

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Facultad de Economía

“México en la acumulación mundial capitalista 1990-2008: Un análisis desde el enfoque de la dependencia marxista”

TESIS

Que para obtener el título de

Licenciado en Economía

PRESENTA

Luis Fernando Ortiz Rodríguez

Asesor

Dr. Raúl Vázquez López

Ciudad Universitaria, Cd., de México, enero de 2017



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

*A mi tata Félix, quien fue un gran
apoyo y ejemplo moral en mi vida.
La navidad perdió toda su magia
cuando te fuiste.*

*A mi madre... Te amo (me tardé)
pero al fin lo logré*

*A ella, que rompió mis paradigmas
y aún en su ausencia me heredó un
mundo nuevo.*

Agradecimientos

A la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), lugar sagrado que desde mi ingreso al CCH-Oriente cambió toda mi vida, pues ahí comencé la gran aventura del pensamiento. Nunca podré saldar la deuda con esta maravillosa institución que día a día es construida por tantos profesores y alumnos. En especial, agradezco al Programa de Apoyos a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica (PAPIIT), clave IN302815, titulado “Estructura y Competitividad Industrial en el marco de la formación de cadenas globales de valor” por el apoyo brindado para la elaboración de esta tesis.

Al Dr. Raúl Vázquez López quien le dio una oportunidad a un joven desconocido sin experiencia. Gracias por todo el apoyo brindado en estos años tanto académicamente como personalmente. Valoro mucho su amistad.

A la Maestra Vanessa Jannett Granados Casas, quien siempre fue accesible y me apoyó a pesar de mis deficiencias e indisciplina. Le agradezco sus consejos, sugerencias, ayuda, y tiempo invertido.

A mi madre, quien es la mejor mujer que conozco en este mundo. Gracias por creer en mí en momentos donde ni yo lo hacía. Te admiro por tu fortaleza ante la adversidad y la obscuridad, quiero vivir lo suficiente para recompensarte y luchar junto a ti en los momentos oscuros que puedan venir.

A mi padre, quien plantó una semilla de curiosidad por todo lo que la naturaleza es. Extraño los momentos cuando no hacía falta otra cosa que salir a caminar y jugar baloncesto sin pensar en la hora de regreso. Ese hombre, se perdió, pero su influencia se quedó en mí.

A mis primos: Felix, Queta, Chayo y Ana. Mi infancia fue la mejor gracias a ustedes, son mis hermanos mayores. Me han enseñado y motivado a seguir los caminos por los cuales actualmente deambulo. Los amo.

A los chicos del MIES con quienes compartí tantas historias. Betza, Saul, Javier, Diego, Paola D., Alejandra y otros que posiblemente olvidé. Soñamos con cambiar el mundo, discutimos cómo hacerlo y ahora tomamos caminos que posiblemente nos llevarán a ello. Parte de toda la discusión e inquietud sobre muchos aspectos de mi vida surgió con ustedes.

A mis amigos del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc-UNAM) con quienes aprendí que la vida tiene tantos prismas por donde observarla y que cuando deben estar los datos, ¡deben estar! Gracias porque me alentaron a cumplir mis sueños y compartieron grandes momentos. Rodrigo, Claudio, Gerardo, Ilse, Ivonne y Pao. Siempre los recordaré con cariño.

A Leidy García, quien se convirtió en una amiga invaluable en la última hora, a pesar de que nunca pasara por nuestra mente que ello fuera posible. Nadie sabe por qué dos personas tan distintas pueden ser buenos amigos. Gracias por tus consejos, tu compañía, por tu carácter tan inusual y por ser siempre sincera conmigo, “es una señal hermano...”

Por último, pero no menos importante. A Jesús, hijo de Dios, quien permitió que muchos de mis sueños se cumplieran. Soy lo más heterodoxo que puede existir, pero, aun así, te amo. Todo el mundo existe por tu causa, y mi camino ha sido trazado por ti.

“Lo esencial es que el capitalismo no puede existir ni desarrollarse sin una constante ampliación de su órbita de poder, sin la colonización de nuevos países y la incorporación de países antiguos y no capitalistas al torbellino de la economía mundial.

Lenin (*El desarrollo del capitalismo en Rusia*)

“No nos cansaremos de repetir que la génesis del subdesarrollo se explica por la integración de las economías pre-capitalistas al proceso de desarrollo capitalista a escala mundial. El subdesarrollo de estas economías sólo es el resultado de esta integración. Luego entonces, todo intento de explicar el subdesarrollo por sí mismo, separándolo de la evolución de la economía mundial y de las necesidades de los centros dominantes, no llegará nunca a captar su génesis”

Héctor Guillen Romo (*Los orígenes de la crisis en México*)

“...señalo que no importa cuán intensamente se estudie la teoría del comercio internacional, esta no nos proporcionará una explicación satisfactoria, en términos causales, de cómo ha surgido el hecho de las desigualdades económicas internacionales y del por qué existe la tendencia a que continúen aumentando. En realidad, ni la teoría del comercio internacional ni la teoría económica general fueron concebidas nunca para explicar las realidades del subdesarrollo y desarrollo económicos”.

