.³¹¹ Ahora bien, Estado Unidos participa en las exportaciones mundiales para el 2002 con 11.06% y México con 2.5. El panorama es similar en las importaciones, el país vecino del norte su cooperación es de 18.4% y México de 2.6%. Ver cuadro 23.

Cuadro 23 Exportaciones e Importaciones de mercancías 2002. (miles de millones de dólares)

	Exportaciones	Participación %	Importaciones	Participación %
Total mundial	6272	100.0	6510	100.0
Estados Unidos	694	11.0	1202	18.4
América Latina	350	5.5	350	5.3
México	161	2.5	173	2.6

Fuente: OMC. Estadísticas del Comercio Internacional, 2003. Comercio por Regiones. Cuadro III.1 y Cuadro III.2 Los porcentajes son elaboración propia.

Ahora bien, en el sector manufacturero de la economía norteamericana, se detecta “2.5 millones de pérdida de empleos en los últimos tres años. La capacidad de fábrica utilizada en la producción es de sólo 74.1%, un 6.6% por debajo del

³¹¹ BBC. “Crece el déficit comercial de EE.UU. Rebelión 21 de mayo de 2003. Documento de Internet.

promedio durante el periodo 1972-1992. Esto refleja << el proceso lento de funcionamiento a través de una plétora de inversiones de la era del boom que continua tirando la economía a la basura con fábricas subutilizadas>> escribió Louis Uchitelle del New York Times. El PIB de este país creció a lo largo del 2003 a 3.1 por ciento... por abajo del 4.8 por ciento que se había anticipado... se estima que el déficit presupuestal alcanzará este año los 520 mil millones de dólares”.³¹²

Los problemas de sobrecapacidad y pérdida de empleos que son una plaga en EE.UU. existen a escala mundial... Por ejemplo, la industria automovilística tiene suficiente exceso de capacidad como para abastecer dos veces el mercado norteamericano y las compañías surcoreanas y japonesas están abriendo plantas en EE.UU., mientras que los fabricantes de autos norteamericanos están eliminando empleos”.³¹³ Otro aspecto importante de la economía norteamericana en comparación con la mexicana es el Producto Interno Bruto en el 2001 fue de para Estados Unidos de 10 065 265 mdd y para México de 617 820 mdd. ³¹⁴ Es decir, esta potencia económica a nivel mundial, tiene un PIB que representa más 16 veces al de nuestro país.

Con respecto a los indicadores del PIB per cápita y el PIB de la paridad del poder de compra (purchasing power parity) encontramos lo siguiente, ver el cuadro No. 24.

Cuadro 24. Producto Interno Bruto per cápita y paridad del poder de compra. (posición en el mundo)

Lugar	País	Atlas Method	Lugar	Purchasing power parity
7	Estados Unidos	34280	3	34280
69	México	5530	80	8240

Fuente: Data Economy. 2001 World Bank Atlas p. 80

³¹² S/A. “Ofrece Bush recortar el elevado déficit fiscal”. Excelsior, 2 de febrero de 2004, p. 3-F

³¹³ Sustar, Lee. “Los límites de la recuperación económica norteamericana”. Rebelión 26 de diciembre de 2003. Documento de Internet.

³¹⁴ Data Economy. 2003 World Bank Atlas, p. 64 y 65

Como se puede observar Estados Unidos es una economía muy fuerte en comparación con la mexicana; así el TLC en el aspecto comercial, ha significado para el país, una cooperación económica en términos de comercio exterior manufacturero, con algunos resultados positivos, y por supuesto es una integración hacia la potencia económica del país vecino del norte.

3.10. Comportamiento de la industria manufacturera 2003.

La tasa de crecimiento de la industria manufacturera no se ha vuelto a obtener la de 1996, de 10.8 ni tampoco las tasas de los años 80's, como por ejemplo, de 6.4% en 1981 o 6.0 en 1985; en el año 2003 fue de -2.0. Si bien es cierto hay un crecimiento del Índice del Volumen Físico de la Producción Industrial Manufacturera (1993 = 100), logrando el máximo nivel en el año 2000, llegando a un indicador de 144.2 cae en el 2003 a 134.9; y cierra en este mismo año con una variación porcentual de -2.0. En relación con el indicador de la industria manufacturera, con base 1993 = 100 en el año 1996 consigue en la variación porcentual anual un máximo de 10.2 y en la industria maquiladora de exportación, también en la variación porcentual anual para el mismo año 1996 obtiene 19.9, para posteriormente caer -9.7 en el 2001, y la división manufacturera, también desciende a -3.8 en el 2001. Con respecto, a la producción por rama encontramos que las ramas más afectadas en su variación porcentual anual han sido la de textiles, otras industrias manufactureras y maquinaria y equipo. Ver los cuadros del. 25 al 27, y gráfica No. 2.

Cuadro 25. México. Tasas de crecimiento de la industria manufacturera, 1980-2002. (millones de pesos). Año base 1993.

Año	PIB de la industria manufacturera. (millones de pesos)	Tasa de crecimiento
1980	988900	
1981	1052660	6.4
1982	1023811	-2.7
1983	943549	-7.8
1984	990856	5.0
1985	1051109	6.0
1986	995848	-5.2
1987	1024736	2.9
1988	1055656	3.0
1989	1118636	5.9
1990	205525	6.8
1991	212578	3.4
1992	221427	4.2
1993	219934	-0.7
1994	228892	4.1
1995	217582	-4.9
1996	241386	10.8
1997	270293	9.9
1998	284643	7.4
1999	296631	4.2
2000	317000	6.9
2001	304655	-3.8
2002	303406	-0.7
2003	296733	-2.0

Fuente: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por: de 1980 a 1989:Nafinsa. *La economía mexicana en cifras 1990*. México. p. 155. (Millones de pesos a precios de 1980). De 1990 a 1997. Nafinsa. *La economía mexicana en cifras 1998*. México, p.p. 105-106. (Millones de pesos a precios de 1993). De 1998 a 2001. CEPAL. *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2002*. Santiago de Chile. 344-345. Para el año 2002. INEGI. <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdi.exe>

Cuadro 26

INDICE DE VOLUMEN FISICO DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA,
 POR DIVISIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA
 (1993=100)

PERIODO	TOTAL	PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO	TEXTILES, PRENDAS DE VESTIRE INDUSTRIA DEL CUERO	INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIALES	SUSTANCIAS QUÍMICAS, DERIVADOS DE PETRÓLEO, PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLÁSTICOS	PRODUCTOS DE MINERALES NO METÁLICOS	INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS	PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
1993	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1994	104.1	103.3	101.1	101.9	102.9	103.4	104.6	106.2	106.7	102.2
1995	98.9	103.3	94.7	93.9	95.1	102.5	92.4	110.5	95.7	91.8
1996	109.6	106.8	109.5	100.4	96.3	109.2	99.8	131.2	117.1	105.1
1997	120.5	110.2	121.0	107.2	108.5	116.6	105.7	145.8	139.4	116.0
1998	129.4	117.5	125.6	111.9	115.0	123.7	111.2	151.6	155.4	125.2
1999	134.9	122.2	129.6	112.4	120.7	126.6	113.2	152.3	166.1	132.4
2000	144.2	127.0	136.6	116.8	124.0	130.8	117.8	156.8	188.7	143.3
2001 P	138.7	129.9	124.9	109.0	118.6	125.9	115.8	145.6	175.7	140.2
2002	137.7	132.2	117.6	103.7	116.5	125.6	120.2	147.5	171.8	135.7
2003	134.9	133.8	107.2	103.8	114.5	127.8	121.1	152.5	161.7	124.4

Fuente: INEGI. *Indicadores de la actividad industria*, mayo 2004. México, p.17.

Cuadro 27

ÍNDICE DE VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA,
SEGÚN INDUSTRIAS DE TRANSFORMACIÓN,
POR DIVISIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA
(VARIACIÓN PORCENTUAL ANUAL)

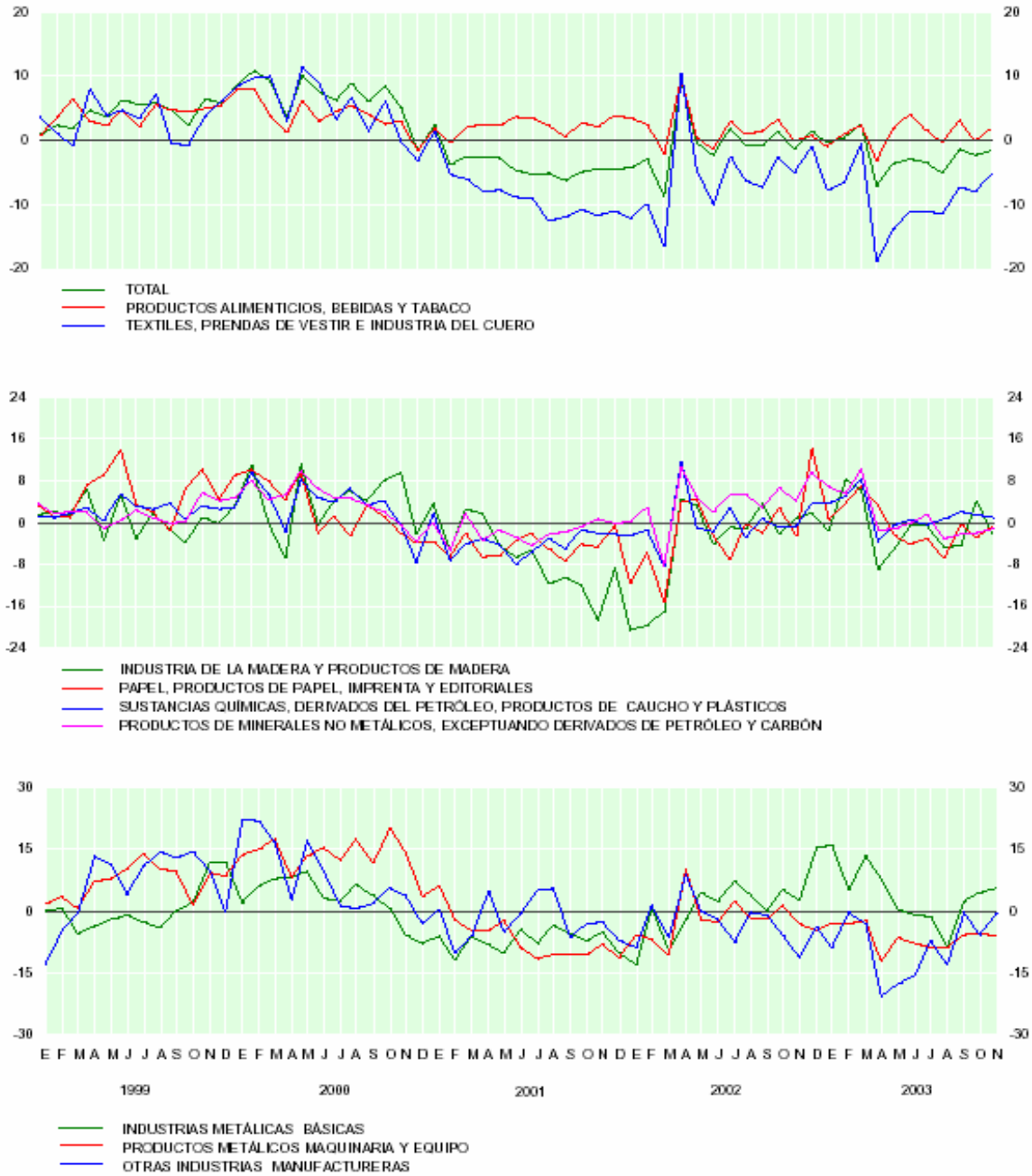
PERIODO	TOTAL	PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO	TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO	INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIALES	SUSTANCIAS QUÍMICAS, DERIVADOS DE PETRÓLEO, PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLÁSTICOS	PRODUCTOS DE MINERALES NO METÁLICOS	INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS	PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
1994	3.5	4.5	(-2.1)	3.5	2.1	2.4	3.9	6.0	5.1	0.9
1995	(-5.6)	0.0	(-8.0)	(-7.8)	(-8.2)	(-0.9)	(-11.4)	3.6	(-13.0)	(-14.3)
1996	10.2	3.2	13.5	5.8	1.0	6.3	8.2	19.2	23.5	13.4
1997	9.8	3.2	8.1	7.8	12.6	6.8	5.9	11.2	20.5	9.9
1998	7.1	6.6	1.5	4.1	5.9	5.9	5.1	3.9	11.6	9.2
1999	3.8	4.0	0.8	(-0.3)	5.0	2.2	1.7	0.4	5.8	5.5
2000	6.3	4.0	2.9	3.9	2.7	3.0	4.0	3.0	13.4	7.8
2001 P	(-3.3)	2.3	(-8.7)	(-7.1)	(-4.2)	(-4.0)	(-1.7)	(-7.0)	(-5.7)	(-2.6)
2002	0.0	1.8	(-4.3)	(-4.5)	(-1.7)	0.2	3.9	1.3	(-1.1)	(-1.7)

Fuente: INEGI. *Indicadores de la Actividad Industrial* Febrero de 2004, p. 21

Gráfica 2

INDICE DE VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA,
POR DIVISIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

VARIACIÓN PORCENTUAL ANUAL 1999-2003



Fuente: INEGI. *Indicadores de la Actividad Industrial*. Febrero de 2004, p. 21

Cuadro 28

INDICE DE VOLUMEN FISICO DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA,
POR DIVISIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA
(VARIACIÓN PORCENTUAL ANUAL)

PERIODO	TOTAL	PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO	TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO	INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIALES	SUSTANCIAS QUÍMICAS, DERIVADOS DE PETRÓLEO, PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLÁSTICOS	PRODUCTOS DE MINERALES NO METÁLICOS	INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS	PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
1993	(-)0.7	3.1	(-)2.7	(-)2.5	(-)2.0	(-)1.7	2.7	3.2	(-)4.1	(-)2.5
1994	4.1	3.3	1.0	1.9	2.9	3.4	4.5	6.2	6.7	2.2
1995	(-)4.9	0.0	(-)6.3	(-)7.8	(-)7.6	(-)0.9	(-)11.7	4.1	(-)10.3	(-)10.2
1996	10.8	3.3	15.7	6.9	1.3	6.6	8.1	18.8	22.3	14.4
1997	9.9	3.2	10.5	6.7	12.7	6.8	5.9	11.1	19.1	10.5
1998	7.4	6.6	3.9	4.4	5.9	6.1	5.2	4.0	11.5	7.9
1999	4.2	4.0	3.1	0.5	5.0	2.4	1.8	0.4	6.9	5.8
2000	6.9	3.9	5.4	3.9	2.7	3.3	4.1	3.0	13.6	8.2
2001 P	(-)3.8	2.3	(-)8.6	(-)6.7	(-)4.3	(-)3.8	(-)1.7	(-)7.1	(-)6.9	(-)2.1
2002	(-)0.7	1.8	(-)5.8	(-)4.9	(-)1.8	(-)0.2	3.8	1.3	(-)2.2	(-)3.2
2003	(-)2.0	1.2	(-)8.9	0.2	(-)1.7	1.8	0.7	3.4	(-)5.9	(-)8.3

Fuente: INEGI. *Indicadores de la actividad industrial mayo 2004*. México, p. 18

Del conjunto del sector industrial manufacturero vemos que la industria maquiladora de exportación es la que obtiene mayores tasas de crecimiento en el periodo de 1995 al 2000, para caer abruptamente en el 2003, a diferencia de la construcción que después de observar una tasa negativa de -23.5 en 1995 pasa a 3.4 en el 2003. De estos factores se puede desprender que el impulso a la industria maquiladora de exportación no significó un crecimiento sostenido y vigoroso del sector manufacturero. Ver cuadro 29 y gráfica 3.

Cuadro 29 Indicador de la actividad industrial

(Variación porcentual anual) Periodo	Total	Minería	Industria manufacturera			Construcción	Electricidad, gas y agua
			Total	Industria de transformación	Industria maquiladora de exportación		
1995	-7.8	-2.7	-4.9	-5.6	11.6	-23.5	2.1
1996	10.1	8.1	10.8	10.2	19.9	9.8	4.6
1997	9.3	4.5	9.9	9.6	13.8	9.3	5.2
1998	6.3	2.7	7.4	7.1	11.4	4.2	1.9
1999	4.2	-2.1	4.2	3.6	12.3	5.0	7.9
2000	6.0	3.8	6.9	6.3	13.8	4.2	1.0
2001 ^P	-3.4	1.5	-3.8	-3.3	-9.7	-5.7	4.7
2002	-0.3	0.4	-0.7	0.0	-9.1	1.3	0.4
2003	-0.8	3.7	-2.0	-2.1	-1.0	3.4	1.1

Nota: Cifras provenientes del índice del volumen físico de la producción industrial.

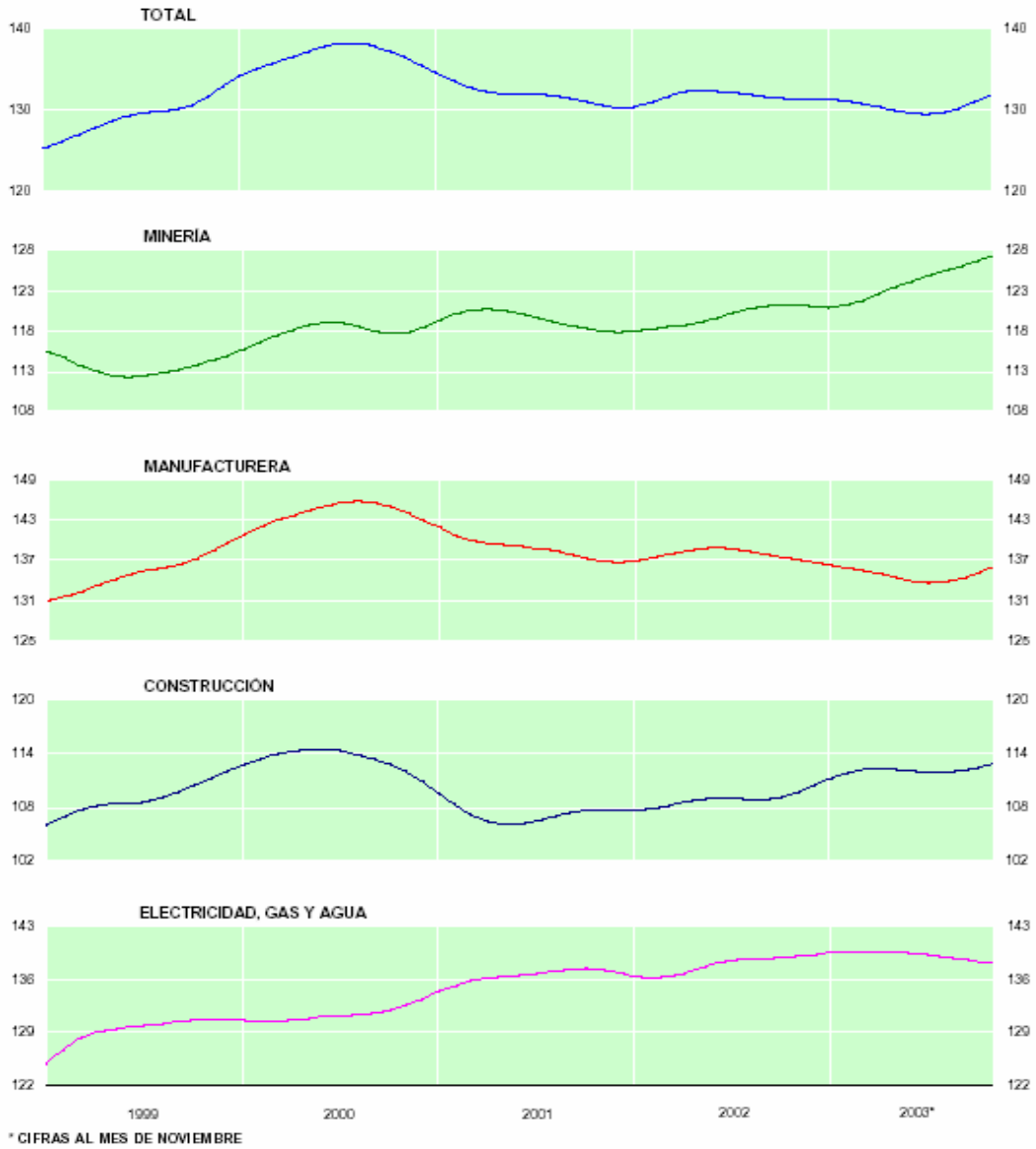
P: Cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica.