Gunnar Myrdal (*Teoría económica y regiones subdesarrolladas*)

La clase obrera nace en México -y lo dijimos, como en todos los países- en la calidad de una clase "radicalmente esclavizada". Podemos añadir, *como la más esclavizada de todas las clases* de la sociedad mexicana, hecho que se puede demostrar. Porque en efecto, aun si se considera a los peones "acasillados" de las haciendas feudales de México en el siglo XIX y los comienzos del XX, su situación, con ser la de verdaderos parias, no es peor que la que guardan los obreros industriales en las ergástulas fabriles que funcionan durante la segunda mitad de la centuria pasada en el país.

José Revueltas (*Ensayo sobre un proletariado sin cabeza*)

Índice

Marco teórico	1
Capítulo 1. Cambios en la estructura productiva del capitalismo mundial: Del capitalismo de Estado al capitalismo neoliberal.....	15
1.1. Crisis del capital y sus consecuencias.	15
1.2 La explicación marxista de la crisis de los setenta	17
1.3 La dimensión filosófica, política y económica del neoliberalismo	21
1.4 Aumento de importancia de la empresa transnacional en el capitalismo contemporáneo.	25
1.5 Centro y periferia: discusión latente.....	29
1.6 Nueva división internacional del trabajo.....	32
1.7 Conclusiones al primer capítulo.....	36
Capítulo 2. La transición en México hacia un nuevo patrón de acumulación: De la sustitución de importaciones al patrón de especialización productiva.	38
2.1 El modelo de industrialización por sustitución de importaciones.	38
2.2 El patrón de industrialización diversificada en México.	39
2.3 Crisis del patrón de industrialización diversificada.	44
2.4 Reformas del modelo y cambio estructural de la economía mexicana: el patrón de especialización productiva	51
2.5 Conclusiones al segundo capítulo.	61
Capítulo 3. El ciclo del capital en la economía dependiente mexicana.....	63
3.1 La especialización productiva en México.	63
3.2 El momento D	64
3.3 El momento M-mp	66
3.4 La parte M-ft	74
3.5 Superexplotación del trabajo en México	77
3.6 Las partes M' y D'	82
3.7 Imperialismo y dependencia.....	85
Conclusiones	88
Apéndice estadístico al capítulo 3	96
Bibliografía	105

Marco teórico

En la década de los ochenta no sólo se manifestó la crisis de la deuda en América Latina sino también el ascenso de un nuevo patrón de reproducción del capital con las consiguientes transformaciones productivas llevadas a cabo en la región en los años que siguieron. Todo esto respondió en primer lugar, a un cambio en las condiciones de acumulación del capital a nivel mundial a mediados de los sesenta como consecuencia de la prosperidad en la posguerra y que derivó en una sobreacumulación de capital financiero manifestado en las recesiones que inician en 1967 y se establecen en 1973 (Marini, 1982a). Con ello se mostraba la necesidad de abrir campos de inversión en los países llamados subdesarrollados. En segundo lugar, tenemos el agotamiento del antiguo patrón de reproducción de capital en los países dependientes que comúnmente se le conoce como el periodo de la Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI).

Es así que se estableció el marco para la transformación productiva de América Latina, y en el caso que nos interesa, de México. Dicho cambio fue determinado por el incremento de las inversiones extranjeras directas, pero sobre todo por el vuelco hacia el mercado externo con el impulso del sector exportador como nuevo patrón de reproducción del capital.

Tales cambios fueron sustentados teóricamente por los éxitos relativos que tuvieron los milagros económicos del este de Asia en los setenta, ‘donde el crecimiento guiado por las exportaciones se había establecido con base en las manufacturas, [y] estaba resultando espectacular (Bulmer-Thomas, 1998: 376). Palley (2012) concuerda con ello e identifica estos cambios como parte de un nuevo consenso sobre los beneficios de la apertura comercial y cuyo argumento descansaba en tres consideraciones, a saber: 1) la teoría de las ventajas comparativas, 2) el control de la búsqueda de rentas (*rent seeking*),¹ y 3) una relación positiva entre la apertura y el crecimiento económico derivado de la difusión de tecnología y conocimiento.

¹ Implica la extracción de valor no recompensado a otros sin hacer ninguna contribución a la productividad general. En América Latina ese fenómeno se dio bajo la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), en la cual muchas empresas obtenían ganancias derivadas de su posición monopólica en vez de su propia productividad.

En ese mismo sentido para Reinert (2007) la tesis de Ricardo sobre el comercio internacional se convirtió en el eje del orden económico mundial en tanto que apoyaba las recomendaciones de apertura comercial. Dicha tesis ricardiana favorece la especialización productiva basándose en las ventajas comparativas y al mismo tiempo argumenta un beneficio a las naciones involucradas ya que las diferencias de rentas entre países ricos y pobres se nivelarían con el libre comercio. Posteriormente, el modelo de Heschker-Olin (que es considerado una versión mejorada de Ricardo aunque olvidando la teoría del valor trabajo) sostiene que a consecuencia del intercambio internacional y en condiciones de competencia perfecta se daría una disminución entre la diferencia de costos y precios, en otras palabras, que en el libre intercambio de mercancías existe una tendencia a nivelar los precios de las mismas y el precio de los factores productivos en dos países distintos aunque, se reconoce, tal nivelación no llega a ser completa (Gaytan, 1972; Cacholiades, 1992). Posteriormente Samuelson (1948) afirmó la existencia de una tendencia hacia la igualdad efectiva de dichas remuneraciones.² Hasta la década los noventa no existía evidencia empírica concluyente al respecto.³

Así, la promoción de las exportaciones como motor del crecimiento dentro de los enfoques teóricos ha tenido desde entonces gran importancia y ha sido a su vez tomada y recomendada tanto por el Fondo Monetario Internacional (FMI) como por el Banco Mundial (BM) en sus prescripciones (Gereffi, 2001).

La teoría marxista de la dependencia.

Lejos de la visión neo-clásica y a la vez siendo crítica del (neo) estructuralismo,⁴ el enfoque marxista de la dependencia ofrece nuevas rutas para la investigación sobre América Latina y su inserción en el capitalismo mundial. A pesar de que dicha corriente teórica fue

² El profesor Ricardo Torres Gaytán, hace un duro comentario al respecto: ‘Este criterio de Samuelson resulta exagerado y queda fuera de toda realidad actual ya que el mundo está gobernado por la competencia monopólica y por grupos de poder apoyados por los gobiernos’ (1972:136).

³ Los estudios empíricos de forma sistemática no se empezaron a realizar hasta la década de 1980, esto es digno de destacar puesto que la formulación de Heschker fue en 1919, la de Ohlin fue en 1933, Samuelson hizo su aporte en 1948 y Lerner en 1952. No obstante, todas las investigaciones hechas desde entonces, aún falta evidencia empírica para aceptar dicha tesis de forma concluyente (Rassekh y Thompson, 1993).

⁴ Un análisis más detallado de esas críticas se puede ver en Osorio (2009: 167-192) y en Saludjian (2006).

declarada muerta en varias ocasiones, a la vez de ser sometida a la represión política y censura y distorsión académica,⁵ y que en consecuencia las investigaciones en el campo sufrieran un retroceso,⁶ actualmente ella sigue siendo objeto de debate e inclusive de descubrimiento en algunas partes de América Latina.⁷ Sobre todo, en los últimos años ha sido retomada y desarrollada por dos de los discípulos de Ruy Mauro Marini, autor en el cual nos basamos para realizar esta tesis.

Antes de continuar tenemos que realizar la aclaración en torno a la perspectiva teórica que tomamos como referencia para la realización de esta investigación. Dentro de las indagaciones sobre el pensamiento latinoamericano existe una confusión de clasificación de las teorías latinoamericanas, ya que a pesar de sus evidentes diferencias se tiende a agrupar en un mismo grupo a personajes que proceden de distintas perspectivas teóricas. Nuestra investigación tomará la ruta seguida por la teoría marxista de la dependencia de la cual Ruy Mauro Marini es el principal —pero no único— exponente (Ouriques, 1994).

El texto clásico es sin duda *Dialéctica de la dependencia*,⁸ en donde Marini expone a nivel teórico y con un manejo riguroso del instrumental marxista una afirmación que ya había hecho en un texto anterior y la cual es la siguiente: ‘la historia del subdesarrollo latinoamericano es la historia del sistema capitalista mundial’ (Marini, 1969: 3). Sin embargo, es en *Dialéctica* donde Marini expone lo que sería una temática que abordaría toda su vida y que desarrollaría en textos ulteriores. En *Dialéctica* define la dependencia de la siguiente manera:

‘... la dependencia entendida como una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes, en cuyo marco las relaciones de producción de las naciones subordinadas son modificadas o recreadas para asegurar la reproducción de la dependencia’ (1973: 18).

⁵ Para una exposición sobre la forma en que la teoría marxista de la dependencia fue deformada y censurada académicamente véase Correa (2013).

⁶ Dos Santos en el prólogo a su obra *Imperialismo y dependencia* lo recuerda de esta forma: ‘El golpe militar de septiembre de 1973 vino a cortar bruscamente los estudios sobre el capitalismo contemporáneo que teníamos en curso. A pesar del enorme esfuerzo que representaban los trabajos avanzados en tantos años los perdimos sin amargura’ (1978: 14).