Fuente: INEGI. *Sistema de Cuentas Nacionales*. Fecha de actualización 11 de febrero de 2004.

Gráfica 3

INDICE DE VOLUMEN FISICO DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL
POR GRAN DIVISIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

TENDENCIA CICLO 1999-2003



Fuente: INEGI. *Indicadores de la Actividad Industrial*. Febrero de 2004.

En la industria maquiladora de exportación, de 1993 a 2003, se registra un mayor crecimiento en las ramas de metálicas básicas, textil, química, etc. Ver cuadro 30. Sin embargo, las de mayor variación porcentual anual son las de metálicas básicas. Ver cuadro 31.

Cuadro 30

INDICE DE VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA,
SEGÚN INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN,
POR DIVISIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA
(1993=100)

PERIODO	TOTAL	PRODUCTOS ALIMENTICIOS BEBIDAS Y TABACO	TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO	INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIALES	SUSTANCIAS QUIMICAS, DERIVADOS DE PETRÓLEO, PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLÁSTICOS	PRODUCTOS DE MINERALES NO METÁLICOS	INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS	PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
1993	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1994	111.1	64.6	111.2	103.3	107.7	123.3	110.4	133.1	112.1	111.4
1995	124.0	76.4	135.8	104.8	139.1	157.0	100.9	391.3	121.9	123.5
1996	148.7	114.7	182.1	131.9	179.9	202.4	93.6	296.0	142.4	145.8
1997	169.2	122.8	231.2	120.9	216.6	223.6	108.2	318.7	159.6	164.0
1998	188.5	117.2	273.3	131.9	236.4	260.4	123.8	356.9	176.8	169.8
1999	211.7	111.6	314.5	148.4	260.0	284.3	133.5	343.9	199.6	181.6
2000	240.8	104.5	367.1	153.2	270.4	325.5	141.4	339.1	228.0	200.2
2001 P	217.6	92.5	338.1	152.3	238.5	342.7	145.2	263.2	199.5	199.1
2002	197.8	87.5	298.0	137.9	224.5	283.7	129.9	268.5	184.0	182.0
2003	195.9	92.5	276.1	126.8	228.6	275.6	129.1	346.0	184.1	193.3

Fuente: INEGI. *Indicadores de la actividad industrial mayo 2004*. México, p.23

Cuadro 31

INDICE DE VOLUMEN FISICO DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA,
SEGUN INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN,
POR DIVISION DE ACTIVIDAD ECONOMICA
(VARIACIÓN PORCENTUAL ANUAL)

PERIODO	TOTAL	PRODUCTOS ALIMENTICIOS BEBIDAS Y TABACO	TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO	INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIALES	SUSTANCIAS QUIMICAS, DERIVADOS DE PETRÓLEO, PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLÁSTICOS	PRODUCTOS DE MINERALES NO METÁLICOS	INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS	PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
1994	11.2	(-)35.4	11.2	3.3	7.7	23.3	10.3	33.1	12.1	11.4
1995	11.6	18.3	22.1	1.4	29.1	27.3	(-)8.6	194.0	8.7	10.8
1996	19.9	50.1	34.1	25.9	29.4	28.9	(-)7.2	(-)24.4	16.8	18.1
1997	13.8	7.1	27.0	(-)8.4	20.4	10.5	15.6	7.7	12.1	12.5
1998	11.4	(-)4.5	18.2	9.1	9.2	16.5	14.4	12.0	10.7	3.6
1999	12.3	(-)4.8	15.1	12.5	10.0	9.2	7.8	(-)3.6	12.9	6.9
2000	13.8	(-)6.4	16.7	3.2	4.0	14.5	5.9	(-)1.4	14.3	10.3
2001 P	(-)9.7	(-)11.5	(-)7.9	(-)0.6	(-)11.8	5.3	2.7	(-)22.4	(-)12.5	(-)0.5
2002	(-)9.1	(-)5.4	(-)11.8	(-)9.5	(-)5.9	(-)17.2	(-)10.6	2.0	(-)7.8	(-)8.6
2003	(-)1.0	5.7	(-)7.4	(-)8.0	1.8	(-)2.9	(-)0.6	28.9	0.1	6.2

Fuente: INEGI. *Indicadores de la actividad industrial mayo 2004*. México, p. 24

El comportamiento de la industria manufacturera, del año 1993 al 2003, según el indicador del volumen físico de la producción manufacturera por destino, (con base 1993 = 100) se observa el nivel más alto alcanzado en la producción de bienes de consumo duradero fue en el año 2000, con 160.5 para caer después a 148.6 en el 2003. Los bienes de consumo no duradero el grado más alto logrado fue con 128.7 en el 2003. La producción de bienes de capital obtuvo su mayor índice en el 2000 con 175.7, para posteriormente descender a 158.5 en el 2003. Y finalmente los bienes de demanda intermedia, adquieren su rango más elevado en el 200 con 135.1, para después descender en el 2002 con 126.8 y en el 2003 con 127.1 Ver cuadro 33.

Cuadro 32 Índice del Volumen Físico por Destino de la Producción Manufacturera. (1993=100).

Período	Bienes de Consumo Duradero	Consumo no duradero	Bienes de Capital	Bienes de Demanda Intermedia
1993	100.0	100.0	100.0	100.0
1994	102.6	103.1	102.4	104.4
1995	86.6	101.1	86.4	99.6
1996	107.1	105.1	108.2	109.4
1997	122.8	109.7	129.1	118.7
1998	131.5	115.7	141.7	126.3
1999	140.2	119.2	150.0	130.1
2000	160.5	124.6	175.7	135.1
2001	152.9	125.8	168.7	128.8
2002	158.3	127.1	172.9	126.8
2003	148.6	128.7	158.5	127.1

Fuente: INEGI. Indicadores de la Actividad Industrial. Mayo 2004, México, p. 26

Un ejemplo de desindustrialización, es el comportamiento de las tasas de crecimiento de 1993 hasta el 2003, en efecto: la industria de alimentos alcanzó una tasa de crecimiento de 6.6 en 1998 para después caer a 1.2 en 2003; la rama de textiles logró una tasa de crecimiento de 15.7 en 1996 para posteriormente descender a -8.9 en 2003; el sector de la madera obtuvo una tasa de crecimiento de 6.9 en el año de 1996 para después descender en el 2001 a -6.7; la rama de papel consiguió una tasa de crecimiento de 12.7 en 1997 para posteriormente disminuir en el 2001 a -4.3; la industria química adquirió una tasa de crecimiento de 6.8 en 1997 para luego bajar a -3.8 en el 2001; minerales no metálicos logró

una tasa de crecimiento de 8.1 en 1996 para disminuir a -1.7 en el 2001; el comportamiento de las industrias metálicas básicas fue que obtuvo 18.8 en 1996 para decaer a -7.1 en el 2001; la rama de maquinaria y equipo obtuvo 22.3 en 1996 y años más tarde se debilitó a -5.9 en el 2003; otras industrias manufactureras consiguieron el 14.4 en el 96' para posteriormente decaer -8.3 en el 2003. Ver el cuadro 33.

CuaDro 33. TASAS DE CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA. A PRECIOS DE 1993.

	variaciones anuales en por ciento									
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 /p	2003 /p
Total	4.1	-4.9	10.8	9.9	7.4	4.2	6.9	-3.8	-0.7	-2.0
Alimentos, Bebidas y Tabaco	3.3	0.0	3.3	3.2	6.6	4.0	3.9	2.3	1.8	1.2
Textiles Prendas de Vestir y Cuero	1.1	-6.3	15.7	10.5	3.9	3.1	5.4	-8.6	-5.8	-8.9
Madera y sus Productos	1.9	-7.8	6.9	6.7	4.4	0.5	3.9	-6.7	-4.9	0.2
Papel, Imprenta y Editoriales	2.9	-7.6	1.3	12.7	5.9	5.0	2.7	-4.3	-1.8	-1.7
Químicos, Derivados del Petróleo y Plástico	3.4	-0.9	6.6	6.8	6.1	2.4	3.3	-3.8	-0.2	1.8
Minerales no Metálicos	4.6	-11.7	8.1	5.9	5.2	1.8	4.1	-1.7	3.8	0.7
Industrias Metálicas Básicas	6.2	4.1	18.8	11.1	4.0	0.4	3.0	-7.1	1.3	3.4
Prod. Metálicos, Maquinaria y Equipo	6.7	-10.3	22.3	19.1	11.5	6.9	13.6	-6.9	-2.2	-5.9
Otras Industrias Manufactureras	2.2	-10.2	14.4	10.5	7.9	5.8	8.2	-2.1	-3.2	-8.3

p/ Cifras preliminares.

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México INEGI.

Fuente: Banco de México. *Informe Anual 2003*. México, p.14

En relación con la formación bruta de capital fijo, en la industria manufacturera encontramos lo siguiente: tuvo un crecimiento en particular de 1997 a 1998, al pasar la variación porcentual de 5.4 al 15.1 para que en los siguientes años descendiera y no volviera a tener el crecimiento del 98'y cerrar en el 2003 con 3.5.

Ahora bien, este indicador de la formación bruta de capital fijo de maquinaria y equipo se ha incrementado en 118.92%, al pasar (a precios constantes de 1993) de 64020.0 en 1988 a 140155.0 en 1999 (miles de millones de pesos).³¹⁵

Sin embargo, es importante mencionar, que en el coeficiente de la formación bruta de capital, encontramos lo siguiente: en 1980 era de 24.2 y en el 2002 de 21.3. Cómo se puede advertir, la apertura comercial y el cambio del modelo económico, orientado hacia el neoliberalismo, no desembocó, en una elevación de la formación de nuevos stocks de capital, es decir, no hay un incremento como porcentaje del PIB, en la inversión de nuevo capital en la industria manufacturera, en el sector de maquinaria y equipo, el cual contara con plena capacidad instalada; elementos necesarios, para el incremento de la productividad, del dinamismo industrial y por consiguiente del desarrollo sostenido, tanto de la actividad económica, como una mejoría en el nivel de vida de la población. Al contrario, dicho coeficiente descendió, favoreciendo el proceso de desindustrialización. Ver el cuadro 34 y el cuadro 35.

³¹⁵ CEPAL. *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2003*. Mayo 2004. Santiago de Chile. Cuadro 205, p.p. 118-119

Cuadro 34

FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO, POR ACTIVIDAD ECONÓMICA DE ORIGEN

CUADRO 183

Gran División	Concepto	1997	1998	1999	2000	2001	2002
	<i>Índices de precios implícitos, base 1993=100</i>						
	TOTAL	245.1	288.4	324.3	351.2	368.3	387.4
1	Agropecuaria, silvicultura y pesca	223.0	246.2	269.7	283.1	290.4	301.5
2	Minería	248.4	268.2	274.6	285.6	276.2	288.4
3	Industria manufacturera	255.2	293.7	317.1	320.9	324.1	335.5
4	Construcción	235.5	283.3	333.7	390.9	424.9	449.7
5	Electricidad, gas y agua	--	--	--	--	--	--
6	Comercio, restaurantes y hoteles	--	--	--	--	--	--
7	Transporte, almacenaje y comunicaciones	--	--	--	--	--	--
8	Serv. financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	--	--	--	--	--	--
9	Serv. comunales, sociales y personales	218.0	301.2	337.9	360.2	380.6	451.8
	<i>Variación porcentual anual</i>						
	TOTAL	13.5	17.7	12.5	8.3	4.9	5.2
1	Agropecuaria, silvicultura y pesca	12.6	10.4	9.5	5.0	2.6	3.8
2	Minería	6.3	7.2	3.1	4.0	-3.3	4.4
3	Industria manufacturera	5.4	15.1	8.0	1.2	1.0	3.5
4	Construcción	20.8	20.3	17.8	17.2	8.7	5.8
5	Electricidad, gas y agua	--	--	--	--	--	--
6	Comercio, restaurantes y hoteles	--	--	--	--	--	--
7	Transporte, almacenaje y comunicaciones	--	--	--	--	--	--
8	Serv. financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	--	--	--	--	--	--
9	Serv. comunales, sociales y personales	11.6	38.2	12.2	6.6	5.6	18.7

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México 1997-2002. México, p. 280

Cuadro 35

México. Coeficiente de la formación bruta de capital fijo.
(Porcentaje del producto interno bruto a precios constantes).

1980	1985	1990	1998	1999	2000	2001	2002
24.2	17.5	19.0	21.5	22.3	23.1	21.9	21.3

Fuente: CEPAL. *Anuario Estadístico de América Latina 2003*. Mayo 2004. Santiago de Chile, p. 65

Con respecto a la realización de inversión en la industria manufacturera encontramos que más del 50 por ciento de las empresas del sector manufacturero, sobre todo las micro y pequeñas, no realizaron inversiones para renovación y desarrollo de tecnología durante los últimos tres años (2001-2003), estima la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra).

El Centro de Estudios Económicos del organismo explica que la escasez de mercado que vivió la industria en el periodo 2001-2003 ocasionó que los empresarios se preocuparan más por conseguir dinero para pagar los salarios de sus empleados, liquidar las deudas con sus proveedores o el cumplimiento de sus impuestos, que por invertir en innovación tecnológica o en capacitación de sus trabajadores.

De las nueve divisiones que integran el sector manufacturero, en particular, la de alimentos, bebidas y tabaco se observa el mayor porcentaje de empresas que invirtieron, casi 22 por ciento, seguida por la química y productos de caucho y plástico.

La Comisión Intersecretarial de Política Industrial de la SE expone a su vez que las empresas manufactureras que han invertido: 49.9 por ciento destinó los recursos para modernización y optimización del área en el mercado nacional; 43.9 por ciento para cambios en la estrategia en el mercado nacional; 16.1 por ciento en investigación en el mercado nacional y 7.1 por ciento, en publicidad.

El Conacyt señala que México refleja un panorama preocupante pues de 2.8 millones de firmas, menos de tres mil negocios cuentan con certificado de calidad; dos mil 500 empresas son exportadoras y menos de 300 hacen algún tipo de investigación y desarrollo. Ello ha ocasionado que el país esté muy lejos de contar con un índice aceptable de competitividad en tecnología apunta Canacintra. En el sector manufacturero más del 50 por ciento de las corporaciones que lo integran han reportado que su gasto de inversión es cada vez menor. A ello, hay que sumar que durante 2001, cuando comenzó la desaceleración de la economía, 35 por ciento de las compañías manufactureras no invirtieron.

En ese contexto, el Centro de Estudios Económicos de la Canacintra expone que durante “2002 y 2003 más de 50 por ciento de las manufacturas no invirtieron en innovación tecnológica ni en ampliación de sus plantas y, menos para capacitación de su personal. Anota que las empresas que en 2001 tenían en sus proyectos renovar o invertir en maquinaria, al menos 25 por ciento de esos proyectos se encuentra retrasado; 50 por ciento, detenido y el resto sin comenzar”.³¹⁶

En este mismo contexto, la tasa de crecimiento anual de la inversión fija bruta, logra su máximo nivel en 1996, con 10.58; años más tarde desciende a -7.74 en el 2001; otra característica de la desindustrialización en nuestro país. Ver cuadro 36.

Cuadro 36. Tasa de crecimiento anual de la inversión fija bruta.

1989	-6.88
1990	3.66
1991	4.32
1992	5.07
1993	-5.29
1994	4.27
1995	-16.55
1996	10.58
1997	9.27
1998	7.11
1999	1.41
2000	0.28
2001	-7.74

Fuente: Banco de México. Indicadores Económicos y Financieros. Cuentas del Financiamiento de Acumulación Bruta. (Proporciones respecto al PIB.)

³¹⁶ Becerril, Isabel. “Reduce el sector manufacturero gastos de inversión”. *El Financiero*. México, 1º de junio de 2004, p. 26.

Con respecto a los niveles de productividad de la industria manufacturera en el año de 1996 obtiene un crecimiento de 7.7, sin embargo, en el 2001 también desciende a 1.2 y en el 2003 solamente alcanza 2.0. Ver el cuadro 37.

En la industria maquiladora de exportación, los niveles de productividad han venido descendiendo, de tener una tasa de crecimiento del 3.1 en 1996, cae a -2.6 en 2001, y en el 2003 solamente logra 2.2, es decir, no alcanza el nivel de crecimiento del año 96'. Ver el cuadro 37.

Cuadro 37. Productividad Laboral. Manufactura y Maquiladora. Variaciones anuales en por ciento.

Periodo		Manufacturas	Maquila
1996	Promedio	7.7	3.1
1997	Promedio	4.7	-5.1
1998	Promedio	3.3	-0.7
1999	Promedio	2.9	-0.4
2000	Promedio	5.3	0.8
2001	Promedio	1.2	-2.6
2002	Promedio	5.4	0.3
2003	Promedio	2.0	2.2
2004	Promedio	6.3	2.4

Fuente: Banco de México. Informe Anual 2004, p. 142.

En este contexto de la industria maquiladora de exportación, Carlos Rosales Torres, analista de Banamex afirma:

En los últimos tres años la industria maquiladora ha experimentado una situación inédita: un periodo prolongado de reducción de empleo y del número de establecimientos

De acuerdo con los datos del INEGI, en el año 2000 la cifra de empleos de la industria maquiladora era de un millón 291 232; a noviembre de 2003 la cifra se ubicó en un millón 70 mil 843 puestos de trabajo en esta industria... Junto con la reducción de empleos, indica por su parte el analista de Banamex, se advierte una reducción en la cifra de establecimientos, y en la parte más aguda del fenómeno, entre junio de 2001 y junio de 2002, desaparecen 750 empresas “.³¹⁷

Ahora bien, en relación con la productividad de la mano de obra, observamos que la fuerza de trabajo mexicana puede ser tan eficiente y productiva como cualquier otra del mundo, no obstante, en los últimos años ha mostrado un rendimiento inferior al de otros países.

Datos de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) refieren que

“la mano de obra ha acumulado un crecimiento de casi 18 unidades de productividad, en lo que va de esta administración; sin embargo, la dependencia admite que dicha variación es menor al de otras economías del mundo, principalmente desarrolladas.

Una de las razones que explican este desempeño consiste en la escasa inversión en capital fijo para incrementar el rendimiento del trabajo y organizar nuevos sistemas de producción, aceptaron representantes del sector privado.

Eduardo Mizrahi, presidente de la Cámara Nacional de la industria del calzado (Canaical), señaló que la fuerza de trabajo mexicana es productiva y competitiva en el ámbito internacional, pero aclaró que si <<no se produce lo que debe, es porque hay errores de administración y supervisión y porque no se ha actualizado la tecnología>>.

Refirió que ante el contrabando y el escaso nivel de actividad productiva, existen ramas económicas que no han realizado gastos de inversión en capital fijo, lo cual es una limitante para el aprovechamiento del trabajo. México cuenta con un índice de productividad laboral de 158.6 puntos, mientras que Estados Unidos, nuestro principal socio comercial, reporta una cifra de 168.0 punto. En cambio, Corea, se perfila como uno de los países de mejores resultado en el escenario internacional, ya que cuenta con un índice de 246.6 puntos, según INEGI.

Jesús de la Rosa Ibarra, presidente de la Comisión de Capacitación, Productividad, y Competitividad de la Confederación de Cámaras Industriales (Concamín) considera que en los últimos años los costos laborales han restado competitividad, aunque aclaró que este hecho se ha visto acompañado de escasa inversión y un dólar sobrevaluado.

³¹⁷ Rodríguez Gómez, Javier. "La industria maquiladora, en fase de recomposición". *El Financiero*. México, 2 de febrero de 2004, p. 41.

Para que las empresas produzcan más es necesario invertir en tecnología, maquinaria y nuevos proceso de trabajo, así como mejorar las habilidades de los trabajadores con cursos de capacitación, insistieron los representantes empresariales”.³¹⁸

En efecto, es mucho más alta, la productividad en Corea que en nuestro país y nosotros somos más productivos que los Estaos Unidos. Ver el cuadro 38.