⁷ Por ejemplo, muchos escritos de Vania Bambirra aún no han sido traducidos al portugués ni publicados en Brasil. El libro de Ruy Mauro Marini ‘*Dialéctica de la dependencia*’ fue publicado hasta 2002 siendo que este había salido a la luz en México en 1973 por la editorial ERA.

⁸ De ahora en adelante *Dialéctica*

En efecto, su análisis del capitalismo dependiente no terminaría allí, por lo cual, si bien *Dialéctica* es un texto importante para la teoría marxista de la dependencia (TMD de ahora en adelante), el cual se puede considerar sin exagerar como el texto fundacional, sólo puede ser tomado como el punto de inicio para desarrollar la temática.⁹

Ahora, queremos destacar que una de las críticas a esta postura es una supuesta invalidez para explicar el momento actual de las economías latinoamericanas, sobre todo, que los análisis realizados se centraron en los años setenta debido a que muchos abandonaron, total o parcialmente el campo de investigación. De manera que, el estudio de la dependencia no logra desarrollarse por completo hasta la actualidad, al menos por los autores originales. Por ejemplo, Dos Santos (2002) hace un balance histórico sobre la teoría de la dependencia, pero sin ampliar teóricamente el análisis más allá de los setenta,¹⁰ incluso, menciona que, para algunos investigadores, incluyéndole, el enfoque de “sistema-mundo” condensado en Immanuel Wallerstein es la evolución lógica de la TMD. La misma opinión tiene André Gunder Frank.¹¹ Ni Ouriques (1995) trata de realizar una actualización a pesar de que cree

⁹ En el post sriptum a su obra, Marini (1973: 81) dice: ‘Dialéctica de la dependencia no pretende sino ser sólo esto: una introducción a la temática de investigación que me viene ocupando y de las líneas generales que me orientan en esa labor’. Posteriormente en 1991 recordaría, ‘Con respecto a las cuestiones planteadas por la **Dialéctica de la dependencia**, las retomé [...] en tres niveles: el ciclo del capital en la economía dependiente, la transformación de la plusvalía en ganancia y el subimperialismo’ (Marini, 1991: s.p.). Dicha aseveración es retomada por Martins (2013) quien organiza los aportes de Marini en cuatro temas de relevancia desde los setenta: 1) La economía política de la dependencia, 2) El modelo político latinoamericano, 3) El socialismo y, 4) El pensamiento social latinoamericano.

¹⁰ Sobre este punto parece ser que otros problemas ocuparon las investigaciones de los teóricos de la dependencia, así lo afirma Dos Santos: ‘la realidad latinoamericana nos imponía una serie de problemas en los cuales tuvimos que concentrarnos. Primero, la cuestión de la democracia, que pasaba a ser un punto central en América Latina. La cuestión de la deuda externa era otro punto clave, que con excepción de India no se vivía en Asia. En fin, la problemática latinoamericana empezó a girar en torno a problemas como los nuevos movimientos sociales, que ganaban una dimensión muy importante. Entonces, digámoslo así, la reflexión no ha sido muy fuerte en lo que respecta al rol de América Latina en el sistema mundial en esta etapa (*neoliberal*). Hemos bajado un poco el perfil...’ (Dos Santos, 1998: s.p., las cursivas son nuestras).

¹¹ En palabras de André Gunder Frank: ‘La importancia de la teoría de la dependencia del subdesarrollo es innegable, [...] sin duda, una importante reorientación en respuesta a cambiantes condiciones y oportunidades políticas. Sin duda permitió y obligó tanto a amigos como a enemigos a plantear preguntas diferentes y a ofrecer otras soluciones. [...] Se está acumulando evidencia de que la “dependencia” — tanto la vieja como la nueva — ha terminado o está en vías de completar el ciclo de su vida natural. La razón es la nuevamente cambiante realidad económica y política mundial, que en una palabra puede resumirse como crisis de los 70’ (1973: 202). Sin embargo, en ese mismo artículo, al final avisa escribir una historia de la acumulación mundial capitalista que se concretaría años después en el libro titulado “La acumulación mundial, 1492-1789” aparecido en 1979 y el cual es claramente un paso hacia el enfoque del *sistema-mundo*, pero donde no rompe totalmente con el enfoque dependentista sino que lo integra en una nueva visión. Años más tarde diría, ‘...presenté una ponencia en el Congreso Latinoamericano de Sociología. Llevaba por título “La dependencia ha muerto. Viva la dependencia y la lucha de clases”. El mensaje era que la dependencia en sí misma estaba viva y coleando, pero que la utilidad de la teoría de la dependencia

que es vital realizarla. A pesar de ello, como hemos mencionado, son algunos textos de Ruy Mauro Marini (1979; 1982), quien muere en 1997, y los desarrollos de dos de sus discípulos, quienes, siguiendo la línea de estudios sobre la dependencia desde una visión marxista, han realizado aportes tanto en el plano teórico como en el empírico. Dichos autores son Jaime Osorio (2004; 2008; 2012a; 2012b y 2013a), y Adrián Sotelo Valencia (1994; 2012a; 2012b; 2013; 2014a y 2014b).¹²

Por ejemplo, Sotelo (2013) haciendo un análisis del desenvolvimiento del capitalismo contemporáneo propone cuatro temas que integran el estudio sobre la dependencia actualmente.

- 1 La nueva dependencia entendida como la especialización de la producción en las economías latinoamericanas que además son estimuladas por las políticas económicas de corte neoliberal. Tal especialización no sería otra cosa que la orientación de los recursos de estas economías hacia las actividades más rentables del mercado mundial en detrimento del mercado interno, provocando con ello movimientos de recesión y desequilibrios recurrentes.
- 2 La concentración de la renta y el ingreso como característica de las economías dependientes.
- 3 El surgimiento de nuevas periferias (NP) en la economía capitalista mundial que han desplazado en forma gradual a las anteriores.
- 4 La tensión política entre la democracia y el autoritarismo derivada de la concentración de poder del Estado con la finalidad de asegurar el modelo de

para la acción política había venido y se había ido' (Frank, 1991: 69). Por último, el mismo Gunder Frank al escribir en memoria de Celso Furtado diría: 'Y mientras yo últimamente me he ocupado de la historia mundial y no a la dependencia latinoamericana, pero si ahora le doy una mirada desde lejos, tan solo veo que esta ha crecido y se ha fortalecido cada vez más' (Frank, 2003: s.p). Por otra parte, sobre la unión con el enfoque del sistema mundo, Sotelo afirma: 'La teoría del sistema mundial que es [...] la más cercana a la TMD (teoría marxista de la dependencia) y al mismo tiempo permite discutir y valorar su pertinencia en el siglo XXI (2005: 144). Con todo ello, ambas perspectivas presentan diferencias y, por lo tanto, aunque tienen puntos de contacto, no puede considerarse a la teoría del sistema mundo como la evolución lógica *de la teoría marxista de la dependencia* razón por la cual en esta tesis abandonamos cualquier intento de abordar al enfoque sistema-mundo. Una última cosa, creemos también que es necesaria su confrontación pues, ambas conducen a diferentes formas de lucha política. Este punto debe ser más tratado, porque se ha confundido a la TMD como una teoría del estancamiento económico y del atraso permanente, pero en realidad, ella misma reconoce la posibilidad de crecimiento económico, o de industrialización sin que por ello se abandone la condición dependiente. Es un debate necesario para la actualidad.

¹² Ambos fueron estudiantes de Ruy Mauro Marini. Jaime Osorio fue alumno en Chile y Adrián Sotelo Valencia lo fue en México.

reproducción dependiente neoliberal con una estructura de ingresos altamente concentrada.

Patrón de reproducción del capital

Por otro lado, quien ha desarrollado un marco teórico más extenso sobre el análisis social y la dependencia en un sentido contemporáneo ha sido Jaime Osorio para quien:

En sus formulaciones maduras, el concepto de dependencia alude a una forma particular del desarrollo capitalista caracterizada por rasgos estructurales específicos del modo en que se reproduce el capital. (Osorio, 2009: 109)

De esta manera, él retoma la categoría de *patrón de reproducción del capital*¹³ como una forma alternativa de estudiar los sistemas económicos. En términos generales esa categoría sería usada por la TMD para analizar a las economías centrales y las economías dependientes ya que permitiría conocer la forma en que el capital se reproduce en espacios geográficos delimitados. En lo que sigue trataremos de desarrollar la temática.

El punto de partida¹⁴

El análisis desde el “patrón de reproducción”, se sustenta en los ciclos del capital expuestos por Marx (1965) en el tomo II. A través de esta categoría, la TMD trata de dar cuenta cómo

¹³ Esta categoría ya había sido propuesta por Marini y aplicada por él mismo en el caso chileno (1982b). Sobre su importancia él mismo narra en su ‘Memoria’ (1990: s.p): ‘Sin embargo, el centro, por excelencia, de mis investigaciones continuó siendo el desarrollo capitalista latinoamericano y el modo como era percibido e influido por el proceso teórico. Recurriendo al concepto de *patrón de reproducción del capital*, que yo había elaborado en Cidamo (hace referencia al artículo del año 1982, cursivas nuestras). Por otro lado, Sotelo (2013: 81) hablando sobre los cambios estructurales de las economías latinoamericanas y el modo de abordarlos comenta: ‘Este proceso ha sido abordado en la teoría de la dependencia bajo el concepto de patrón de reproducción del capital para captar la especificidad de los procesos productivos latinoamericanos y sus desdoblamientos al exterior’. También hay un análisis similar en Valenzuela (1990) y, Osorio (2004) lamenta que otras categorías marxistas tales como “modo de producción” “formación económica social” hayan sido desarrolladas, pero no así con la categoría “patrón de reproducción de capital”.