Cuadro 38. Productividad de la mano de obra, en diversos países

(Índices, 1993=100) Periodo	México ^a		Estados Unidos ^b	Canadá ^b	Japón ^b	Alemania ^b	Corea ^d	Reino Unido ^d
	Indices ^b	Promedio ^c						
1995	115.3	ND	108.4	109.1	107.8	113.1	122.2	102.5
1996	125.7	ND	113.6	108.2	111.7	117.2	134.8	102.3
1997	130.9	ND	120.7	108.6	117.5	125.3	147.1	103.7
1998	136.4	ND	128.6	112.6	112.4	128.5	158.7	103.8
1999	139.0	ND	137.2	118.6	116.1	130.7	192.3	108.0
2000	145.7	ND	144.6	126.0	122.8	138.4	212.3	114.0
2001	146.8	ND	148.9	121.7	118.9	138.7	213.6	117.1
2002	154.0	ND	159.0	123.3	123.1	140.9	232.9	119.1
2003 ^P	158.6	ND	168.0	124.0	130.2	143.0	246.6	124.2

- ^b Excluye la Industria Maquiladora de Exportación.
Por horas-hombre trabajadas.
 - ^c Promedio móvil de seis meses.
 - ^d Por persona ocupada.
 - ND No disponible.
 - ^P Cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica.
- FUENTE: INEGI. Encuesta Industrial Mensual.
U. S. Department of Labor, Employment and Earnings.
OCDE, Main Economic Indicators.

El salario en la industria manufacturera en promedio en el año 2001 fue de 2.5 dólares por hora y en Estados Unidos de 14.8 dólares la hora.³¹⁹ Ver el cuadro 39.

³¹⁸ Cadena, Guadalupe. “Costos laborales restan competitividad a la mano de obra”. *El Financiero*, México, 3 de noviembre de 2003, p. 26.

Cuadro 39. Salarios en la industria manufacturera, en diversos países.

(Dólares por hora) Periodo	México ^a	Estados Unidos	Francia	Chile
1995	1.3	12.3	8.8	2.3
1996	1.3	12.8	8.7	2.4
1997	1.6	13.1	7.9	2.6
1998	1.6	13.5	8.0	2.5
1999	1.9	13.9	7.9	2.3
2000	2.2	14.3	7.2	2.3
2001	2.5	14.8	7.3	2.1
2002	2.6	15.3	8.0	2.0
2003 ^P	2.5	15.8	9.8	2.0

^a Excluye la Industria Maquiladora de Exportación.
ND No disponible.
^P Cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica.
FUENTE: INEGI. Encuesta Industrial Mensual.
FMI, Estadísticas Financieras Internacionales.

Es importante señalar aunque ya se había mencionado anteriormente, que la recesión de la economía estadounidense, incidió negativamente en la generación de empleo de las actividades de exportación de México y por primera vez en 15 años la ocupación de la industria maquiladora de exportación descendió. En la industria manufacturera el descenso del empleo fue de casi 4%. De este modo, la tasa de desempleo abierto de 2001 fue de 2.5% (2.3% en 2000).³²⁰ Durante el mes de febrero del presente año el empleo que genera la industria de ensamblaje de exportación en México, conocida como maquiladora, “cayó 6.4% en relación con el mismo periodo del año pasado informó INEGI, y el personal ocupado en la industria manufacturera se contrajo 6.5% en febrero de este año en relación con el mismo mes del 2001, mientras que el número de obreros se redujo en 7.1% y el de empleados lo hizo en 5.0%...el empleo descendió en casi todas sus divisiones

³²⁰ CEPAL. “Se deteriora el mercado laboral”. *Notas de la CEPAL*. No. 20. Enero 2002. p. 9. Santiago de Chile.

del sector manufacturero, así en la industria de la madera y productos de ese material, el empleo se contrajo en 12.7%, mientras que en textiles y prendas de vestir e industria del cuero bajó 11.8%... En la industria metálica básica, el empleo también se vio afectado al reducirse en 7.8%, en tanto que en la rama de productos de minerales no metálicos , excepto derivados del petróleo y del carbón se redujo en 6.3%... en el rubro de sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico bajó 5.7% el empleo, mientras que en las de papel, productos de papel, imprentas y editoriales se contrajo 2.2%....la producción de artículos e instrumentos de precisión, básculas, joyas y orfebrería de plata, entre otros el empleo se contrajo 8.8% en el mes de febrero de este año respecto de igual mes del 2001. En contraste el empleo aumentó en los rubros de productos alimenticios, bebidas y tabaco en 0.1%”.³²¹

La industria maquiladora de exportación cuenta con 32 años de haberse establecido en México. En los años 80' fue la principal fuente de divisas, después del petróleo, y la generadora de empleos más importante del sector manufacturero. En este mismo sentido, “la industria maquiladora de exportación es un sector heterogéneo en el que coexisten actividades económicas tradicionales y otras más complejas, sectores productivos muy diversos y empresas de origen de capital muy distinto”.³²²

Así México “se está especializando fuerte y rápidamente en actividades como las autopartes y la electrónica de consumo para los mercados internacionales, principalmente el de Estados Unidos. Todo indica que este proceso de especialización regional (dentro del TLCAN) está integrando distintas fases dentro

³²¹ S/A. “Persiste la caída de empleo, manufactura y maquila: INEGI. “. *Excelsior*. Sábado 27 de abril de 2002. México. p. 1-F.

³²² Carrillo Jorge y Hualde Alfredo. “Maquiladora de tercera generación. El caso de Delphi-General Motors. *Comercio Exterior*, Vol. 47, núm., 9 septiembre de 1997. México, p. 747.

de la cadena global del producto, añadiendo más valor a las operaciones en México”.³²³

No obstante, años más tarde, la situación en las maquiladoras no se presentó como se había afirmado, Daniel Romero presidente del Consejo Nacional de la Industria de Exportación (CNIME) reveló que en los próximos meses

“se cancelen más programas de maquila en el norte del país y se muden a China... el dirigente informó que en los últimos dos años se han cancelado 540 programas de maquila en México y que próximamente habrá más anuncios en ese sentido... Según cifras de la Secretaría de Economía alrededor de 310 empresas decidieron cancelar sus programas de maquila en México y mover sus líneas de producción a otros países, especialmente China... De acuerdo con Romero, aproximadamente el 65% de estas empresas, entre 170 y 180, movieron líneas de operación o plantas completas al país asiático... La crisis en la industria maquiladora mexicana se ha traducido en la pérdida de más de 280 mil empleos directos desde el 2000. Se dejaron de generar 120 o 130 mil plazas por año, el 17 por ciento del total bruto de generación de empleo del país.”³²⁴

La desaceleración económica de los Estados Unidos y la pérdida de competitividad de la industria mexicana afectaron el empleo del sector manufacturero: “el número de personas empleadas en las maquiladoras, que en octubre de 2000 había alcanzado la cifra récord de 1 347 000 personas bajó a 1 089 000 en septiembre de 2002”.³²⁵

Las ET se vieron perjudicadas por la caída de la demanda de Estados Unidos, el principal destino de sus exportaciones, y también por la pérdida de competitividad internacional a causa de la reevaluación de la moneda. Los sectores con un nivel tecnológico y grado de calificación de mano de obra bajo se vieron afectados. Dentro de ellos encontramos a los rubros de calzado, textil y confecciones, muebles y ciertos productos eléctricos y electrónicos.

Es importante mencionar lo siguiente como otro elemento de la desindustrialización de nuestro país, es la situación que prevalece en la industria

³²³ *Ibid.* p. 757.

³²⁴ Reforma/Redacción. “Pronostican dejen país maquilas”. *Reforma*. 25 de agosto de 2003. México. p. 12A

³²⁵ *Ibid.* p. 27

manufacturera, indicó el 28 de enero de 2004, el gobernador del Banco de México, Guillermo Ortiz Martínez:

“entre octubre de 2000 - cuando se registró el nivel máximo de ocupación- y diciembre de 2003 fueron canceladas 770 mil puestos de trabajo en el sector manufacturero, que aporta una cuarta parte del PIB y representa una tercera parte del empleo formal del país...El crecimiento del PIB en 2003, dijo el gobernador Ortiz, fue de acuerdo a la estimación del Banco Central, 1.2 por ciento, lo que representan una disminución respecto de la previsión divulgada en octubre pasado, por el propio organismo, que habría un repunte de la economía de 1.5 por ciento el año pasado... El crecimiento promedio de la economía en la primera mitad del gobierno del Presidente Vicente Fox fue de 0.6 por ciento, una tercera parte del ritmo al que aumenta la población cada año, lo que implica una caída sostenida en el PIB per cápita en los últimos tres años. Después de haber crecido 6.9 por ciento, en 2000, la economía mexicana registró una tasa negativa de crecimiento de 0.3 por ciento en 2001 y repuntó 0.9 por ciento en 2002, para alcanzar en 2003 el 1.2 por ciento de avance estimado por el banco central”.³²⁶

En este mismo periodo, según INEGI, cuando se detecta el nivel máximo de ocupación en la manufactura, es en el mes de mayo del 2000 con 1 487 268 personas ocupadas para descender a 1 266 130 lugares en diciembre de 2003. Es decir un descenso de 221 138 plazas. Y en la industria maquiladora de

³²⁶ González Amador. “Desempleo, el problema más preocupante de México: Ortiz”. *La Jornada*, 29 de enero de 2004, México, p. 1.

exportación también para los mismo años, la situación fue la siguiente: el grado máximo de ocupación fue en octubre de 2000 con 1 347 803 personas ocupadas para declinar en julio de 2003 a 1 045 598. Es decir un caída de 302 205 personas despedidas. En su conjunto, la industria manufacturera y la industria maquiladora de exportación suman un cese de 523 343 personas en sólo tres años del gobierno de Fox. Ver cuadro 40 y cuadro 41.

Cuadro 40. Total del personal ocupado
Industria Maquiladora de exportación.

PERIODO	Total ^{UI/}
1990	451,169
1991	434,109
1992	503,689
1993	526,351
1994	562,334
1995	621,930
1996	748,262
1997	903,736
1998	1,014,023
1999	1,143,499
2000	1,291,498
2001	1,202,954
2002	1,087,746
2003	1,062,105
2004	1,111,801

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

**Cuadro 41 Personal ocupado total del sector
clases de actividad económica.**

manufacturera 205

PERIODO	Total de la Encuesta
2000/01	1,471,814
2000/02	1,478,515
2000/03	1,486,509
2000/04	1,486,437
2000/05	1,487,268
2000/06	1,480,847
2000/07	1,477,238
2000/08	1,478,329
2000/09	1,474,822
2000/10	1,476,765
2000/11	1,476,018
2000/12	1,464,735
2001/01	1,456,607
2001/02	1,452,439
2001/03	1,448,203
2001/04	1,436,403
2001/05	1,427,571
2001/06	1,414,049
2001/07	1,400,983
2001/08	1,394,057
2001/09	1,389,335
2001/10	1,387,659

2001/11	1,381,837
2001/12	1,370,221
2002/01	1,356,971
2002/02	1,357,379
2002/03	1,358,388
2002/04	1,360,960
2002/05	1,357,040
2002/06	1,343,375
2002/07	1,342,168
2002/08	1,336,350
2002/09	1,330,545
2002/10	1,329,747
2002/11	1,324,902
2002/12	1,314,444
2003/01 p/	1,315,020
2003/02	1,310,828
2003/03	1,309,088
2003/04	1,303,957
2003/05	1,296,603
2003/06	1,284,140
2003/07	1,280,202
2003/08	1,275,602
2003/09	1,271,002
2003/10	1,273,788
2003/11	1,271,588
2003/12	1,266,130

Fuente: INEGI. Banco de Información Económica. Encuesta industrial mensual.

Frente a esta situación, la política generalizada de las empresas fue la reducción de las horas de trabajo y el despido de un porcentaje importante de la mano de obra, de 1994 a 2003 en la industria manufacturera el personal ocupado disminuyeron 105 722 plazas (según los indicadores de la Encuesta Industrial Mensual de 205 clases de actividad económica, personal ocupado total, INEGI). Ver cuadros 42, 43 y 44.

Cuadro 42

Indicadores de la Encuesta Industrial Mensual. Cifras Absolutas
205 clases de Actividad Económica. Personal Ocupado Total,
1994-2003.

Periodo	Total de la Encuesta
1994	1393884
1995	1273057
1996	1314065
1997	1387753
1998	1444427
1999	1456845
2000	1478274
2001	1413280
2002	1342689
2003	1288162

Fuente: INEGI. *Encuesta Industrial Mensual*.

Cuadro 43. Índice de personal ocupado en el sector manufacturero.
Variación porcentual anual, 1994 – 2003.

Periodo	Índice
1994	-2.9
1995	-8.9
1996	2.3

1997	4.7
1998	3.7
1999	0.6
2000	1.0
2001	-4.4
2002	-4.9
2003	-3.9

Fuente: INEGI. *Indicadores del Sector Manufacturero*. Enero 2004. Para el año 2003, INEGI. Comunicado de Prensa 25 de febrero de 2004, p.3

Cuadro 44. Índice del Personal Ocupado en el Sector Manufacturero (1993=100)

Periodo	Índice
1993	100.0
1994	97.1
1995	88.4
1996	90.5
1997	94.7
1998	98.2
1999	98.8
2000	99.8
2001	95.4
2002	90.7
2003*	87.1

*Incluye de enero a diciembre de 2003, promedio elaboración propia.
Fuente: INEGI. *Indicadores del Sector Manufacturero*. Febrero de 2004.

Ahora bien, con respecto al índice del personal ocupado por rama en el 2003, encontramos donde se observa una mayor caída en la ocupación es en la madera, productos de minerales no metálicos, e industria textil. Ver cuadro 45.

Cuadro 45.

ÍNDICE DEL PERSONAL OCUPADO,
POR DIVISIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA
(1993=100)

PERIODO	PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO	TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO	INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTAS Y EDITORIALES	SUSTANCIAS QUÍMICAS, DERIVADOS DEL PETRÓLEO, PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLÁSTICOS	PRODUCTOS DE MINERALES NO METÁLICOS	INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS	PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
1993	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1994	99.4	94.2	99.9	97.4	97.7	95.2	95.5	95.7	99.6
1995	95.6	84.7	88.0	90.6	90.1	80.7	89.4	82.1	90.5
1996	95.8	89.9	90.4	88.8	92.1	78.5	92.8	87.0	97.0
1997	96.2	94.6	94.0	91.5	96.1	80.3	98.0	97.8	106.6
1998	97.9	97.1	95.3	92.5	98.8	82.3	100.0	106.2	113.4
1999	100.0	97.5	92.2	93.4	98.9	82.2	96.5	107.2	110.0
2000	98.9	97.8	90.4	95.0	99.1	83.7	97.2	110.7	119.3
2001	98.5	88.7	80.2	94.2	95.1	80.8	93.8	103.4	113.6
2002	98.0	81.6	75.0	92.3	91.0	76.6	88.3	93.7	105.3
2003 P	97.3	76.2	70.3	89.9	87.3	74.8	87.5	86.5	101.1

Fuente: INEGI. *Indicadores del sector manufacturero*, mayo 2004. México, p.11.

El hecho de no utilizar toda la capacidad instalada en la industria manufacturera; alcanzó su máximo la capacidad instalada del sector manufacturero en 1996 con 70.7%, para años después descender a 62.7 en el 2003. Ello resulta ser un indicador del proceso de desindustrialización que vive el país.

Las ramas en donde se observa una menor capacidad de planta instalada en la textil, productos metálicos, maquinaria y equipo que incluye instrumentos quirúrgicos y de precisión. Ver el cuadro 46 y cuadro 47.

Eso se produjo porque la capacidad instalada de la industria manufacturera de México se encuentra en sus niveles más bajos de hace 8 años, al registrar las empresas del ramo una utilización del 62% de su planta industrial, comparado con el margen de 68.1% registrado en 1995.

Por ejemplo, *la rama de maquinaria y equipo, que representa el 80% de las exportaciones de la industria manufacturera, utiliza 51.0% de su capacidad instalada, lo que significa una caída de 14.4% anual respecto al margen utilizado en agosto de 2003.*

Cuadro 46. Capacidad de planta utilizada del sector manufacturero

(Porcentaje de utilización).

Periodo	Capacidad de planta utilizada
1995	68.1
1996	70.7
1997	71.4
1998	70.6
1999	69.8
2000	69.8
2001	66.4
2002	64.2
2003*	62.7

Fuente: INEGI. *Encuesta Industrial Mensual*.

*Comprende de enero a octubre, elaboración propia.

Cuadro 47. Capacidad de planta utilizada en la industria manufacturera mexicana 2002.

(Porcentaje de utilización).

	Rama	Promedio (enero-diciembre 2002)	Agosto de 2003
3	Total de la muestra	64.3	55.3
31	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	65.5	62
32	Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	51.4	48
33	Industrias de la madera y productos de madera. Incluye muebles	48.5	--
34	Papel y productos de papel, imprentas y editoriales	66.0	54
35	Sustancias químicas, productos derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plástico	59.6	58
36	Productos minerales no metálicos. Excluye los derivados del petróleo y del carbón	66.6	--
37	Industrias metálicas básicas	76.3	--
38	Productos metálicos, maquinaria y equipo. Incluye instrumentos quirúrgicos y de precisión	65.4	51
39	Otras industrias manufactureras	61.0	59

Fuente: INEGI. *Encuesta industrial mensual*. Resumen anual 2002. Edición 2003. pp. 283 - 301.

Para el agosto de 2003: INEGI, *Encuesta Industrial Mensual*.

Ahora bien, un indicador muy importante del proceso de que *el país no se está se esta industrializando, sino viceversa, es el coeficiente de desindustrialización del sector secundario*, encontramos que en 1986 las importaciones eran menores, pero en 1996 la situación se invierte, alcanzando un coeficiente de 1.13 en el 2003. Este fenómeno nos demuestra que a pesar del crecimiento de las exportaciones en forma vertiginosa, de la firma del TLC, de la realización de numerosos tratados comerciales, de la apertura al exterior, etc., elementos que corresponden a la política económica neoliberal, no desembocaron en el inicio del camino de la industrialización del país, sino resultó de forma contraria, en nuestra nación se promovió el proceso de desindustrialización. Ver cuadro 48 y gráfica 3.

Cuadro 48. Coeficiente de desindustrialización.

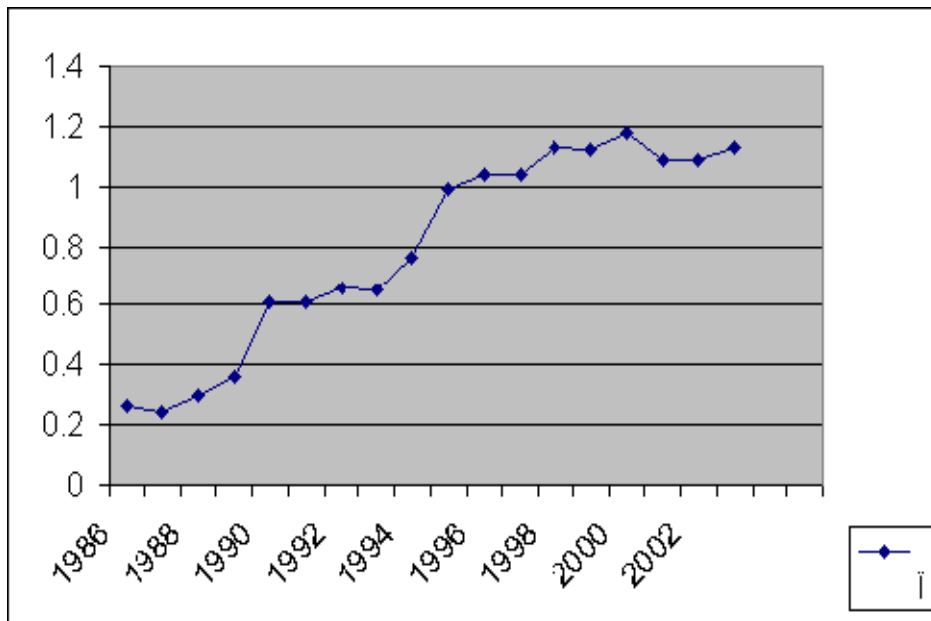
Año	Importaciones	PIB Industrial*	Paridad	PIB Industrial**	Importaciones /PIB Industrial
1986	11432	26922	0.634	42463.7	0.26
1987	12223	69719	1.392	50085.4	0.24
1988	18898	139594	2.252	61986.6	0.30
1989	23410	157127	2.448	64185.8	0.36
1990	41593	192128	2.822	68082.2	0.61
1991	49966	243384	3.018	80644.1	0.61
1992	62219	289144	3.094	93453.1	0.66
1993	65366	309898	3.115	99485.7	0.65
1994	79345	350778	3.375	103934.2	0.76
1995	72453	468917	6.419	73051.4	0.99
1996	89468	652757	7.599	85900.3	1.04
1997	109807	828149	7.918	104590.6	1.04
1998	125373	1007027	9.136	110226.2	1.13
1999	141974	1207458	9.561	126289.9	1.12
2000	174457	1393677	9.455	147401.0	1.18
2001	168396	1434433	9.342	153546.6	1.09
2002	168678	1487573	9.654	154088.7	1.09

2003	170550	1616782	10.788	149868.5	1.13
------	--------	---------	--------	----------	------

* Millones de pesos. ** Millones de dólares.

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de: Importaciones de 1970-1979. Nafinsa. *La economía mexicana en cifras 1981*, p. 345. Importaciones de 1980-1989. Nafinsa. *La economía mexicana en cifras 1990*, p. 681. Importaciones de 1990-1997. Nafinsa. *La economía mexicana en cifras 1998*, p.p. 447-448. Importaciones de 1998-2002. Banco de México. *Informe Anual 2002*, p. 196. PIB industrial de 1970-1979. Nafinsa. *La economía mexicana en cifras 1981*, p.p. 38-40. PIB industrial de 1980-1989. Nafinsa. *La economía mexicana en cifras 1990*, p. 152. PIB industrial de 1990-1997. Nafinsa. *La economía mexicana en cifras 1998*, p. 103-104. PIB industrial de 1998-2000. Banco de México. *Indicadores económicos*, marzo 2001, p. II-19. PIB industrial de 2001-2002. INEGI. <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdi.exe>. Importaciones 2003. Banco de México, *Informe Anual 2003*, p. 189. PIB industrial 2003. INEGI. *Sistema de Cuentas Nacionales de México*.

Gráfica 4. Coeficiente de desindustrialización. Importaciones / PIB industrial, 1986-2003.



En esta Gráfica 3, tiene como fuente el Cuadro 48, es donde podemos advertir claramente, el índice de desindustrialización; obtenido con el siguiente coeficiente: $\text{Importaciones} / \text{PIB industrial}$, dicho coeficiente va en aumento, así en 1986 era de 0.26, pero a partir de 1996, las importaciones son mayores al PIB industrial, es el momento en que empieza la desindustrialización del país, y continua en ascenso este fenómeno hasta que en 2003 se alcanza el coeficiente de 1.13.

Con respecto al número de establecimientos, es otro indicador del proceso de desindustrialización, encontramos que de 1994 a 2002 en el sector manufacturero han disminuido el 21.20%. En la rama en donde detectamos un descenso significativo de establecimientos, es el subsector de la madera, textil y otras industrias manufactureras. Ver los cuadros 49, 50 y 51.

Cuadro 49. Número de establecimientos en el sector manufacturero

PERIODO	Total de la Encuesta
1994	6,856
1995	6,783
1996	6,684
1997	6,438
1998	6,226
1999	5,934
2000	5,801
2001	5,707
2002 ^{/P}	5,591
2003	5402

Unidad de Medida: Establecimientos.

/P Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.

Fuente: INEGI. *Encuesta Industrial Anual.*

Cuadro 50. Número de establecimientos del sector manufacturero por rama de actividad.

	Subsector 31	Subsector 32	Subsector 33	Subsector 34	Subsector 35	Subsector 36	Subsector 37	Subsector 38	Subsector 39
1994	1177	1303	285	513	1291	529	166	1519	7
1995	1173	1291	281	509	1271	525	165	1496	7
1996	1166	1282	276	493	1240	518	162	1476	7
1997	1146	1224	255	483	1210	487	154	1409	7
1998	1131	1166	235	473	1187	467	151	1350	6
1999	1100	1061	222	468	1147	446	144	1287	5
2000	1069	1027	209	466	1134	436	141	1261	5
2001	1055	991	205	461	1127	431	137	1243	5
2002	1033	965	200	461	1110	426	136	1205	5

Fuente: INEGI. *Encuesta Industrial Anual.*

Cuadro 51. Reducción en por ciento de los establecimientos de las ramas del sector manufacturero, 1994-2002.

31	12.23
32	25.94
33	29.82
34	10.13
35	14.02
36	19.47
37	18.07
38	20.67
39	24.65

Fuente. Cuadro 50

Subsector 31. Productos alimenticios, bebidas y tabaco.

Subsector 32. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero.

Subsector 33. Industria de la madera y productos de madera. Incluye muebles.

Subsector 34. Papel, productos de papel, imprentas y editoriales.

Subsector 35. Sustancias químicas, productos derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plástico.

Subsector 36. Productos de minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y del carbón.

Subsector 37. Industrias metálicas básicas.

Subsector 38. Productos metálicos, maquinaria y equipo. Incluye instrumentos quirúrgicos y de precisión.

Subsector 39. Otras industrias manufactureras.

Con respecto a la liquidación de establecimientos en el sector de electrónica, destaca el cierre de la empresa Canon de Japón, que traslada su planta de Tijuana a Tailandia y Viet Nam. Otra compañía es Philips Electronic N.V. de Países Bajos, que en junio de 2002 anunció que en un lapso de tres meses iría reduciendo en forma paulatina su producción en México hasta eliminarla totalmente, para reubicar sus actividades a China. Siguió varias compañías, como Alps Electronic, que despidió a 1 700 trabajadores; Casio Computer, con 700 trabajadores despedidos, y Sanyo, con 320. (Información obtenida de Reuters, 28 de junio de 2002).

3.11 El Papel de las Empresas Transnacionales en la Industria Manufacturera Mexicana.

Algunas ET adoptaron la táctica de reducir la producción, y esperaron que se recuperase la economía de los Estados Unidos. Así dentro de este marco, según la CEPAL las ET han reaccionado de dos formas diferentes;

- a) las corporaciones en la década de los noventa buscaban eficiencia, resultado de la caída de la demanda de Estados Unidos de productos ensamblados en México, Centroamérica y el Caribe,
- b) la disminución de la competitividad resultado de la reevaluación cambiaria en México.

La primera respuesta fue la de disminuir la producción y cerrar temporalmente plantas ensambladoras e incrementar la productividad, sobre a base del despido considerable mano de obra, todo ello en espera de que se reactive la economía de los Estados Unidos, principal mercado para estos productos. Esta situación se ha presentado mayoritariamente en sectores productivos de baja tecnología (calzado, confecciones, muebles, artículos eléctricos), pero también en algunos de mediana y alta tecnología que emplean mano de obra más calificada (sector electrónica). La segunda respuesta es de carácter estructural, contiene diferentes elementos.

“Algunas transnacionales han optado por redefinir la localización de su plantas dentro de los sistemas internacionales de producción integrada (UNCTAD, 2002). Esto ocurre en aquellas actividades que emplean procesos productivos menos complejos y trabajadores menos calificados. De esa manera, las plantas correspondientes se están instalando en países donde los salarios son más bajos, y la producción se orienta hacia mercados donde existe un potencial mayor de crecimiento. Por tales motivos, entre otros, el país escogido ha sido China, que se ha visto favorecido, además por su ingreso en la OMC. En consecuencia, México está perdiendo participación en estas actividades y enfrenta ahora el desafío de mantener las posiciones que había conquistado o incluso de ganar terreno, en actividades que suponen procesos productivos más complejos y demandan mano de obra más calificada”.³²⁷

³²⁷ S/A. CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2002.*

México tiene una elevada dependencia económica de Estados Unidos, su principal socio en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) a donde “envía casi 90 por ciento de las exportaciones. No obstante, tras su ingreso a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en diciembre de 2001, China comenzó a desplazar a los productos mexicanos en Estados Unidos, principalmente en los sectores de juguetes, adornos, accesorios eléctricos y para televisión, entre otros”.³²⁸

El menor ritmo de actividad económica mundial durante el 2002, según la UNCTAD, llevó a las ET a enfrentar una feroz competencia en mercados muy reducidos. “Una forma de hacerlo fue mediante la redistribución geográfica de aquellas actividades que hacen uso intensivo de mano de obra, tal como se observó en América Latina y el Caribe, con el cierre de algunas maquiladoras en México y su traslado a China. Según antecedentes de INEGI, en las maquiladoras de México se perdieron por tal causa más de 200 mil puestos de trabajo”.³²⁹

Ahora bien, “la inversión extranjera directa (IED) en México... se desplomó 20.8 por ciento en el primer semestre del 2003 a 5 216.7 millones de dólares, respecto igual lapso del 2002 en medio de una débil expansión económica informó Reuters... los capitales extranjeros captados se canalizaron principalmente, en un 54.0 por ciento del total a la industria manufacturera, seguido por el sector servicios financieros, con 20.5 por ciento, y el sector comercial, con el 12.8 por ciento.”³³⁰

Ahora bien, las compras de los inversionistas extranjeros han sido muy importantes en el sector manufacturero. Ver el cuadro 52.

p. 51.

³²⁸ S/A. “Continúa estancado el sector laboral: INEGI”. *Excelsior*, México, 28 de octubre de 2003, p.1F

³²⁹ *Ibid.* p. 22

³³⁰ S/A. “Cae 20.8% IED. 26 de agosto de 2003”. *Excelsior*. México. p. 1-F

Cuadro 52. México: compras de empresas privadas por inversionistas extranjeros en el sector manufacturero por más de 100 millones de dólares, 2002.

(En miles de dólares y porcentajes).

Empresa vendida	Propiedad	Comprador	País	Porcentaje	Monto
Grupo Embotellador México (Pepsi-Gemex)	N	Pepsi Bottling Group (PBG)	Estados Unidos	99.8	1132
Excélsior	N	Inversionistas extranjeros	Estados Unidos	100.0	150
Vitromatic (Vitro Enseres Domésticos)	N	Whirlpool	Estados Unidos	51.0	150

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo Empresarial.

N: Antes de la transacción de venta la empresa pertenecía a capitales nacionales.

Otro aspecto importante, que consideramos se debe mencionar desde nuestro punto de vista son las remesas de dinero que los mexicanos en el exterior envían a su país un récord de 14 500 millones de dólares en el 2003, 48% más que en el 2002, según un informe del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)... los ingresos por remesas se consolidarían como la segunda fuente de dólares a México, por detrás de las exportaciones de petróleo, pero por encima de la inversión directa y del turismo extranjero. Casi la totalidad de las remesas provienen de Estados Unidos, donde se calcula que viven legal e ilegalmente unos 25 millones de mexicanos. Según estadísticas la migración mexicana a Estados

Unidos creció entre 12 y 15% en los últimos años, como consecuencia de la difícil situación económica del país.³³¹

Se puede discurrir que la industria mexicana no ha sido capaz de mitigar la migración hacia los Estados Unidos; además, este sector secundario, se desenvuelve dentro de una grave situación económica que podemos resumirla en lo siguiente:

- “*45 millones de mexicanos que subsisten con menos de dos dólares al día;
- *el poder adquisitivo del peso ha disminuido casi en 80 por ciento en los últimos 20 años, según cifras de la Universidad Obrera de México y la propia Confederación Nacional de Trabajadores;
- *así como esa capacidad de compra ha descendido, se ha menguado el poder adquisitivo del salario;
- *como consecuencia, también ha decrecido el valor absoluto y relativo del ingreso familiar. Hace 20 años, una canasta básica contenía más de 300 productos y se adquiría con un salario mínimo; hoy sólo tiene unos cuantos productos y tres salarios mínimos no alcanzan para comprarla;
- *al aumento mensual, automático, en el precio de los combustibles, en particular el de la gasolina, en un país como el nuestro, en que todo es movido por carreteras y motores de explosión y diesel;
- *el desempleo contribuye aún más a reducir, el salario y el ingreso;
- *la devaluación del propio trabajo;
- *estas peculiaridades intrínsecas del peso, del salario y del ingreso, así como el aumento automático en el precio de los combustibles disfrazan la inflación”.³³²

Además, entre 1994 y 2000 se crearon un total de 637 000 puestos de trabajo, pero en esos mismo años se sumaron 6.5 millones de personas a la PEA. Esto significa que el sector manufacturero solamente pudo absorber menos de un 12% de las personas que buscaban trabajo por primera vez.

En el plano de la inequidad, “si bien México ha venido cayendo, el valor del índice del índice de Gini desde 1994, todavía se mantiene cercano al 0.50, mostrando

³³¹ S/A. “Superarán las remesas externas a la IED”. *Excelsior*, 28 de octubre de 2003. México, p. 1-F

³³² Fernández Ponte, Fausto. “Dicotomías”. *Excelsior* 16 de noviembre de 2003. México, p. 16-A

una de las sociedades más desiguales del mundo. Las malas condiciones internas explican que la emigración hacia Estados Unidos aumentó. En los 90' aproximadamente 300 000 mexicanos emigraron por año, comparados con los menos de 200 000 por año que se registraban en los 80's."³³³ En la nueva edición de SPectrum la revista semestral del sector de protección social del Banco Mundial afirma que el "8.0% de la población vive con menos de un dólar al día y 24.3% con menos de dos dólares al día. En otras palabras, una tercera parte de la población mexicana – 32.3% - subsiste dentro de la línea de la pobreza, mientras que 20% de las familias con las entradas económicas más bajas recibe 3.5% del ingreso nacional. El gasto público en protección social en México apenas representa 5% del PIB".³³⁴

3.12. Consideraciones Finales sobre el Proceso de Desindustrialización en México.

La industria mexicana durante en el tercer año del presente decenio año tuvo una disminución en su actividad, así, "el descenso que experimentó el PIB manufacturero en 2003 fue causado por reducciones de la producción tanto del sector maquilador (-1 por ciento) como de la industria de transformación (-2.1 por ciento). Hay que señalar que 2003 representó el tercer año consecutivo sin crecimiento de la producción maquiladora. Ello respondió durante la mayor parte del año a la desaceleración de la demanda externa proveniente de los Estados Unidos. En este contexto cabe destacar la significativa correlación que existe entre la producción manufacturera de México y la de los Estados Unidos".³³⁵

³³³ Visca, Paola. "Inversión y acuerdos de libre comercio: las lecciones de México". *Rebelión* 29 de diciembre de 2003. Documento de Internet.

³³⁴ Salgado, Alicia. "Bajo la línea de la pobreza, 32% de los mexicanos: BM. Periódico *El Financiero*, 17 de noviembre de 2003, p. 65.

³³⁵ Banco de México. *Informe Anual 2003*, p. 32

La situación de la industria manufacturera mexicana para el año 2003 no era nada positiva, las exportaciones se habían contraído con respecto al año anterior; también, lo que se vende al exterior, son los stocks industriales acumulados. Con respecto al total de las exportaciones del sector manufacturero, le corresponden a la maquiladora el 54.88% el 45.11% a las manufacturas. Ver cuadro 53.

Cuadro 53.

Balanza Comercial							
Millones de dólares							
Concepto	2001	2002	2003	Variación absoluta en 2003 (3)-(2)	Variación en por ciento		
					2002 (2)/(1)	2003 (3)/(2)	
Exportaciones	158,443	160,763	164,860	4,098	1.5	2.5	
Petroleras	12,799	14,476	18,654	4,178	13.1	28.9	
No Petroleras	145,644	146,287	146,207	-81	0.4	-0.1	
Agropecuarias	3,903	3,866	4,664	798	-0.9	20.6	
Extractivas	388	389	517	128	0.2	32.8	
Manufactureras	141,353	142,031	141,025	-1,006	0.5	-0.7	
Maquiladoras	76,881	78,098	77,405	-693	1.6	-0.9	
Resto	64,472	63,933	63,620	-313	-0.8	-0.5	
Importaciones	168,396	168,679	170,551	1,872	0.2	1.1	
Bienes de Consumo	19,752	21,178	21,509	331	7.2	1.6	
Bienes Intermedios	126,149	128,508	128,832	2,324	0.3	1.8	
Maquiladoras	57,599	59,296	59,058	-238	2.9	-0.4	
Resto	68,550	67,212	69,774	2,562	-2.0	3.8	
Bienes de Capital	22,496	20,992	20,210	-783	-6.7	-3.7	
Balanza Comercial Total	-9,954	-7,916	-5,690	2,226	-20.5	-28.1	
Balanza Comercial Sin Exportaciones Petroleras	-22,752	-22,392	-24,344	-1,952	-1.6	8.7	

Fuente: Banco de México, Informe Anual, 2003, p. 51.

Además, es importante mencionar que se tenía un mercado interno muy débil que no se disponía de la capacidad de echar a andar una demanda vigorosa de mercancías producto del bajo ingreso de la mayor parte de la población y otro elemento presente, el aspecto comercial es China. En efecto,

en el mes de septiembre las exportaciones de manufacturas crecieron, sin embargo, la producción manufacturera se redujo en un 1.8 por ciento a tasa anual, y fue la industria de la transformación la que registró por sí misma la mayor caída con 1.6 por ciento...y la producción durante el noveno mes del año las empresas maquiladoras cayó 5.0 por ciento frente al mismo mes del año anterior.

Ante esta caída de la producción industrial, el incremento en las exportaciones de manufacturas durante septiembre reportado por INEGI se explica - indica Canacindra - por el hecho de que lo que se está exportando son los ^{stocks} industriales acumulados

debido a la contracción del mercado interno... Esto explica también que desde abril pasado el sector industrial muestre tasas negativas de crecimiento, por lo que se puede afirmar que este sector está en recesión desde entonces...Asimismo... México se enfrentará a una situación de indefensión frente a competidores como China, cuando la reactivación del mercado estadounidense empiece a dejarse sentir en la economía mundial... Ya no bastará con que se reactive la economía de Estados Unidos para que México repunte, sino que hacen falta mejoras sustanciales que permitan a la industria nacional incrementar su productividad, de lo contrario, advierte Canacintra, el sitio que ahora ocupa nuestro país en el mercado más grande del mundo será tomado con ventaja por la imparable República Popular China”.³³⁶

Además en investigación y desarrollo de la industria manufacturera (I+D) “la manufactura alcanza como porcentaje del producto manufacturero en México un 0.22%, contrastando con el 2.66% registrado en Corea del Sur.”³³⁷

La información proporcionada por INEGI en relación a la industria de transformación destacan por su comportamiento a la baja las ramas de maquinaria y aparatos eléctricos; equipos y aparatos electrónicos; vehículos automotores; prendas de vestir; vidrio y productos de vidrio, entre otros.

Así dentro del sector industrial, únicamente registra tasas de crecimiento sostenido a lo largo del 2003, la industria de la construcción, que en septiembre tuvo un ascenso de a tasa anual de 3.9 por ciento. “Medida la actividad industrial a lo largo de los primeros nueve meses de este año, el resultado es negativo en 1.1 por ciento frente al mismo lapso del año pasado, a causa, sostiene el INEGI, caída en el sector manufacturero de menos de 2.5 por ciento en el periodo”.³³⁸

Dentro de este marco de desindustrialización en México, considero importante mencionar, la opinión de los principales dirigentes industriales, en este sentido encontramos lo siguiente:

Lamentan que el país no crezca lo suficiente y la demanda agregada permanezca estancada, fenómenos negativos que tienen a la industria en una situación de riesgo,

³³⁶ Rodríguez Gómez Javier. “Producción industrial, a pique; cae 0.61% en septiembre”. *El Financiero* 12 de noviembre de 2003. p. 15

³³⁷ Visca, Paola. “Inversión y acuerdos de libre comercio: lecciones de México.” *Rebelión* 20 de diciembre de 2003. Documento de Internet.

³³⁸ *Ibid.*

al borde del cierre y con una planta productiva cada vez más pequeña... Carlos Fernández, director del Grupo Modelo, Olegario Vázquez presidente del Grupo Empresarial Ángeles y Adrián Vargas presidente de MVS Comunicaciones señalaron que la economía mundial ha llevado a un alto nivel de incertidumbre al empresariado mexicano, que ha detenido sus inversiones ante la falta de condiciones adecuadas, y por consiguiente la oportunidad de crecer a ritmos más acelerados y generar los empleos que se requieren...Vargas Guajardo vicepresidente corporativo de MVS Comunicaciones...dijo que el crecimiento se ha mantenido en promedio en cero por ciento en los últimos dos años, la inversión pública cayó 3.1 por ciento y la privada poco más de 16 por ciento, mientras que el consumo registra una pérdida de tres por ciento... dijo que la política monetaria no estimula el consumo interno ya que los llamados 'cortos' aplicados por el Banco de México, obedecen a esquemas que no han mostrado una eficacia contundente".³³⁹

Es notable aludir como también la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex), la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEEESP), Consultores Internacionales (CI) y el Centro de Análisis y Proyecciones Económicas por México (CAPEM) "perciben que la recuperación de nuestra actividad manufacturera no será rápida ni sólida. Derivado de su estancamiento, este sector ya dejó de ser el motor y se ha convertido en el áncora del crecimiento económico del país en los últimos tres años, aseguran.