¹⁴ La exposición está basada en Marini (1979) y Osorio (2004 y 2009)

es que ese proceso se lleva a cabo en una economía dependiente, puesto que, para ella, el capitalismo tiene una forma específica de reproducción.

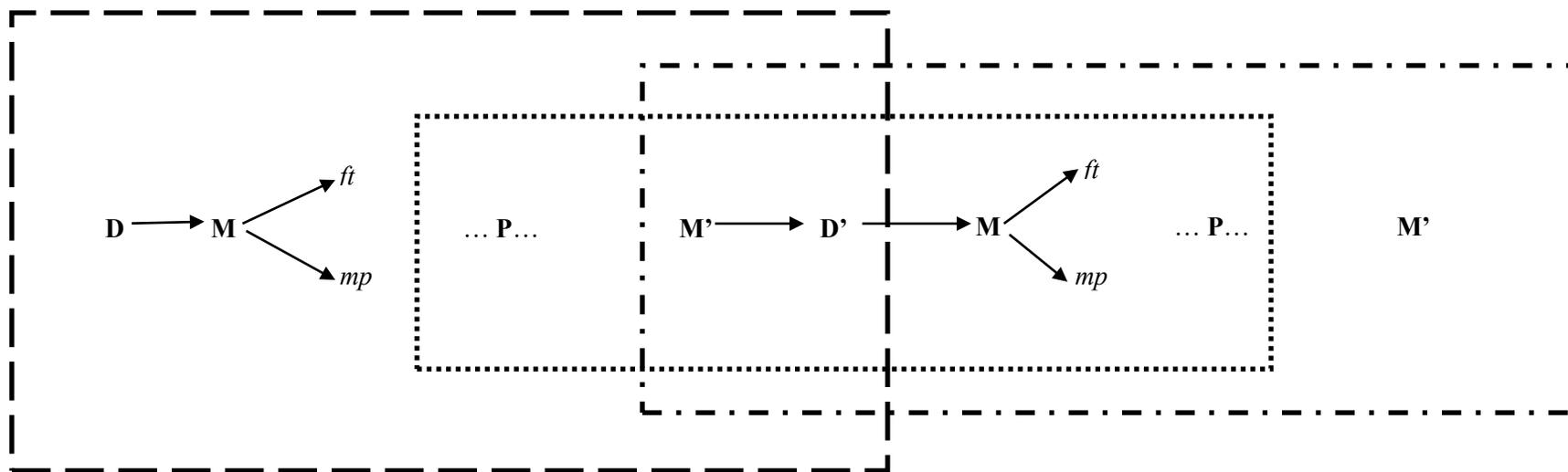
En la teoría marxista clásica, encontramos que el capital en tanto que busca la valorización y la realización, pasa por las esferas de la producción y de la circulación; en ellas asume distintas formas: capital-dinero, capital productivo y capital-mercancías (ver diagrama A). Todas esas formas tienen su propio ciclo, pero la unidad de todos es lo que describe la producción capitalista.

El ciclo del capital-dinero pone en evidencia la esencia del dinero que funciona como capital, la cual no es otra que valorizarse. El ciclo del capital productivo permite ver la reproducción periódica de plusvalía. En tanto, el ciclo del capital-mercancías muestra la valorización como parte de un proceso donde no se puede desprender del valor de uso de las mercancías ya que M' debe venderse porque tiene alguna utilidad y así realizar en dinero (D') el plus trabajo contenido en ella.

La TMD, toma estos elementos y busca aplicarlos a las distintas formaciones socioeconómicas, en especial las latinoamericanas, con ello trata de observar el carácter específico que el capitalismo reviste en la región.

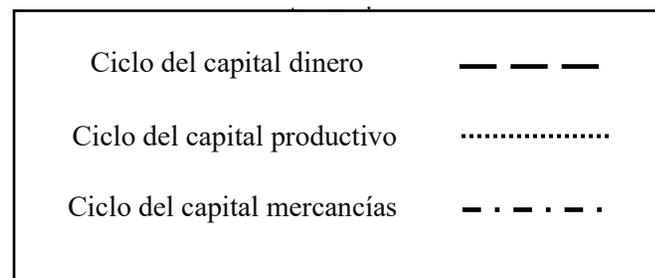
Llegado este punto, ya estamos en condición de observar el ciclo del capital y cómo este se desenvuelve en una economía dependiente.

Diagrama A. Los ciclos del capital en su conjunto.



En donde:

D= dinero
M= Mercancía
ft= fuerza de trabajo
mp= medios de producción
P= Producción
M'= mercancía con nuevo valor
D'= Dinero incrementado



Fuente: Elaboración propia basado en Desai (1977).

Primera fase de la circulación

D

Como se puede apreciar en el diagrama A, el ciclo inicia con una suma de dinero, la pregunta que surge entonces es sobre quién invierte, el monto de la inversión y hacia dónde se dirige la misma. Sólo es posible responder con las siguientes opciones: capital público y capital privado ya sea nacional o extranjero.

Sobre el monto de las inversiones y su ubicación, éstas las podemos encontrar en las ramas y sectores que están ocupando los ejes de la acumulación y reproducción de capital. Aquellas que ocupen esa función tenderán a concentrar de manera significativa el monto de inversiones. La importancia de observar las ramas o segmentos productivos se deriva de su capacidad de arrastre que es diferente en cada una de ellas. Así mismo habrá que prestar atención al valor de uso que se fabrica pues no es lo mismo la producción de armas que de bienes primarios.

D-mp

Una parte del dinero debe destinarse a la compra de medios de producción: máquinas y herramientas, materias primas o brutas, gasolinás, tecnologías, licencias, etc. Aquí lo que es importante determinar es dónde se adquieren los equipos y maquinarias, sea en el mercado interno, o en el mercado externo. Si es en el mercado externo una parte sustantiva de D, saldrá apenas iniciado el proceso como forma de pago para la compra de esos bienes. En las economías dependientes muchos de esos medios de producción son adquiridos en el exterior.

D-ft

La compra de la fuerza de trabajo es el proceso más importante para la valorización, ya que esta mercancía es la única que tiene la capacidad de generar un valor superior al que ella vale. El monto de los trabajadores contratados, la calificación de los mismos, así como los tipos de contratos que prevalecen tiene características propias en cada patrón de reproducción de capital. Por ejemplo, la llamada precariedad laboral que alude a la compra de fuerza de trabajo sin contratos ni tampoco beneficios sociales o escasos mecanismos de protección es un rasgo de finales del siglo XIX y comienzos del XX.

... P (fase del capital productivo)

Bajo la forma de medios de producción y de fuerza de trabajo, el capital ingresa a la fase productiva. En ese momento la fuerza de trabajo pone en acción su capacidad de generar mayor valor. Una vez que el capital abandona la fase de la circulación e ingresa a la fase productiva se hace referencia a la forma en que el capital consume la fuerza de trabajo. Ya que la característica del capital es aumentar la tasa de explotación, es decir, la relación entre la plusvalía y el capital que genera, se distinguen cuatro formas de realizar tal cosa: a) la compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, b) la prolongación de la jornada de trabajo, c) el incremento de la productividad del trabajo y d) la intensificación del trabajo.

Segunda fase de la circulación.

$M' - D'$

Ya concluida la fase productiva, el capital toma la forma de mercancías que buscan ser vendidas para de nuevo asumir la forma de dinero acrecentado. Al salir las mercancías a la circulación, estas pueden dirigirse al mercado interno o al mercado externo. El tipo de

mercancías y el monto de las mismas son un indicador del nivel de desarrollo de una economía y los sectores ejes de la producción. A su vez, es posible observar la fragilidad y los problemas derivados de las fluctuaciones de los mercados. Por ejemplo, economías que producen bienes de consumo que son indispensables como la carne, el trigo o similares, se verían menos afectadas ante una recesión en comparación con aquellas economías que producen bienes de consumo no indispensables.

Después de definir lo que se entiende por patrón de reproducción de capital y la forma en que opera, estamos en posibilidad de delimitar los distintos patrones que históricamente han estado presentes en América Latina e incluso periodizarlos.

Cuadro A. Patrones de reproducción de capital en América Latina

Patrón de reproducción dominante	Periodo
Patrón Primario exportador	Desde mediados del siglo XIX hasta la segunda década del siglo XX
Etapa de transición	Década de 1930
Patrón Industrial	
Fase internalizada y autónoma	De la década de 1940 hasta mediados de la década de 1950
Industrial diversificada	De mediados de la década de 1950 a mediados de la década de los setenta
Etapa de transición	De mediados de la década de 1970 a mediados de la década de 1980
Patrón Exportador de especialización productiva	De mediados de la década de 1980 a la primera década del siglo XXI

Fuente: (Osorio, 2009: 227)

En el cuadro A, es posible observar al menos tres patrones de reproducción en América Latina, cada uno con una etapa de transición. Si bien cada patrón tiene su propia lógica interna, para la TMD los cambios en los centros capitalistas influyen en las economías dependientes.¹⁵ Esto debido a que dicha corriente considera la existencia de distintos tipos de capitalismo que toman parte de un sistema mundial integrado, coexistiendo economías centrales imperialistas y economías dependientes periféricas. Debido a eso, en muchas