En ese razonamiento prevén que la recuperación de la manufactura azteca no será acelerada ni vigorosa debido a que por el lado externo la reactivación de EU, en particular de su industria, que es la que jala al aparato productivo mexicano, 'puede tener algunos tropiezos'.

César Castro, director de análisis económico el CAPEM, << refiere que en 2001 el sector tuvo una caída de 3.7 por ciento; en 2002 la tasa negativa fue de 0.6 y en enero-agosto del 2003 el retroceso es ya de 3.6>>.

Alfredo Camhaji, director del Centro de Estudios de Canacintra, <<acepta que la manufactura se ha convertido en el ancla que impide nuestro crecimiento>>.

³³⁹ Rodríguez Gustavo. "Están las industrias en riesgo y al borde del cierre: empresarios". *Excelsior*, 15 de marzo de 2003. México, p. 13-A

Julio A. Millán Costabille, director general de CI, dice que el error del gobierno foxista ha sido el de apostar todo a la recuperación de Estados Unidos. Lo grave es que no se percibe ningún elemento técnico que indique que se apliquen medidas concretas para potenciar el mercado interno y con ello reanimar al sector>>. ...Alberto Equihua, director de estudios y análisis de la Coparmex, señala que a pesar de que la economía de Estados Unidos registre un avance importante es difícil que la manufactura azteca experimente un ‘jalón fuerte por parte del vecino del norte, porque ahora su mercado lo compartimos con los productos chinos’. Prevé que en 2004 la industria crecerá 3.5 por ciento y la manufactura 3.0 puntos porcentuales”.³⁴⁰ En efecto, en la industria su tasa de crecimiento fue de -0.2 y en su conjunto y la manufactura tuvieron una tasa de crecimiento en el 2004 de 3.8. (*Informe Anual 2004*, Banco de México p. 126)

3.12.1 Ejemplos de desindustrialización.

En la industria automotriz, “la falta de liquidez del consumidor nacional, aunado a bajos salarios, galopante desempleo, altos impuestos y, por supuesto, falta de claridad en el rumbo económico del país, *pusieron a la industria en reversa*”.³⁴¹

Así *“ninguna otra rama de la industria automotriz ha vivido una crisis tan profunda como la de las autopartes.*

La cuarta parte de los fabricantes que hace un lustro componían el sector ya le han dicho adiós a su negocio. De los que quedan, la gran mayoría fueron absorbidos por los grandes corporativos... La creciente competencia internacional y el colapso del mercado provocaron que las armadoras recortaran su producción,

³⁴⁰ Becerril, Isabel. “Señales de recuperación, hasta el segundo semestre de 2004: IP” *El Financiero*, 29 de octubre de 2003. México, p. 12

³⁴¹ Muñoz, César. “Pierde combustible la industria automotriz”. *Revista Ejecutivos de Finanzas*. Año XXXII. No. 10, octubre de 2003. México, p. 25

lo que trajo como consecuencia que las empresas automotrices exigieran mayores descuentos, redujeran sus pedidos o de plano cancelaran contratos.³⁴²

La crisis de esta rama

ha costado al país el despido de por lo menos 7 mil 400 empleos, que representa alrededor de 3.4 por ciento del total de los puestos de trabajo perdidos en el sector manufacturero del país durante el presente régimen.

El cierre de empleos se ha concentrado particularmente en dos empresas, Ford y Volkswagen, las cuales representaron 70 por ciento del total, pues en conjunto redujeron 5 mil 300 plazas³⁴³

En el comercio exterior, las exportaciones de vehículos han bajado durante 2003 y también se observa un ligero descenso en el mercado mexicano, lo que provocó que la producción total cayera más de 10 por ciento acumulado a septiembre del presente año. “Las ventas de exportación cayeron 9.8 por ciento, según Jorge Gómez analista de la Asociación Mexicana de la industria Automotriz... por ello los paros técnicos en la automotrices, por ejemplo de la planta de Volkswagen en Puebla, de Nissan en Aguascaliente y Cuernavaca, así como los de Ford... la planta de Chrysler ha registrado alrededor de cinco paros técnicos durante 2003”.³⁴⁴

En relación con la industria llantera el panorama no es diferente, según Eduardo Minardi presidente y director general de Bridgestone-Firestone afirma que la “industria se está acabando y una muestra es la llantera, en donde las importaciones representan el 60% del mercado nacional y todo por falta de competitividad... se retiraron varias marcas de la producción como Micheline y Goodyear, que actualmente sólo comercializan”.³⁴⁵

³⁴² *Ibid.* p. 27

³⁴³ Cardoso, Víctor. “Despedidos, 7 mil 400 empleados del sector automotriz”. *La Jornada*. 5 de noviembre de 2003. México.

³⁴⁴ Durán José Antonio. “Cayó 10% producción de vehículos para exportación”. 20 de octubre de 2003. *El Financiero*, México, p. 34.

³⁴⁵ Brito, A. Julio. “Erosionada la industria”. 9 de diciembre de 2003. *Excelsior*. México, p. 1-F

Angel Oria Varela, presidente de la Asociación Nacional de la Industria del Plástico (ANIPAC) afirmó:

la fuerte competencia de los chinos ha golpeado el desarrollo de la industria del plástico a nivel nacional...<< no pedimos subsidios, ni que nos devalúen el peso. Si nos pusieron a competir en un proceso de apertura comercial despiadado por qué no nos dan las bases para dar la batalla a los asiáticos... Si en China ganan un dólar por día, nosotros no queremos un dólar. Para que la gente gane bien, requerimos un análisis y un apoyo en materia de costos para poder hablar de productividad y competitividad... destacó que en un problema adicional que enfrenta la industria del plástico a nivel nacional es que previo al proceso de apertura comercial, todos los fabricantes de maquinaria, equipo y herramientas realizaban el ensamblaje de sus máquinas en México, pero con la apertura de los mercados todo eso cambió... en aquellos tiempos no se tuvo la capacidad de retener a uno solo de ellos para que se quedaran ensamblando sus máquinas".³⁴⁶

El dirigente del Sindicato Nacional "Francisco Villa" de la Industria Textil y de la Confección, Mario Alberto Sánchez, "afirmó que en los últimos dos años se han perdido más de 200 mil empleos en ese sector debido al contrabando de mercancías y a que muchas empresas no pudieron modernizar sus equipos... Según las expectativas la industria está dañada severamente y en riesgo de desaparecer si no se frena el contrabando de mercancías".³⁴⁷

En este mismo sentido, por ejemplo, "un metro de pana tiene un costo sin ganancia de 45 pesos mientras la que llega ilícitamente cuesta entre 18 y 20 pesos, lo que provoca inmediatamente que los comerciantes cancelen sus pedidos que habían hecho a los industriales nacionales para adquirir productos de contrabando".³⁴⁸ En este ramo otra fuente informa que el presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido en Morelos,

aseveró el gobierno federal debe poner freno a la entrada ilegal de prendas de vestir al país, pues de lo contrario este sector podría sufrir un colapso...esta situación ha puesto en crisis a la industria y ha obligado a cerrar talleres dejando sin empleo a

³⁴⁶ Rivero, Arturo. "Golpean al plástico". *Reforma*. 25 de agosto de 2003. México, p. 4A.

³⁴⁷ S/A "Desempleo a su nivel más alto con Fox: INEGI". *Excelsior*. 23 de julio de 2003, p. 1-F

³⁴⁸ *Ibid.* p. 4-F

decenas de personas...expresó que las prendas extranjeras que llegan en forma ilegal a México, principalmente de China, provocan la caída en las ventas hasta en un 40 por ciento en la entidad, mientras que a nivel nacional un 60 por ciento... Desde hace tres años la confección ha decaído más que en años anteriores...se nos invita y motiva a consumir telas mexicanas, pero no se fabrican todos los tipos. Además, a los chinos no les cobrarán aranceles, mientras que a productores mexicanos se les exige hasta un 35 por ciento para importar.”³⁴⁹

En este mismo sentido, en un análisis realizado por la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV) se advierte que de persistir la inmovilidad por parte del gobierno, en particular de la Secretaría de Economía (SE) no sólo continuará la quiebra de firmas, sino que en 2004 se cancelarán al menos 80 mil plazas laborales y el Producto Interno Bruto (PIB) del sector descenderá 7.0 por ciento.

“Si no hay acciones concretas ‘por parte del equipo foxista ‘ para recuperar la competitividad en el país y ayudar a salir del *bache* en que caído la industria, en especial la del vestido, ésta última no sobrevivirá en los próximos diez años. No desaparecerá el sector, admite, pero de las 11 mil 200 empresas de la confección que hoy sobreviven, para 2008 o 2010 sólo habrá unas mil. Nos pasará como la industria del juguete que ya es casi inexistente.

En 2000 esta rama estaba conformada por 13 mil 200 compañías, pero de 2001 a 2003, desaparecieron 2000, y de las fábricas que permanecen en el mercado, más de la mitad trabaja a 50 por ciento de su capacidad instalada... En los últimos tres años el sector ha perdido 180 mil empleos, si ‘el gobierno sigue en su inmovilidad, desaparecerán 80 mil más... en 2003 se anunció el Programa de Competitividad de la Cadena Fibras-Textil-Confección, pero lo único que se ha visto es el combate al contrabando, que aún es deficiente.”³⁵⁰

El presidente de la “Asociación Nacional de Fabricantes de Artículos de Papelería y Oficina, Julio Kuri dijo que la alta importación de la alta importación de artículos escolares pone en riesgo a la industria nacional del sector, en un mercado contraído por la debilidad económica del país...Expuso que en el proceso de globalización, la baja de aranceles de importación de productos provenientes de Asia, Estados Unidos y Sudamérica obliga a los productores nacionales y a comerciantes a bajar los precios para poder competir en el mercado... Lamenta

³⁴⁹ S/A “A punto del colapso la industria textil: CNICV”. *Excelsior*. 9 de diciembre de 2003, p. 2-F

³⁵⁰ Becerril, Isabel. “Industria del Vestido, en peligro de extinción”. Periódico *El Financiero*. 29 de enero de 2004. México, p. 10

que en la actualidad cerca del 35 por ciento de los productos comercializados en el país son importados legalmente”.³⁵¹

En relación con el calzado mexicano, Humberto Huerta Moyao, director de promoción internacional subgerente de Bancomext, del sector cuero y calzado, afirmó que “al igual que otras ramas económicas, la del cuero, calzado y marroquinería ha sido desplazada de los mercados internacionales por la fuerte competencia con China y la falta de inversión para innovar y promover sus productos en el exterior, provocando pérdida de competitividad y caída de exportaciones... Además aún con la promoción y capacitación que han recibido las empresas mexicanas, la competencia internacional es muy fuerte en cuanto a los bajos costos, de ahí el reto de hacer inversiones en tecnología para abaratar los costos... la falta de tecnología nos ha puesto en desventaja frente a marcas importantes de Italia o Brasil, además de que continuamos promocionando estilos tradicionales, muy lejos de la vanguardia que exige Europa.”³⁵²

Otro aspecto importante es la agudización del proceso desintegrador que vive México a raíz de su ingreso al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), hoy Organización Mundial del Comercio (OMC).

Este problema de desindustrialización también se ve reflejado en el rompimiento de las cadenas productivas, asimismo la casi nula producción de bienes de capital; por supuesto, no se cuenta con innovación tecnológica, solamente existen algunas empresas que están dedicadas a la compra y comercialización de maquinaria.

En efecto, el Centro de Estudios de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra)

³⁵¹ S/A “Arrollante importación de útiles escolares: Kuri”. *Excelsior*. 15 de agosto de 2003. México, p. 1-F.

³⁵² Alicia Valverde. “El calzado mexicano se queda sin suela”, *Excelsior*, 26 de junio de 2006, Dinero, p. 05.

recuerda que en 1985 el país contaba con más de cien ramas de la actividad económica y ahora sólo son 59. Alerta que una de las cadenas que está en proceso de extinción es la de bienes de capital, integrada por 13 ramas que en el pasado contaban con más de mil 200 empresas y que en la actualidad, no suman más de cien. Roberto Sandoval, miembro del Consejo de Bienes de Capital de la Canacintra, señala que la fabricación de maquinaria y equipo para modernizar a las empresas es prácticamente nula por la desaparición de esta actividad. Después de que se suscribiera el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la administración federal cavó la tumba del sector, porque lo marginó de las obras y adquisiciones gubernamentales y le dio prioridad a las firmas extranjeras. Las pocas empresas que sobreviven se dedican a la adquisición y comercialización de maquinaria y equipo de importación. Respecto al proceso de desmantelamiento que ha sufrido esta actividad, Gilberto Ortiz, asesor de la presidencia de la Canacintra,... dice que en 1996 existían alrededor de seis mil 500 compañías que participaban en esta cadena productiva, y hoy no son más de dos mil. Estima que la industria petroquímica ha dejado de elaborar 75 por ciento de sus productos, cuando en el pasado México fue un gran productor y exportador de materias primas como polietilentereftalato y polimentilentereftalato que en este momento son importados. También presenta una fuerte debilidad en la obtención de amoniaco, xileno, benceno, acetaldehído y metanol entre otros³⁵³.

Es importante mencionar que desde hace más de 20 años entre los principales objetivos de la administración federal

está el que México se constituya en una potencia industrial, dejando atrás el proteccionismo, dice el Centro de Estudios Económicos de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra).

Pero a pesar de los esfuerzos realizados en tres sexenios y medio, el país está lejos de alcanzar esa gran meta, y entre las principales causas están: el rompimiento de las cadenas productivas y el enfoque del gobierno a fortalecer al sector exportador haciendo a un lado a las micro, pequeñas y medianas empresas”.³⁵⁴

El problema de la industria mexicana es el de

la ruptura de las cadenas productivas, que inició dos años después de que el país ingresara al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT)...desde la óptica de los especialistas de la Canacintra, la Secretaría de Economía (SE) ha incurrido en un grave error: ‘favorecer o beneficiar’ únicamente 12 sectores – fibras-textil-confección, electrónica, cuero-calzado, química, automotriz, comercio, turismo software, aeronáutica, maquila y construcción-, cuando son más de 50.

Con esta acción el gobierno de Vicente Fox no logrará fortalecer al aparato productivo y menos convertir a México en una potencia fabril, porque al impulsar a unas cuantas actividades, las cadenas productivas que están rotas o fracturadas no podrán regenerarse.

³⁵³ Becerril, Isabel. “Avanza la desintegración de cadenas productivas”. Periódico El Financiero. 10 de marzo de 2004. México, p. 10

³⁵⁴ Becerril, Isabel. “El país lejos de ser potencia industrial”. Periódico El Financiero. 10 de marzo de 2004., p. 20

La Canacintra propone impulsar el desarrollo y fortalecimiento de las empresas en lo regional, aspecto que ha sido olvidado por los últimos programas de fomento industrial".³⁵⁵

Otro elemento importante en el comportamiento de la industria manufacturera mexicana es el contrabando, en este sentido,

Alejandro Ramos Gil, presidente de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (Caaarem), y Guillermo Vidales, presidente de la Comisión de Aduanas de la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin), advirtieron que el contrabando se ha convertido en el peor cáncer para la industria y la economía. El dirigente de la Caaarem refirió que tan sólo en el primer semestre de 2003 cerraron 4 mil 700 empresas, es decir, 13 diarias, resultado del contrabando... En materia de empleo, indicó, en los dos últimos dos años en la cadena textil-confección se han cancelado 200 mil plazas laborales; en la industria del calzado, al menos en este año, se han perdido diez mil fuentes laborales y en el sector del vestido han desaparecido 40 mil empleos en el primer semestre del año³⁵⁶.

México dentro de este contexto de desindustrialización se detecta, según cálculos de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación revelan que de 1980 a 2000 el PIB, tuvo incrementos anuales de 2.1 por ciento, mientras que China el avance ha sido hasta de 10.0 por ciento; Chile, 5.5 por ciento; Vietnam, 7.3 y Costa Rica, 4.2... Camhaji director del Centro de Estudios de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra), afirma "que una de las grandes fallas del gobierno foxista es que no ha renovado el modelo de industrialización que se fincó en el sector exportador, cuyo crecimiento se fue en picada desde 2001, hasta presentar números rojos".³⁵⁷

Además, Alfredo Camhaji, consideró "indignante" que al combate a la miseria y al desarrollo industrial no se destine ni una décima parte de lo que se gasta en el rescate bancario, lo que demuestra cuáles son 'las prioridades' de la administración... Contrario al optimismo del gobierno y de algunos dirigentes, Camhaji afirma que si realmente hubiera una visión de mediano plazo se habría considerado la necesidad de aumentar la formación bruta de capital fijo (la compra de maquinaria y equipo), pues la micro, pequeña y mediana industria operan con máquinas que tienen más de 30 años de antigüedad. Sin renovación de equipo y

³⁵⁵ Ibid, p. 20

³⁵⁶ Becerril, Isabel y Rogelio Varela. "Cierran 13 empresas al día por causa del contrabando". Periódico El Financiero. México, 7 de noviembre de 2003, p. 13.

³⁵⁷ Becerril, Isabel. "Magro crecimiento si no hay proyecto de país: Camhaji". 26 de noviembre de 2003. El Financiero. México, p.13.

modernización tecnológica, señaló, no habrá proveedores nacionales para las empresas exportadoras”.³⁵⁸

El economista advierte que

México está pagando el precio de haber apostado a un modelo exportador que excluyó a la mayor parte del aparato productivo mexicano. El crecimiento que vivió Estados Unidos durante la década de los noventa, y del cual se beneficiaron las empresas exportadoras, 'no se volverá a repetir'. México no crecerá a tasas sostenidas a menos que aplique una estrategia de recuperación del mercado interno y competitividad a largo plazo, puntos que se ven "muy desdibujados" en el programa foxista. Asimismo, considera indispensable estimular el consumo privado y el público, lo que implica revisar las políticas salarial y monetaria”.³⁵⁹

La estructura actual del sector de la industria de transformación es la siguiente:

- A. 0.7% son empresas grandes/globales con tecnología de punta, pero sin encadenamientos internos.
- B. 99% de las empresas son micro, pequeñas y medianas empresas orientadas al mercado interno, con atraso técnico, sin crédito, mercado reducido y competencia desleal de la economía ilegal.
- C. 3500 empresas maquiladoras y 1,200,000 trabajadores (as) orientados(as) al mercado externo sin vinculación importante con el mercado interno.
- D. 500 000 migrantes anuales.
- E. Economía informal (55%) y campesina con baja competitividad ante el TLCAN.
- F. Principal fuente de competitividad mano de obra barata.³⁶⁰

Además es importante mencionar, que las Pymes se encuentran “sin acciones efectivas estructuradas para el desarrollo... Con ausencia de mecanismos de transmisión para aumentar la competitividad nacional.”³⁶¹

Por ejemplo, José Brogeras, presidente de la Comisión de Financiamiento de Concamin “detalló que si la banca y el gobierno logran bajar sus tasas, por lo menos como las de Estados Unidos y países de la Unión Europea (8%), habrá un detonador de la industria y el país podrá ser más competitivo.”³⁶²

Ahora bien, con respecto al empleo en la manufactura continúa a la baja.

³⁵⁸ Zúñiga, David. “Canacintra: plan para el mercado interno, paliativo con fines electorales”. Periódico La Jornada. México, 12 de mayo de 2003, s/p.

³⁵⁹ Ibid, s/p.

³⁶⁰ CONCAMIN. “Industria competitiva y empleo 2006-2012. México, D.F. Noviembre 2005, p.6

³⁶¹ Ibid, p.7

³⁶² Cavaña Engge. “Desahucian a las Pymes”, en Excelsior, Nacional, 20 de junio de 2006 p. 1.

Tan sólo en agosto del 2003 disminuyó 4.3 por ciento contra igual mes de 2002, a tasa anual y 0.34 por ciento a tasa mensual, cálculo que compara agosto con el mes inmediato anterior informa el INEGI. De enero a octubre, el indicador que mide el comportamiento del empleo de la rama fabril no ha reportado una sola cifra positiva, por lo que periodo enero - agosto se observó una caída acumulada de 3.6 por ciento... La plantilla de obreros fue la más castigada ya que disminuyó 4.9 por ciento en agosto contra igual mes de 2002, mientras que la de empleados decreció 2.9 por ciento... Invex Grupo Financiero explica que la evolución del sector a nivel productivo... durante agosto se contrajo 4.7 por ciento... La industria de transformación no maquiladora en particular cayó 4.8 por ciento, mientras que la maquiladora descendió 3.1 por ciento... Estas cifras todavía reflejan la debilidad que mostró el sector secundario de la economía durante el primer semestre, ya que las exportaciones de productos mexicanos han crecido ha paso lento principalmente hacia el mercado de Estados Unidos, apunta Invex.³⁶³

Esta caída del empleo manufacturero cayó en todo el sector, pero la mayor baja se registró en la división de productos metálicos, maquinaria y equipo, con 9.1 por ciento... Le siguen a la baja la industria de textiles, prendas de vestir y cuero, con 6.9 por ciento, la madera y sus productos con 5.5 por ciento, entre otros, añadió el gubernamental INEGI... En el primer semestre, la economía mexicana creció 1.2 por ciento a tasa anual en gran parte por el recesivo sector industrial mexicano, que se ha visto afectado por una menor demanda de productos de Estados Unidos.

Otra Manifestación del proceso de desindustrialización es el desempleo, el cual, llegó a su nivel más alto desde 1997 debido principalmente a una caída de la ocupación de la industria manufacturera, pilar de la economía, junto con el petróleo.³⁶⁴

Efectivamente, el problema del desempleo no se ha podido solucionar, y el sector manufacturero ha sido incapaz de mitigar este problema estructural de la economía. La tasa de desocupación nacional alcanza el 3.9, es la proporción de las personas desocupadas abiertas con respecto a la PEA en el 2004 y en 2005

363 Cadena, Guadalupe. "Endeble, el empleo en la industria manufacturera". 29 de octubre de 2003. El Financiero, México, p. 13

364 Reuters. "México recorta pronóstico de PIB a 1,5 pct en 2003". México. 1o de octubre de 20003. <http://espanol.news.yahoo.com/031001/2/m7fa.htm1>

cierra con 3.6. Al sector informal le corresponde el 28.3% de la población ocupada.

La PEA para 2004 es de 43 398 755 personas. Fuente: INEGI-STPS. *Encuesta Nacional de Empleo*.

La Población Ocupada para 2004 es de 42 306 063. Fuente: INEGI-STPS. *Encuesta Nacional de Empleo*.

Veamos la siguiente información del cuadro 54.

CUADRO 54. Porcentaje de la tasa de desocupación con Respecto a la pea activa

	Tasa de Desocupación Nacional ^{1/}	Tasa de Desocupación Urbana ^{2/}
2000	2.8	3.4
2001	2.8	3.6
2002	3.0	3.9
2003	3.4	4.6
2004	3.9	5.3
2005	3.6	4.7

Fuente: Banco de México. Informe Anual 2005, p.107

Respecto a la población ocupada ocupación en el sector informal le corresponde el 28.3%. México tiene que revisar cuidadosamente el patrón de la industrialización manufacturera, para poder superar la situación en la que se encuentra, que es el correspondiente a un grave proceso de desindustrialización.

3.12.2 Los retos del sector manufacturero mexicano.

La industria manufacturera mexicana durante la época del proteccionismo mexicano la competencia era de empresa a empresa,

hoy la competencia se hace empresa-gobierno-país... cuando se compite con una empresa como Samsung, se compite con sus políticas económicas, tecnológicas, financieras, sus créditos, tasas de interés, sus centros de investigación,

universidades, su capital humano se compite con el gobierno; se está compitiendo con el país, contra su tecnología, sus centros de investigación, su infraestructura, sus carreteras, sus aeropuertos, todo eso forma parte de la competencia, y sí, la empresa mexicana puede ser muy buena y muy eficiente pero si no cuenta con todo eso, ya perdió; si el financiamiento nos cuesta dos o tres veces más se dice fácil, pero dos o tres veces me estoy refiriendo a 200, 300 y 400 por ciento más caro...El error de México ha sido que nos hicieron creer que deberíamos ser competitivos con el esquema o paradigma de bajos salarios y lo único que se generó en México fue que la gente ganara poco, no tuviera capacidad de compra, tenga una economía de sobrevivencia y entonces no tienen poder adquisitivo, entonces nuestro mercado no tiene capacidad de compra.³⁶⁵

Además Polevnsky señala:

No hay crédito adecuado para la producción... El crédito en México para los industriales es carísimo en comparación con las tasas de interés que se cobran en países adelantados como Japón, Alemania, Francia, España,... Estados Unidos,...China...Los industriales mexicanos tenemos que competir no sólo contra nuestras partes de los países que facilitan a sus productores su trabajo mediante créditos baratos y otros estímulos fiscales, que en México, no se dan, que no existen o se han eliminado al aplicar políticas restrictivas que desestimulan la inversión y generan desempleo.³⁶⁶

Dentro de este marco el mercado interno está muy reducido y no representa un aliciente para la ampliación de la industria, el salario es muy bajo, se está dentro de una política de superexplotación de la fuerza de trabajo y ello es la condicionante del comportamiento del sector secundario mexicano. En este sentido, se Polevnsky se pregunta:

¿como puede crecer el mercado interno si las políticas públicas están generando desempleo y restringen la elevación de los salarios de los empleados y los trabajadores en la industria y en el comercio formal?. <<Si la población no tiene ingresos no puede haber crecimiento del mercado interno; si no hay nuevas inversiones productivas no puede haber crecimiento del mercado interno. En cambio, gobiernos de otros países, como Estados Unidos, Francia, Alemania y especialmente China, estimulan a sus productores de mil maneras: con créditos, investigaciones científicas, etc,. Es hora de que el gobierno mexicano, a cuyo frente está Fox, rectifique e inicie una política, un plan de crecimiento económico para los mexicanos y en beneficio de los mexicanos. Es decir, que se ponga en marcha un Proyecto Nacional de Desarrollo Económico y Social.³⁶⁷

³⁶⁵ Ramírez Aldana, Enrique."falta un plan de desarrollo integral". *Revista Macroeconomía*. Septiembre 15 de 2003. Año 11, número 111. México, p. 12

³⁶⁶ S/A. Editorial. *Revista Macroeconomía*. Septiembre 15 de 2003. Año 11, número 111. México. p. 2

³⁶⁷ *Ibd.* p. 2

Podemos considerar que después de casi 10 años de haber firmado el TLC los resultados

“desde la perspectiva de nuestros hermanos del sur, han sido desastrosos: ha destruido la economía rural mexicana, así como la planta productiva del país, establecido monopolios en el abasto de bienes y servicios al mercado nacional y creado una dependencia alimentaria peligrosa de México con respecto a EU...La exportación de capitales es creciente. En la última década México transfirió a EU unos 288 mil millones de dólares por concepto de servicio -pago de intereses- de la deuda externa y amortización de la misma. Pese a esos pagos, el endeudamiento exterior de nuestro país de -155 mil millones de dólares -es mayor que hace diez años... La economía mexicana se sustenta fundamentalmente sobre los ingresos petroleros, las remesas de los inmigrantes mexicanos en EU y el turismo. La inversión extranjera en dólares ha sufrido una baja considerable y no es un detonante de la actividad productiva, ya que el grueso de esos recursos tiene un destino especulativo... Un diplomático latinoamericano nos dice... México está a punto de convertirse en uno de los países más pobres de nuestra América... En nuestra patria mexicana, unos 45 millones del total de habitante subsisten con menos de dos dólares al día. El resto hasta alcanzar 75 millones subsiste con tres o cuatro hasta cinco dólares al día.. La miseria rural se ha acentuado, la economía no ha crecido y no se ha generado empleo. La migración de mexicanos a EU en busca de empleo y, en general de mejores condiciones de vida, se ha intensificado”.³⁶⁸

Un reto para el sector manufacturero es China, donde la penetración de esta país “en los mercados mundiales conducirá a marginar a muchos países, porque su producción, con menores costos de fabricación, desplazará totalmente la producción interna de éstos.

De acuerdo a un análisis del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), plantea un escenario complicado para algunas industrias como la producción de bicicletas. Y es que China participa con el 75% del total mundial en manufactura, siendo el principal exportador mundial”.³⁶⁹ Además “la economía de China siguió creciendo muy vigorosamente, a una tasa de casi 10 por ciento”.³⁷⁰

³⁶⁸ S/A. “ALCA”. *Excelsior*. México. 16 de noviembre de 2003. p. 16-A

³⁶⁹ Engge Cavaría “China, una amenaza para economías emergentes”, *Excelsior*, Dinero p. 05. 26 de junio de 2006.

³⁷⁰ OMC. *El comercio mundial en 2005 y perspectivas para 2006*. Noticias: Comunicados de Prensa 2006, 11 de abril de 2006. Pr4ess/ 437, p. 9

Conforme a la breve descripción que hemos realizado en las páginas anteriores consideramos que es urgente revisar al sector industrial mexicano a través de políticas congruentes con el desarrollo nacional. Dentro de este contexto, la Concamin realiza una serie de propuestas muy adecuadas desde mi punto de vista, en este sentido plantea lo siguiente: tener un

Compromiso real y eficaz del gobierno mexicano de apoyar a la industria y a los productores nacionales, con prioridad sobre la industria.

Acuerdo institucional entre gobierno, industriales y trabajadores para establecer una alianza a fin de alcanzar y mantener la competitividad nacional y mundial de las empresas y del país en el corto, mediano y largo plazo.

Desarrollar el mercado interno mediante una política de aumento del ingreso disponible de la población.

Defender y utilizar el mercado del sector público para la industria nacional competitiva.

Administración eficiente de los tratados de libre comercio, tanto para racionalizar importaciones, como para aprovechar mercados de exportación con bienes de alto valor agregado.

Establecer acciones para la sustitución competitiva de importaciones.

Establecer estrategias de exportación de valor agregado, para cada red de valor y todas las regiones del mundo. Definir objetivos estratégicos a largo plazo de competitividad nacional, industrial y tecnológica.

Definir objetivos y establecer estrategias de desarrollo para cada una de las cadenas productivas (en relación con producción, empleos, valor agregado, mercado interno, exportaciones y productividad), con la participación de las cámaras y la CONCAMIN, así como sus eslabonamientos con el sector primario, servicios y comercio.

Desarrollo regional-sectorial para realizar las estrategias de cada red de valor.

Establecer políticas públicas capaces de crear un entorno favorable para la competitividad de las empresas y asegurar su acceso a insumos en condiciones internacionalmente competitivas: política monetaria que no inhiba la inversión; tipo de cambio que evite las sobrevaluaciones artificiales; desarrollo de instituciones financieras; financiamiento para inversión a tasas competitivas a nivel internacional, a largo plazo y para todos los demandantes de crédito; política comercial; desarrollo tecnológico endógeno; patentes e innovación empresarial; infraestructura; fiscal, laboral, precios de energéticos y servicios públicos, normatividad.

Fomentar la competitividad microeconómica: innovación, desarrollo tecnológico, aumento de la productividad, pactos de productividad-salarios para cada red de valor.

Servicios e infraestructura de logística. Formación, capacitación y asistencia técnica, de acuerdo con las necesidades y requerimientos de competitividad de las redes de valor.³⁷¹

A7

³⁷¹ CONCAMIN. "Industria competitiva y empleo 2006-2012. México, D.F. Noviembre 2005, p.17

3.13. Conclusiones.

Se creía que con la adaptación del modelo neoliberal, la industria manufacturera se tornaría en una gran potencia, sin embargo, hemos visto que las consecuencias han sido desfavorables lamentablemente. A pesar de que la bondad del mercado, ha empujado a un crecimiento precipitado de las exportaciones manufactureras, éstas continúan siendo menores a las importaciones. Es decir, no se ha trocado en una estructura industrial potente, vigorosa y productora de bienes de capital, ni ha podido dejar atrás la dependencia estructural a la que se encuentra supeditada, por el contrario afrontamos un proceso de desindustrialización, las tasas de crecimiento de este sector no han logrado ser las que se tenían en la década de los 80's.

La deuda externa sigue incrementándose, el desempleo en espiral ascendente, y el rompimiento de cadenas productivas así como el cierre de empresas, insiste en estar presente. Equivocadamente el modelo neoliberal ha fallado para la división manufacturera de América Latina y en especial para el caso mexicano.

CAPÍTULO IV. CONCLUSIONES GENERALES.

En esta investigación hemos llegado a las siguientes conclusiones:

1) En la industrialización de América Latina estuvo presente la fase de sustitución de importaciones, en donde se combinaron las incertidumbres de la balanza de pagos y comenzó el preámbulo a la formación de un régimen industrial. Sin embargo, esta etapa industrializadora llegó a su propio agotamiento, la cual corresponde al motor de la contradicción entre el proyecto de desarrollo de los grupos dirigentes, cuyo objetivo era reproducir de manera dinámica los esquemas de consumo de los países céntricos, y alcanzar el grado de acumulación de los países latinoamericanos.

En términos generales, el escenario económico y en particular el rubro industrial de los países de la periferia sujetos a la dependencia permanecieron casi sin

cambios. En efecto, sí esta forma de industrializar la región, fue la de orientar la producción hacia el exterior, no sugiere que se haya favorecido la reducción de la tasa de explotación, tanto más que la propia razón de este tipo de industrialización en la periferia ha sido la presencia del trabajo abaratado.

La expansión de este sector secundario en la periferia no se pudo construir de manera semejante al modelo que conocieron los centros industriales, en ellos la disponibilidad tecnológica, concuerda con las necesidades de economías de elevada productividad y ahorro. Además, los prototipos de consumo que se universalizan pertenecen a ingresos altos. En nuestros países, la asimilación de esa tecnología avanzada, y la presencia de estos paradigmas de consumo costoso, ponen en marcha fuerzas con tendencia a frenar el desarrollo periférico.

Las capas superiores de ingresos elevados de las sociedades latinoamericanas, tienen como propensión el consumo imitativo de las sociedades de los países desarrollados. Gracias a la tecnología de los poderosos medios de comunicación de masas, estas formas de vida se implantan en las capas más bajas de la sociedad, que presentan una precariedad en sus ingresos, sin embargo, se encuentran cautivadas de manera incesante por un espejo de una sociedad de consumo que resulta ser inalcanzable para ellas.

Con respecto a los bienes que producen las ET en América Latina están trazados en función de las exigencias del mercado de los países de origen, que tienen como peculiaridad presentar niveles de ingreso acrecentados y las necesidades primordiales de gran parte de los consumidores están satisfechas.

En nuestras naciones, el nivel medio del ingreso es menor al de los países centrales, por tanto, la elaboración de las mercancías elaboradas por las ET, en mercados protegidos y reducidos, estimula la concentración del ingreso y además implica que ésta sea más marcada; y traslada por un lado, la creación de un estructura productiva altamente ineficiente, y por otra, a que estos mismos productos, elaborados en sus países de origen sean de consumo masivo. En el país receptor, en cambio, se conviertan en bienes a los que solamente tienen

acceso una proporción relativamente reducida de la población. La ampliación de la demanda de estos artículos está determinada por el crecimiento del ingreso de esa parte de los consumidores. La consecuencia de ello es entonces, que la concentración creciente del ingreso en favor de los grupos medios y altos, se vuelve en un factor de apoyo a la expansión de los sectores que producen estas mercancías, al presentar una mayor demanda.

Los países latinoamericanos exhibieron una industrialización retardada. En el aspecto tecnológico, la acumulación de capital se separó del modelo clásico y se convierte en una herramienta elegida para la penetración de la dependencia.

La política económica de sustitución de importaciones recibió muchas críticas, en particular sobre la “extensividad” del avance, los incrementados costos y deficientes calidades de los productos, la presencia de situaciones monopólicas, la ineficaz competencia, el colosal proteccionismo, el desajuste de la estructura fabril, con preponderancia de los bienes secundarios de consumo y la precariedad relativa de las industrias básicas.

Realmente, desde nuestro punto de vista, el modelo de sustitución de importaciones caducó, estos países latinoamericanos no tuvieron la facultad de producir *stocks* de capital. Solamente se fabricaban algunos bienes de consumo, se carecía de un proyecto industrializador propio, el proteccionismo a ultranza lesionó mucho a la industria manufacturera y no había alicientes para el desarrollo de una tecnología propia.

América Latina no ha realizado grandes esfuerzos para subsanar el estrangulamiento externo. Los países industrializados no han hecho nada para compensar las consecuencias desfavorables que el avance técnico ha tenido sobre las exportaciones latinoamericanas, al contrario, han construido barreras muy serias. También es muy grave el remanente considerable del potencial del comercio recíproco dentro de la región.

El mecanismo que entorpecen el incremento de la productividad industrial es la estrechez del mercado. El mercado resulta ser amplio para un gran número de industrias de consumo. No sucede lo mismo para los bienes intermedios y de capital. La excesiva protección ha tenido como resultado un menoscabo del ritmo de desarrollo económico y social.

El mercado no ve los problemas sociales, no puede resolver con racionalidad el problema de la acumulación y tampoco tiene la virtud de reducir progresivamente las grandes desigualdades distributivas de carácter estructural. El mercado es un engranaje eficaz pero no es el supremo regulador de la economía. El mercado no ha remediado las fallas de las relaciones centro-periferia, la tendencia a la exclusión, ni los conflictos del progreso periférico.

La industria no ha cumplido su papel de captar plenamente la fuerza de trabajo, ello es resultado de la relativa lentitud de su crecimiento. A medida que se perfecciona la sustitución de importaciones, avanza hacia industrias de gran densidad de capital y composición técnica, se observa menos intensidad de absorción de mano de obra; o que las dimensiones del mercado son insuficientes por lo que los efectos positivos de la industrialización decrecen y se hace más endeble la absorción de fuerza de trabajo.

Se pone de manifiesto la ineptitud del sistema para captar la productividad de la fuerza de trabajo. La mejora del ingreso latinoamericano ha alcanzado en muy minúscula medida a los estratos de los ingresos inferiores. La integración de las masas rezagadas es una exigencia económica. Al agrandar su poder de consumo se abrirá una nueva frontera a la industrialización y habrá una dilatación del mercado interno.

Los centros irradian sus tecnologías a la periferia, sus formas de consumo, sus ideas e ideologías. El capitalismo de la periferia tiene como vocación a los centros, además se inclina a desenvolverse a su imagen y semejanza. Este débil avance de carácter imitativo se ensancha tardíamente.

Los centros amplifican cada vez más su poder técnico, científico, económico y político. La periferia siempre está atrás, eternamente se encuentra subordinada a las decisiones tomadas en los centros. Este es el fenómeno de la dependencia. Así los intereses económicos de las transnacionales se asumen en los centros, atendiendo a sus rendimientos globales, que convienen o no a los intereses del desarrollo de la periferia. Es necesario resaltar que los rendimientos económicos de las transnacionales se toman en los centros, enfrascándose en sus utilidades globales, que pueden o no coincidir con los beneficios del desarrollo de la periferia. Hay que entender que para estas empresas transnacionales lo importante es la globalidad de sus beneficios, sin tener en cuenta las ventajas que pueden resultar para los países periféricos.

Resulta evidente que no son reales las llamadas bondades del mercado, se concluye que es errado pensar que exclusivamente a través de las exportaciones de manufacturas América Latina va a abandonar el atraso o el subdesarrollo.

Los rasgos que definen el patrón de industrialización son los siguientes:

- a) Participación de América Latina en el mercado internacional, asentado casi por lo general en un superávit comercial originado en recursos naturales, la agricultura, la energía y minería; sin embargo, está presente un déficit comercial persistente del sector manufacturero.
- b) La estructura industrial promovida y ubicada hacia el mercado interno.
- c) Una sistemática pretensión a reproducir el modo de vida de los países avanzados.
- d) El empresario nacional público y privado presenta un liderazgo muy inseguro.

Otro factor importante de la configuración industrial es la consecuencia de una protección elevada e indiscriminada por el alto grado de desintegración de la estructura productiva y la elevada capacidad ociosa instalada durante periodos extensos.

La dependencia externa malogró las posibilidades de desarrollo. No existe ningún factor que auspicie el desarrollo en el marco de la dependencia; en cambio, sí empeoró las desproporciones sociales y las fisuras en el sistema productivo.

Esta política sustitutiva de importaciones y la ampliación del autoabastecimiento de la demanda interna de consumo e inversión no excluyeron la fragilidad en el comercio exterior. La presencia del desequilibrio externo es el corolario de la ineptitud del sistema productivo de orientar suficientes recursos a la exportación.

La inexistencia de los recursos financieros para ser empleados en inversión, en capital fijo y tecnología novedosa, se transformaron en corto y mediano plazo en impedimentos o estorbos para impulsar la reconversión industrial y la reorganización económica conforme a los cánones que exige la crisis capitalista y la actual reestructuración de la economía mundial.

La política de sustitución de importaciones fue de estilo cuantitativo, dicha política tuvo sus restricciones. No descendió la dependencia del *stock* de abastecimientos importados; no obstante, con la presencia del fuerte descenso del coeficiente de importaciones agravó el problema de la ocupación, y la heterogénea distribución del ingreso. Estimuló la penetración de las subsidiarias de las corporaciones transnacionales que adquirieron un rol muy importante en las industrias de más rápido crecimiento.

En efecto, el modelo de sustitución de importaciones y la innovación del sistema productivo, que se llevó a cabo entre los años cuarentas y setentas, tuvo efectos muy limitados que no vencieron el desempleo y la marginalidad. La productividad y la brecha entre el sector moderno y tradicional se ensanchó ahondando las desigualdades sociales. Ante esta situación, se inició el proceso de desindustrialización en América Latina.

2) Después del agotamiento del proceso de sustitución de importaciones, se acogió el neoliberalismo, sin embargo, desde nuestro punto de vista, se prosigue con los problemas de desequilibrio comercial en especial en la industria

manufacturera, aun después de adoptar el modelo neoliberal y de la apertura comercial de manera intrépida.

En este marco, en los años ochenta la economía de los países latinoamericanos avanzó por el camino más estrecho de la reestructuración productiva, a través de la expansión de las políticas de ajuste económico y austeridad social, ya sean ortodoxas, heterodoxas o combinadas, con arreglo a la reciprocidad de fuerzas económico-políticas.

Si bien es cierto, que existe un crecimiento muy importante y espectacular en las exportaciones totales de América Latina, en especial en la manufactura latinoamericana, resultan ser mayores las importaciones manufactureras en relación con las exportaciones en el mismo rubro.

En este sentido como podemos advertir, como el neoliberalismo en América Latina ha favorecido un mayor ensanchamiento de las exportaciones totales latinoamericanas, pero no ha arreglado los problemas del desequilibrio típicos de la industria manufacturera. Por el contrario, se ha aceptado la desindustrialización; así, por ejemplo, el valor añadido en la industria como porcentaje del PIB para esta región geográfica disminuyó, y el valor añadido, en particular en la industria manufacturera, también decayó. En contraste, el sector servicios acrecentó su valor añadido. El coeficiente de desindustrialización (Importaciones/ PIB industrial) desgraciadamente se expandió.

La dependencia externa malogró las posibilidades de desarrollo. No existe ningún factor que auspicie el desarrollo en el marco de la dependencia; en cambio, sí empeoró las desproporciones sociales y las fisuras en el sistema productivo.

Podemos ver con toda claridad cómo esta región del mundo ha logrado un superávit creciente en la cuenta corriente de la balanza de pagos después de 50 años, pero ello no ha servido ni para acrecentar las tasas de crecimiento del PIB, porque si bien es cierto a partir del 2003 ha habido un crecimiento a una tasa media del 4%, que resulta ser un hecho auspicioso en la historia económica de

los últimos 30 años de América Latina, no obstante, este resultado es inferior a la del conjunto de los países en desarrollo, y además es insuficiente para corregir los desequilibrios que aquejan a los mercados de trabajo regionales y para solucionar los problemas de la industrialización.

La tasa de desempleo se mantiene elevada en la perspectiva histórica, la PEA activa se incrementa a tasas cercanas del 2.4% anual, por lo que un aumento del PIB como el que se ha señalado no deja mucho margen para disminuir la tasa de desempleo tomando en consideración cierto aumento de la productividad. En efecto, la persistencia y el incremento del desempleo abierto es un fenómeno que ha cobrado fuerza a partir de los años noventa, constituyendo un hecho nuevo y significativo en la región, en comparación con el periodo de 1950 a 1970 en el cual se registraba una tasa menor.

Así, el trabajo por cuenta propia creció más que el empleo asalariado. Si bien esta expansión no pudo mitigar los cambios en la tasa de desempleo abierto ha impulsado una creciente informalidad en el mercado de trabajo.

La industria no fue capaz de absorber esta mano de obra desempleada, la región cayó en un proceso de desindustrialización del sector manufacturero, aun con el acrecentamiento del comercio exterior, en particular las exportaciones. Sin embargo, este ensanchamiento de las ventas al exterior por parte de América Latina no ha desembocado en un desarrollo de estos territorios, ni se expresa en una industria pujante y solidificada. Al contrario, sufrimos un proceso de desindustrialización. Es fundamental desarrollar nuestra propia tecnología con base en nuestros recursos.

En nuestra opinión, con el neoliberalismo que ha traído consigo un ensanchamiento de las exportaciones manufactureras, en los primeros años del presente milenio, y un saldo positivo en la balanza de cuenta corriente desde 2003 no han sido suficientes para alcanzar un proceso de industrialización. Esta región no ha sido preparada para producir bienes de capital. Así, en lugar de tener un período propio de industrialización, enfrentamos un proceso de

desindustrialización y desintegración de la industria manufacturera, en un cuadro de creciente endeudamiento externo, por tanto, no ha sido suficiente la ampliación de las ventas en el extranjero para enmendar los problemas estructurales de nuestra región. En efecto, persisten los siguientes problemas:

- a) Se instala la deuda externa acumulada como la médula de la crisis actual y se asegura que es un factor decisivo.
- b) No sería bastante el solucionar el problema de la deuda, la cuestión esencial es transformar las raíces del intercambio desigual y supervisar la vigencia del nuevo orden internacional.

Ahora bien, la formación bruta de capital fijo ha disminuido, como proporción del PIB. A nuestro criterio, los bajos niveles de ingreso de gran parte de la población, concernientes a la superexplotación de la fuerza de trabajo han generado un declinación de la acumulación de capital al no constituir una demanda fuerte por parte de la mayoría de la población y lograr con ello robustecer el mercado interno para revertir el problema y crear una industrialización en la región.

La industrialización en América Latina se truncó; no logró transformar su estructura productiva porque se presenta una carencia, de forma real, de un sistema de producción con un ciclo económico propio, cuyos soportes hubieran sido el sector productor de medios de producción con un mercado laboral y de consumo correspondiente.

La estrategia emprendida por las empresas transnacionales presenta como tendencia la difusión del régimen de superexplotación de la fuerza de trabajo mediante la extensión de la ley del valor. Al mismo tiempo, agota e impide la articulación con los sistemas productivos provenientes de la crisis capitalista, la desindustrialización y la maquilización, mientras se refuerza la dependencia económica en todos sus aspectos.

Ahora nos enfrentamos a una nueva división internacional del trabajo, producto de la especialización productiva, la cual se ve subordinada la periferia al sistema

capitalista. En esta fase del neoliberalismo, vuelve a estar de moda la vieja economía liberal del comercio internacional basada en las “ventajas comparativas”.

La tesis de la superexplotación del trabajo, que fue expuesta en los años setentas del siglo pasado, adquiere mayor validez con la dinámica de la globalización y del patrón capitalista neoliberal, cuyo nuevo “modelo de crecimiento” es depender crecientemente de la dinámica de las exportaciones; en especial de bienes industrializados, con el deterioro de los mercados internos de consumo y de trabajo.

En efecto, la política económica ultraliberal impulsó de forma explícita y estratégica la desindustrialización y por consiguiente el mantenimiento del desempleo estructural. Otro elemento importante, es la transferencia neta de recursos al exterior que ha alcanzado cifras fabulosas.

Además de manera contraria, no se ha desenvuelto el sector industrial manufacturero, pero el peso del sector servicios se ha acrecentado, no obstante, no ha absorbido a la masa de desempleados, así la tasa de desempleo se mantiene elevada, ésta no ha podido disminuir.

En esta relación centro-periferia, los países desarrollados se especializan en industrias y sectores de punta como tecnología, comunicaciones, industria militar, aeroespacial, genética, etcétera. Mientras tanto, nuestros países dependientes irremediablemente se desindustrializan y se especializan en producciones primarias, como minería, petróleo, gas, ganadería, agricultura, entre otras.

3) *En particular en México se enfrenta a una desindustrialización y desestatización*, donde los trabajadores desempleados y subempleados se ven sujetos a la superexplotación del trabajo. Precisamente, el proceso de desindustrialización ha alimentado el desempleo y la marginación. El número de pobres se ha incrementado en términos absolutos, En otras palabras, el modelo neoliberal, con su apertura comercial como una opción decisiva, ha tenido como

consecuencia un proceso de desindustrialización y un aumento, en términos absolutos, de personas que viven en la pobreza, si bien se detecta a nivel agregado una lenta mejoría en términos del porcentaje de la población total que vive en la pobreza, dado el comportamiento de la tasa de crecimiento de la población contemporánea hoy en día hay más personas pobres que en 1990; cuatro de cada 10 personas en América Latina viven en situación de pobreza; a pesar de la extensión abrumadora de las exportaciones,

La política económica del neoliberalismo, ha determinado la evolución del sector industrial y el manufacturero, para América latina y en particular en México. Este nuevo esquema neoliberal, como ya se mencionó, en el sector manufacturero ha empujado a un ensanchamiento sin precedentes en sus niveles de exportación, dentro del marco del peso de una deuda externa que ha alcanzado cifras portentosas y un proceso de desindustrialización.

En efecto, con el neoliberalismo, se advierte una gran incapacidad para la reestructuración de las economías latinoamericanas y por consiguiente también la mexicana, persiste el endeudamiento externo y la transferencia de recursos hacia el exterior.

Ante este panorama, si bien hay ascenso en las exportaciones no se muestra una mejoría del bienestar de la población, ni una consolidación de la industria, en particular la manufacturera. Al contrario, ahora nos encaramos a una fase o ciclo de desindustrialización. México presenta una ineptitud para una ordenada reestructuración.

Se creía que con la adaptación del modelo neoliberal, la industria manufacturera mexicana adquiriría una gran potencia, sin embargo, hemos visto que los resultados han sido lamentablemente desfavorables. A pesar de que la bondad del mercado, ha lanzado a un crecimiento precipitado de las exportaciones manufactureras mexicanas, no se ha transformado en una estructura industrial potente, vigorosa y productora de bienes de capital, ni ha podido dejar atrás la dependencia estructural a la que se encuentra supeditada, por el contrario

afrontamos un proceso de desindustrialización, que sigue avanzando o evolucionando las tasas de crecimiento de este sector no han logrado ser las que se tenían en la década de los 80's.³⁷²

La deuda externa persiste, el desempleo se mantiene, y el rompimiento de cadenas productivas así como el cierre de empresas, insiste en estar presente. El modelo neoliberal ha fallado para la división manufacturera mexicana se ha equivocado la política económica aplicada, resulta urgente revisar la estrategia industrial que se debe seguir tanto para América Latina como para México.

³⁷² Es importante mencionar que América Latina y México se están enfrentando a un problema de desindustrialización, sin embargo, el sistema capitalista latinoamericano no se va a caer por si solo frente a esta problemática, el capitalismo tiene sus mecanismos necesarios de defensa para lograr una nueva reestructuración y ajuste económico que le permite continuar en su propia acumulación y valorización del capital.

BIBLIOGRAFÍA Y HEMEROGRAFÍA.

Acevedo López, María Guadalupe. “Mercados de valores. “Una transformación estructural reciente”, en *La Teoría Social Latinoamericana*. Tomo IV. (Coordinadores Ruy Mauro Marino y Margara Millán). UNAM, 2000.

Almanza L. y Mancilla, P. “Se requiere el impulso de las reformas estructurales”. *El Economista*. 25 de julio de 2003, México, p. 1

Amin, Samir. *Los desafíos de la mundialización*, Siglo Veintiuno Editores, México, 1999.

Avelas Nunes, Antonio. *Industrialización y Desarrollo. La economía política del modelo brasileño de desarrollo*, FCE, 1990.

Banco de México. *Informe anual 2000*.

Banco de México. *Informe Anual 2001*.

Banco de México. *Informe Anual 2002*.

Banco de México. *Informe Anual 2003*.

Banco de México. *Indicadores Económicos y Financieros*.

Banco Mundial. *Indicadores del desarrollo mundial, 2004*.

Basave K, Jorge. *Los grupos de capital financiero*. IIEc-UNAM, México, 1996.

Basave K, Jorge. *Un siglo de empresarios en México*. IIEc-UNAM. México, 2001.

BBC. "Crece el déficit comercial de EE.UU". en *Rebelión*, 21 de mayo de 2003, documento en Internet.

Becerril, Isabel. "Avanza la desintegración de cadenas productivas", en *El Financiero*, 10 de marzo de 2004, México, p. 10

Becerril, Isabel y Rogelio Varela, "Cierran 13 empresas al día por causa del contrabando" en *El Financiero*, 7 de noviembre de 2003, México, pág. 13.

Becerril, Isabel. "Competitividad, asunto de supervivencia: De la Calle", en *El Financiero*, México, 11 de noviembre de 2003, pág.13.

Becerril, Isabel. "El país lejos de ser potencia industrial", en *El Financiero*, 10 de marzo de 2004, pág. 20

Becerril, Isabel. "Ilusoria, la fortaleza económica: IP", en *El Financiero*, 21 de octubre de 2003, México, pág. 14

Becerril, Isabel. "Industria del Vestido, en peligro de extinción", en *El Financiero*, 29 de enero de 2004, México, pág. 10.

Becerril, Isabel. "Magro crecimiento si no hay proyecto de país: Camhaji" en *El Financiero*, 26 de noviembre de 2003, México, pág.13.

Becerril, Isabel. "Reduce el sector manufacturero gastos de inversión", en *El Financiero*, 1º de junio de 2004, México, pág. 26.

Becerril, Isabel. "Señales de recuperación, hasta el segundo semestre de 2004: IP", en *El Financiero*, 29 de octubre de 2003, México, pág. 12

Benavente, J.,G. Crespo, J. Katz y G. Stumpo, "La transformación del desarrollo industrial en América Latina", en *Revista de la CEPAL*, diciembre 1996.

Brito, A. Julio. "Erosionada la industria", en *Excelsior*, 9 de diciembre de 2003, México, p. 1-F

Bujarin Nicolai. *La economía mundial y el imperialismo*, Ediciones Pasado y Presente. México, 1982.

Boltvinik, Julio y Enrique Hernández Laos. "Origen de la crisis industrial, el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, un análisis preliminar", documento de Internet, http://mx.geocities.com/gunnm_dream/modelo_sustitucion_y_evolucion_economica.html

Cadena, Guadalupe. "Costos laborales restan competitividad a la mano de obra", en *El Financiero*, México, 3 de noviembre de 2003, pág. 26.

Cadena, Guadalupe. "Empleo, uno de los grandes pendientes del TLCAN", en *El Financiero*. 21 de octubre de 2003, México, p. 13.

Cadena, Guadalupe. "Endeble, el empleo en la industria manufacturera". 29 de octubre de 2003, en *El Financiero*, México, p. 13

Cardoso, Víctor. "Despedidos, 7 mil 400 empleados del sector automotriz", en *La Jornada*. 5 de noviembre de 2003. México. <http://www.jornada.unam.mx/028n1eco.php?printver=1&fly=1>

Carrillo Jorge y Hualde Alfredo. "Maquiladora de tercera generación. El caso de Delphi-General Motors", en *Comercio Exterior*, Vol. 47, núm., 9 septiembre de 1997. México.

Casar, I. José. "El sector manufacturero y la cuenta corriente". *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*. FCE. México, 1994.

Casar, María Amparo y Peres Wilson. *El estado empresario en México: ¿agotamiento o renovación?*. México. Siglo Veintiuno Editores. México. 1988.

Casar, María Amparo. "Empresarios y estado en el gobierno de Miguel de la Madrid: en busca de un nuevo cambio". FCE. México. 1992.

Ceceña, Ana Esther. *Industria maquiladora de exportación*. Bibliografía comentada, México, UNAM – IIEc, México.1991.

Ceceña, Ana Esther y Andrés Barreda. *Producción estratégica y hegemonía mundial*. México, Siglo XXI Editores, México. 1995.

Ceceña, Ana Esther, "Tecnología de información y estrategias de construcción de la economía". en REDEM, Seminario, 2000.

CEPAL, *Programa Computacional CAN* (versión 2002).

CEPAL, "La inserción de América Latina y el Caribe en los circuitos comerciales y productivos globales", en *Globalización y desarrollo*, documento en internet.

CEPAL, *Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales*. División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

CEPAL. *Anuario estadístico de América Latina 2000*. Santiago de Chile, 2001.

CEPAL. *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2003*. Mayo de 2004, Santiago de Chile.

CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2002*.

CEPAL. *Panorama de inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2002-2003*.

CEPAL. *Panorama Social de América Latina 2002-2003*.

CEPAL. "Se deteriora el mercado laboral". *Notas de la CEPAL*, núm 20, enero de 2002. Santiago de Chile, pág. 9.

Cignoli, Alberto. "Globalización, trabajo, territorio". *Realidad Económica*, núm. 177, 1o de enero al 15 de febrero de 2001, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico. Buenos Aires, Argentina.

Clavijo Fernando y Casar, José I. "Las restricciones al crecimiento de la economía mexicana y la necesidad de una política industrial para el fomento de la competitividad" en *La industria mexicana en el mercado mundial*, FCE, México, 1994.

Contreras Rafael. "América Latina nueva recesión económica ¿hasta cuándo?". Agencia Prensa Latina, en <http://www.rebelion.org/economia/rcontreras231202.htm>. 23 de diciembre del 2002.

World Bank. *Data Economy. 2001 World Bank Atlas*.

Departamento de Estudios de América Economía.

Domínguez V. Lilia y Flor Brown G. "México: patrones de competencia y apertura económica", en *Comercio Exterior*. vol. 47, núm. 9, septiembre de 1997. México, pp. 695-696.

Dos Santos, Theotonio. *Brasil: la evolución histórica y la crisis del milagro brasileño*. Facultad de Economía UNAM, Editorial Nueva Imagen, México, 1978.

Durán José Antonio. "Cayó 10% producción de vehículos para exportación". en *El Financiero*, 20 de octubre de 2003, México, pág. 34.

Dussel Peters. Enrique. *La inversión extranjera en México*, CEPAL, Santiago de Chile, octubre 2000.

Dussel, Enrique. *La economía de polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*, Editorial Jus, México, 1997.

Fajnzylber, Fernando. "América Latina: imagen fiel o reflejo de reforma de la industrialización de los países avanzados ", en *La industrialización trunca de América Latina*, México, Nueva Imagen,1983.

Fajnzylber, Fernando. "Oligopolio, empresas transnacionales y estilos de desarrollo", en *Industrialización e internacionalización en la América Latina*. FCE. México, 1980.

Fajnzylber Fernando. "Industrialización en América Latina: de la 'caja negra' al casillero vacío". *Cuadernos de la CEPAL*, núm. 60, Santiago de Chile, 1990.

Fajnzylber Fernando. "Reflexiones sobre las particularidades de América Latina y el Sudeste Asiático" en *Investigación Económica*. núm. 180, abril-junio de 1987, Facultad de Economía, UNAM, México.

Fernández Ponte, Fausto. "Dicotomías", en *Excelsior* 16 de noviembre de 2003, México, p. 16-A.

Ferrer, Aldo. "Desarrollo y subdesarrollo en un mundo global. Los problemas de América Latina", en *El Trimestre Económico*, vol. LXII (4), núm 152, México, FCE, octubre-diciembre 1996.

Ferrer, Aldo. "Distribución del ingreso y desarrollo económico". *El Trimestre Económico*". Vol. XXI. México, abril-junio de 1954. Núm. 2.

Ferrer, Aldo. *Economía internacional contemporánea*. FCE, México. 1976.

FMI. *Estadísticas Financieras Internacionales*.

Ffrench Davis, Ricardo." Fomento industrial en América Latina" en *Política de exportaciones e industrialización*. Bogotá, Colombia. FCE, 1977.

Furtado, Celso."Brasil: de la república oligárquica a estado militar", en *Brasil hoy*, Siglo Veintiuno Editores, 1970.

Furtado Celso. *Dialéctica del desarrollo*. FCE, México, 1989.

Furtado Celso. *El desarrollo económico: un mito*. Siglo XXI Editores, México, 1982.

Furtado Celso. *Los vientos de cambio*. FCE, México, 1993.

Furtado Celso. *Subdesarrollo y estancamiento en América Latina*, Editorial Universitaria de Buenos Aires, Argentina.

Furtado, Celso. "The Brazilian economy industrial in the middle or the twentieth century". Congreso industrial sobre la ciencia en el progreso en los nuevos estados, Israel. (mimeografiado).

García Karen. "Crecimiento del desempleo" en *Revista Ejecutivos de Finanzas*. Año XXXII, núm. 10, octubre de 2003, México.

García Ponce Guillermo. "¿Qué busca Estados Unidos con la Asociación de Libre Comercio de las Américas (ALCA)?", en <http://www.rebelion.org/economia030320ponce.htm>., 20 de marzo del 2003.

García Treviño, Pedro. "Hay en Nuevo León 24 mil desempleados por cierre de maquiladoras", en *Excelsior*, México, 11 de noviembre de 2003. p. 25.

González Amador. "Desempleo, el problema más preocupante de México: Ortiz" en *La Jornada*. México, 29 de enero de 2004., pág. 1.

González Amador, Roberto. "Los fracasos de particulares han costado al país 109 mil 214mmd." en *La Jornada* , México, 25 de julio de 2003, p. 20

González Marín, Ma. Luisa. *Organizaciones sociales e industria en la era de la globalización. México, 1982-200*. IIEC-UNAM, agosto 2002.

González Marín, María Luisa. *La industrialización en México*. IIEc. UNAM, México, 2002.

Guénette, Louise. “Pobreza el largo camino”, en *Expansión*, 6 de febrero de 2002, año XXXIII, núm. 833, México.

Guillén Romo, Héctor. *El sexenio de crecimiento cero*. Ediciones Era, México. 1994.

Gunder Frank, A. y Wallerstein, Immanuel. “ Crisis de ideología e ideología de la crisis”, en *Dinámica de la crisis global*. Siglo Veintiuno Editores. México, 1987.

Gutiérrez, Elvia. “Provoca el ciclo industrial estadounidense crisis en empresas manufactureras mexicanas” en *El Financiero*. México, 3 de noviembre, pág. 15-A

Gutiérrez Garza, Esthela. “La teoría de la dependencia frente a la necesidad de un nuevo paradigma económico-social”, *Estudios Latinoamericanos*, núm. 3, enero-junio 1995, México, pp. 55-70-

Gutiérrez Garza, Esthela, y Adrián Sotelo Valencia ,“ Modernización industrial, flexibilidad del trabajo y nueva cultura laboral”, en Esthela Gutiérrez Garza (coordinadora), *El Debate Nacional*, México, coedición UANL – Editorial Diana, 1998, 2ª. Impresión, pp. 165-203.

“Have there been economic reforms in Latin America?”, en REDEM, <http://www.unido.org/doc/330634.htmls>.

Hernández, Luis. “Educación a ganar el maratón “ en *Expansión*,6 de febrero de 2002, año XXXIII, núm. 833, México, p. 32.

Hirschman, Albert. "La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina" en *Desarrollo y América Latina*. México, FCE, 1973.

Ianni, Octavio. *Teorías de la globalización*, Siglo Veintiuno Editores, México, 1996.

"Industriales de América Latina buscan salidas a la recesión", en: REDEM, <http://www.lanic.utexas.edu/~sela/A2k1/ESP/press/nprens104.htm>

"Industrialization crucial for alleviating poverty", en REDEM, <http://www.unido.org/doc/330747.htmls>.

INEGI, *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. Edición 2000*. Aguascalientes, México 2001, pág. 34.

INEGI. *Agenda Estadística Estados Unidos Mexicanos 2001*.

INEGI. *Encuesta industrial mensual .Resumen Anual*.

INEGI. *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1995-2000*.

INEGI. *Indicadores de la actividad industrial mayo 2004. México*.

INEGI: <http://www.inegi.gob.mx/difusión/>.

INEGI. *Sistema de cuentas nacionales*. México.

Jaguaribe, Helio. "Brasil: ¿estabilidad social por el colonial – fascismo?", en *Brasil hoy*, Siglo Veintiuno Editores, 1970.

Juárez Aguilar, Estela. "Fox pide a su gabinete trabajar en la generación de empleos", en *El Día*, 25 de julio de 2003, México, pág. 3.

Katz, Jorge. “Cambios en la estructura y comportamiento del aparato productivo latinoamericano en los años 1990: después del ‘Consenso de Washington’ ¿que?”. CEPAL. Santiago de Chile, enero de 2000.

Kocher, Bernardo. “A construação de um objeto histórico: a globalização . (II)”. *Jornal Inverta-Semanario Comunista*. Ano VIII, 208, 30 de junho a 6 de julho de 1999. Brasil.

Kosacoff Bernardo y Ramos Adrián. “El debate sobre política industrial”, en *Revista de la CEPAL*. Núm. 68. Agosto de 1999, Santiago de Chile.

Larraín C. y Gonzalo Rivas. “Problemas y opciones del desarrollo latinoamericano: análisis crítico y criterios para una propuesta alternativa “, en *Revista Investigación Económica*, CIDE, México, núm. 195, enero – marzo de 1991.

Lichtensztein, Samuel. “Pensamiento económico que influyó en el desarrollo latinoamericano en la segunda mitad del siglo XX”, en *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 2, México, febrero de 2001.

Mariátegui, José. *7 Ensayos de interpretación de la realidad peruana*. Ediciones Solidaridad, México, D.F.

Marini, Ruy Mauro. “Plusvalía extraordinaria y acumulación de capital” en *Cuadernos Político*, núm. 20, abril-junio de 1979. Ediciones Era. México.

Marini, Ruy. “La crisis del desarrollismo” en *La teoría social latinoamericana*. Tomo II. Ediciones El Caballito, México, 1994.

Martínez Cortés, José Ignacio. “Estrategia de México en la economía internacional” en *Desarrollo Económico*, año 2, núm. 16 de abril de 2002.

Martínez Cortés, José Ignacio. “Productividad y competitividad de la industria exportadora”, en *Desarrollo Económico*, año 1. No. 12, Diciembre 2001. México.

Martínez González, Gloria. “Algunas evidencias de la superexplotación en los países subdesarrollados. Actualidad del pensamiento de Marini “ en *Investigación Económica*, vol. LIX, núm. 230, octubre-diciembre de 1999. Facultad de Economía, UNAM. México.

Marx, Carlos. *El capital*. Vol. I. FCE. México. 1974.

Mercado Sánchez. “Frentazo con la realidad”., en *El Economista*, 25 de julio de 2003. México. pág. 2.

Méndez Acosta, M. “¿Se puede recuperar el salario?”, en *Economía Nacional*, febrero 2002/año24/núm.259. pp. 46-47.

Mendoza, Jorge. “¿Seguiremos en recesión económica ?” en *El pulso de México*, núm. 373, enero de 2002. México.

Mendoza, Mónica. “Campesinos sin campo”, en *Expansión*, febrero 06, 2002, Año XXXIII. Núm. 833. México. pág. 34.

Mirón Lince, Benito. “El desmilagro” en *Revista Trabajadores*. Año 7, septiembre-octubre 2003, núm. 38.

Morera Camacho, Carlos. *El capital financiero en México y la globalización*. Ediciones Era, México, 1998.

Muñoz, César. “Pierde combustible la industria automotriz” en *Revista Ejecutivos de Finanzas*, año XXXII, núm. 10, octubre de 2003. México, p. 25

Naciones Unidas. “América Latina y el Caribe en la industria y el comercio de manufacturas del mundo “en *La industrialización de América Latina y la cooperación internacional*. Estudios e Informes No. 3 1981.

Naciones Unidas. "América Latina y el Caribe en la industria y el comercio de manufacturas del mundo "en *La industrialización de América Latina y la cooperación internacional*. Estudios e Informes de la CEPAL, núm. 3 1981.

Nafinsa. *La economía mexicana en cifras 1981*. México.

Nafinsa . *La economía mexicana en cifras 1990*. México.

Nafinsa. *La economía mexicana en cifras 1998*. México.

Ochoa, Arturo. "Importan mercancías y borran el futuro del país", en *Excelsior*, México, 15 de octubre de 2002. p. 1-A

OMC. *Comercio exterior por sectores*.

Peralta, Mario. "Se desintegra el campo por la apertura, en *Excelsior*, México, 18 de febrero de 2002.p.1-A y 10-A.

Pérez Benítez. Manuel. "Balance del desempeño de la administración foxista"en *Eseconomía*. Nueva Época, No. 2, invierno 2002-03. México.

Petras, James y Morley Morris " América Latina 'se ajusta' a la pobreza y a la riqueza en la era de los mercados libres " en *Globalización crítica a un paradigma* . IIEc/Plaza y Janés. México. 1999.

Pinto Aníbal. *Política y desarrollo*. Editorial Universitaria. Santiago de Chile, 1968.

Prebisch, Raúl. *Capitalismo Periférico*. FCE. México. 1981.

Prebisch. Raúl. *Transformación y desarrollo*. FCE. México. 1970.

Ramírez Aldana, Enrique."Falta un plan de desarrollo integral"en *Revista Macroeconomía*. Septiembre 15 de 2003,.Año 11, número 111. México, p. 12

Reforma/Redacción. "Pronostican dejen país maquilas", *Reforma*. 25 de agosto de 2003. México. p. 12.

Reuters. "México recorta pronóstico de PIB a 1,5 pct en 2003". México. 1o de octubre de 2003. <http://espanol.news.yahoo.com/031001/2/m7fa.htm1>

Rivera Ríos, Miguel Angel. "México en la economía global: reinserción, aprendizaje y coordinación", en *Revista Problemas del Desarrollo*, vol. 32, núm.127. IIEc.-UNAM. México.

Rivero, Arturo. "Golpean al plástico", en *Reforma*. 25 de agosto de 2003. México, p. 4A.

Rodríguez Gómez Javier. "Producción industrial, a pique; cae 0.61% en septiembre", en *El Financiero*_12 de noviembre de 2003, México, p. 15

Rodríguez Gómez, Javier. "Cayó el sector manufacturero 3.7% en julio :INEGI", en *El Financiero*. 6 de noviembre de 2003. México. p. 15.

Rodríguez Gómez, Javier. "Contención salarial, freno a la economía"., en *El Financiero*. 6 de noviembre de 2003.México. p.15.

Rodríguez Gómez, Javier."La industria maquiladora, en fase de recomposición", en *El Financiero*. 2 de febrero de 2004, México, p. 41.

Rodríguez González Gustavo. "Están las industrias en riesgo y al borde del cierre: empresarios", en *Excelsior*. 15 de marzo de 2003. México, p. 13-A

Rodríguez González, Gustavo. "Tres cuartas partes de las exportaciones nacionales provienen del sector automotriz", en *Excelsior*. 20 de julio de 2003. México. p. 9-A.

Romero, Emilio. Historia Económica del Perú. Editorial Sud-Americana, Buenos Aires, Argentina, 1949,

Romero Hicks, José Luis. "México vs China", en *Revista Finanzas*. Año XXXII No. 11, 2003. México.

Ros, Jaime. "Del auge petrolero a la crisis de la deuda, un análisis de la política económica en el periodo 1978-1985". *La crisis de la deuda en América Latina*. Siglo Veintiuno Editores. Bogotá, Colombia. 1986.

Ros, Jaime. *La economía Mexicana: evolución reciente y perspectivas*. Secretaría de Relaciones Exteriores, septiembre 2005. http://portal.sre.gob.mx/con_losangeles/pdf/evolmexesp.pdf. Documento de Internet.

Rosales, Osvaldo. "El debate acerca del ajuste estructural en la América Latina", en *Economía de América Latina*, Número 20. CIDE, México. 1990.

Routaud Daniel y Christian Deblok. "Ajuste estructural y opciones de desarrollo", en *Economía de América Latina*. CIDE, México, Número 20, 1990.

Rubio, Luis. "las dificultades de un sexenio". *México, auge, crisis y ajuste*". FCE. México. 1992.

Rueda Peiro, Isabel. "La industria manufacturera mexicana y la crisis actual", en *Problemas del Desarrollo*. IIEc-UNAM. Vol 26, abril-junio de 1995.

S/A. "ALCA", en *Excelsior*, 16 de noviembre de 2003. México, pág. 16-A

S/A "A punto del colapso la industria textil: CNICV", en *Excelsior*. 9 de diciembre de 2003, México, p. 2-F

S/A "Arrollante importación de útiles escolares: Kuri", en *Excelsior*. 15 de agosto de 2003. México, p. 1-F.

S/A. "Cae 20.8% IED. 26 de agosto de 2003", en *Excelsior*. México. p. 1-F

S/A. "Continúa estancado el sector laboral: INEGI", *Excelsior*, México, 28 de octubre de 2003, p.1F

S/A. ¿China ya nos arrolló?, *Excelsior*. 17 de noviembre de 2003, México, p. 1-F

S/A. "Deficiente desempeño del sector exportador nacional empeora la inversión", *El Financiero. Economist Unit. The Economist*, 21 de octubre de 2003. México, p. 48

S/A "Desempleo a su nivel más alto con Fox: INEGI", *Excelsior*. 23 de julio de 2003, México, p. 1-F.

S/A. "Distante recuperación de la maquila de exportación", *Excelsior*. 5 de enero de 2004. México, p. 1-F y 5-F

S/A. Editorial, en *Revista Macroeconomía*. Septiembre 15 de 2003. Año 11, número 111. México.

S/A. "El comercio exterior de las regiones de México" en *Negocios*. Año 11. Número 121. Abril 15 de 2002. México.

S/A. "El empleo duro en América Latina". AFP en *Univisión*. Enero 8 de 2004. Documento de Internet.

S/A. "<<El TLCAN si funciona>>: Salinas" en *Notimex*, 2 de enero de 2004. Documento de Internet.

S/A "Espera reactivarse la industria constructora ", en *Excelsior*. México. Martes 12 de febrero de 2002 p. 2-F

S/A. "Generó más heridas a pobres ", en *Excelsior*. México. Martes 16 de abril de 2002. p. 1-F.

S/A. "Incapaz México de responder al TLC", en *Excelsior*. 6 de enero de 2004. México, p. 1-F

S/A “Llegan a 11081 mdd remesas que envían migrantes a familiares hasta octubre”, en *Excelsior*, 16 de diciembre de 2003. México, p. 1-F

S/A.”México con las mejores perspectivas en América Latina”, en *Excelsior*. Miércoles 24 de abril de 2002. México. p. 1-F

S/A.“Moody’s informó sobre el crecimiento de la economía mexicana”, en *Excelsior*. 2 de julio de 2003. p. 1-F.

S/A. “Ofrece Bush recortar el elevado déficit fiscal”, en *Excelsior*, 2 de febrero de 2004, p. 3-F

S/A. “OIT: 19 millones de desocupados en América Latina”. CNN. com.mx. 7 de enero de 2004. Documento de Internet

S/A. “Persiste la caída de empleo, manufactura y maquila: INEGI “, en *Excelsior*. Sábado 27 de abril de 2002. México. p. 1-F.

S/A. “PIB de 1.3 en 2003: Grupo Ixe_”, en *El Financiero*, 29 de octubre de 2003. México, p. 13.

S/A. “Profunda crisis de la industria en América Latina”, *Excelsior*, p. 1-F. 5 de julio de 2003.

S/A “Reducen el crecimiento, las estrategias del FMI: Stiglitz”, en *Excelsior*, 30 de junio de 2003. p. 3-F.

S/A “Reducen meta de crecimiento” en *Excelsior*, 5 de noviembre de 2003, México, p. 1-F

S/A. “Renault plantea producir 20 000 automóviles en México”. CNN. com.mx Documento de Internet. 15 de enero de 2004.

S/A “Salir de la recesión y mantener controlados los precios, objetivo de México”, en *Excelsior*. México. 12 de febrero de 2002. p. 2-F.

S/A "Seis ramas industriales en peligro de desaparecer: R. Polevnsky", en *Excelsior*. México. 20 de abril de 2002. 16-A.

S/A. "Superarán las remesas externas a la IED", en *Excelsior*. 28 de octubre de 2003. México, p. 1-F

Salama, Pierre. "Algunas lecciones de la historia reciente de América Latina ", en *Comercio Exterior*, México, vol. 45. núm 6, junio de 1995, México.

Salazar Xirinachs, J. "El papel del estado y del mercado en el desarrollo económico ", en *El desarrollo desde dentro . Un enfoque neoestructuralista para la América Latina*, FCE, México 1991.

Saldaña, Ivette. "Bajos costos de producción, clave del éxito Chino" en *El Financiero*. 21 de octubre de 2003. p. 12

Saldaña, Ivette. "El TLCAN, devastador para México: ONG", en *El Financiero*, 26 de diciembre de 2003. México, p. 9

Salgado, Alicia. "Bajo la línea de la pobreza, 32% de los mexicanos: BM. *El Financiero*, 17 de noviembre de 2003, p. 65

Sánchez Martínez y G. Toro Ibañez. "Ajuste y políticas especiales en América Latina ", en *Economía de América Latina*, números 18-19, México, CIDE, 1989.

Santiago de Chile, enero de 2000.

Sotelo Valencia, Adrián. "América Latina en la reestructuración económica mundial", en REDEM.

Sotelo Valencia, Adrián. "América Latina: la reestructuración del trabajo y el capital en la era de la globalización ", en REDEM.

Sotelo Valencia, Adrián. "Dependencia y superexplotación", en Ruy Mauro Marini y Mária Millán (Coordinadores), *La teoría social latinoamericana*, T. II, Subdesarrollo y dependencia, Ediciones El Caballito, México 1994, pp. 289-318.

Sotelo Valencia, Adrián. "Especialización productiva y crisis del neoliberalismo en América Latina", en *Estudios Latinoamericanos Nueva Época*, año III, núm. 5, CELA-FCPyS-UNAM. México, enero-junio de 1996, pp. 61-73.

Sotelo Valencia, Adrián. "Globalización del capital e inversión del ciclo económico en América Latina", en *Revista Investigación Económica*, núm 219, enero-marzo de 1997, pp. 71-84 Facultad de Economía UNAM, México,

Sotelo Valencia, Adrián. *Globalización y precariedad en el trabajo en México*. México, Ediciones El Caballito, 1999.

Sotelo Valencia, Adrián. *La reestructuración del mundo del trabajo*. Universidad Obrera de México. México, 2003.

Sotelo Valencia, Adrián. "La reestructuración del trabajo y el capital en América Latina", en Ruy Mauro Marini y Mária Millán (Coordinadores), *La teoría social latinoamericana. Los problemas contemporáneos*, T IV. Ediciones El Caballito, México 1996, pp. 69-94.

Sunkel, Osvaldo (compilador). *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para la América Latina*. FCE. México, 1981.

Sunkel Osvaldo y Pedro Paz. *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Siglo Veintiuno Editores. México, 1971.

Sustar, Lee. "Los límites de la recuperación económica norteamericana". Rebelión 26 de diciembre de 2003. Documento de Internet.

Sustar, Lee ¿Por qué la economía norteamericana no está generando empleo?. Rebelión 23 de diciembre de 2003. Documento de Internet.

The Global Competitiveness Report 2002-2003 is published by Oxford University Press (www.oup-usa.org/reports/)

The World Bank. *03 World development indicators*. Washington, D.C., USA.

UN/DESA, *Commodity Trade Statistics* database, *World Development Indicators*, 2002; and Thomson Financial Datastream.

UNCTAD. *Informe sobre el comercio y el desarrollo 2003*. Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra 2003.

UNCTAD secretariat calculations, based on Nicita and Olarreaga, 2001. U.S. Census Bureau Foreign Trade Statistics.

Valenzuela Feijóo, José. *El capitalismo mexicano en los ochenta*. Ediciones Era. México. 1994.

Villareal, René. *El desequilibrio externo en la industrialización de México, (1929-1975)*, FCE, México.

Visca, Paola. "Inversión y acuerdos de libre comercio: lecciones de México." *Rebelión* 20 de diciembre de 2003. Documento de Internet.

Visca, Paola. "Inversión y acuerdos de libre comercio: las lecciones de México." *Rebelión* 29 de diciembre de 2003. Documento de Internet.

Vuskovic Pedro. "Economía y crisis". *América Latina hoy*. Editorial de la Universidad de las Naciones Unidas y Siglo Veintiuno Editores. México. 1990.

Zapata Martí, Ricardo. "Evolución de las propuestas de la CEPAL: su aporte al desarrollo", *Comercio Exterior*. vol. 51, núm. 2, febrero de 2001. México.

Zappino, Jorge Salvador. *Inmigración y orígenes de la industrialización en Brasil 1870-1954*. Documento de Internet.
<http://www.monografias.com/trabajos12/inmigr/inmigr.shtml>

Zúñiga, David. "Canacintra: plan para el mercado interno, paliativo con fines electorales", en *La Jornada*. México, 12 de mayo de 2003, s/p.