¹⁵ ‘Cuando digo que es necesario partir de la circulación del capital en escala mundial, estoy pensando que lo que crea y determina las condiciones de evolución de la estructura dependiente es fundamentalmente el mercado internacional. En consecuencia, sólo podemos entender la formación y evolución un país dependiente cuando captamos su articulación con el mercado mundial’ (Marini, 1972: s.p)

ocasiones se le acusó de mecanicista en cuanto supuestamente tomaba los factores externos para explicar la dinámica de las economías dependientes, crítica que por lo general se le hizo a todos aquellos vinculados al enfoque fueran marxistas o no.¹⁶ Pero, la TMD no supone que la dinámica de las economías imperialistas explica *per se* el conjunto del sistema mundial capitalista, sino que considera ambas caras de la moneda en un movimiento dialéctico, es decir, los factores externos se internalizan pero a su vez de manera análoga también los factores internos repercuten en el funcionamiento del sistema capitalista mundial, es decir, se “externalizan”. Esto implica dejar de pensar que los fenómenos en las regiones dependientes se encuentran en un estado de autonomía absoluta y por ello considerar que, por su relación con el sistema de acumulación de capital a nivel mundial, dentro de dichas regiones se generan formas internas particulares de reproducción de capital (Osorio, 2013).

La superexplotación del trabajo

En las economías dependientes el patrón de reproducción de capital que hemos expuesto, toma características particulares. El concepto clave elaborado por la teoría marxista de la dependencia es la superexplotación del trabajo, o en palabras de Marini (1973: 101), ‘el fundamento de la dependencia es la superexplotación del trabajo’. Sin lugar a dudas dicha categoría no ha sido exenta de críticas por parte de algunos marxistas que la consideran imprecisa (Valenzuela, 1997a).¹⁷

La superexplotación del trabajo repercute en el conjunto de los eslabones que conforman la reproducción del capital e incluso determina este proceso. Por ejemplo, la fase M’ – D’ que no es otra cosa que la realización, está condicionada por la superexplotación debido al peso

¹⁶ Tales son las observaciones de Cueva (1974) quien fue uno de los críticos más serios de la TMD dentro del marxismo; no obstante que al principio rechazara algunas cuestiones de la teoría, años después en un ejercicio de honestidad hablaría a favor de ella. Para un análisis de esas y otras críticas, y una anticrítica a las mismas véase Bambilra (1978)

¹⁷ Para un análisis del debate que originó, así como las distintas respuestas que se han dado en torno a esta categoría, y aunque pueda parecer ortodoxo o no se comparta su postura, véase Barreda (1994). En defensa de Marini hay que decir lo honesto, la mayor parte de críticos no siguieron los demás trabajos que desarrolló posteriormente, se desconoce, por tanto, la respuesta que él mismo otorgó en 1978 a Cardoso y Serra en la cual se aclaran muchas confusiones que aún se repiten hoy día sobre la superexplotación. Inclusive, todavía a estas alturas, al revisar la bibliografía sobre el tema de la dependencia, todos citan a *Dialéctica* pero no los demás textos que Marini escribió por lo que se puede apreciar un desconocimiento del tema.

bajo de los salarios en la conformación del mercado. Como consecuencia, se propicia una segmentación en donde el mercado de consumo alto no tiene contacto con el resto de los mercados correspondientes a salarios medios y bajos.

A su vez, el proceso alienta la especialización de las industrias respecto a los mercados segmentados. De manera que, tanto los mercados como la planta industrial dependiente presentan una marcada heterogeneidad. Para la TMD, todo esto no se puede entender sin considerar la superexplotación del trabajo.

La superexplotación de la fuerza de trabajo puede adoptar tres formas básicas, o la combinación de las mismas, según la TMD, y consiste en:

- Compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, lo que significa pagar por ella menos de lo necesario para que se reproduzca en condiciones normales.
- Prolongación de la jornada laboral. Este se detecta en la producción y conlleva al aumento de la producción de plusvalía absoluta.
- Intensificación del trabajo

Como tal, dicho proceso pertenece propiamente a las economías dependientes que tratan de responder a su situación con una reorganización en las condiciones de trabajo, de donde obtienen una compensación por el valor transferido hacia las economías centrales.

La hipótesis de este trabajo de investigación es que, con los cambios ocurridos en la economía mundial durante las últimas décadas, así como las transformaciones de la economía mexicana desde los ochenta se inicia una nueva forma de dependencia en la cual, México sigue siendo manteniéndose como economía dependiente y parte de la periferia en el sentido que le diera la TMD.

Para ello, partiremos de ver a grandes rasgos la evolución de la economía mundial posterior a la crisis de los 70 y las modalidades en que se insertará nuestro país. Veremos que a raíz de la caída en la tasa de ganancia existe una reestructuración de la producción a nivel mundial generando el contexto en el cual las distintas economías se insertarán, este será el capítulo 1. Posteriormente, otro de nuestros objetivos será describir la crisis propia del

modelo ISI en México, y la serie de reformas que se llevaron a cabo en el periodo de 1980 a 1990 y que se expresan en términos de una mayor inserción de México al mercado mundial (capítulo 2). Llegados a este punto, para nuestro capítulo 3 final, realizaremos un intento por denotar el ciclo del capital para la economía mexicana en el periodo de 1990 a 2008 tratando de mostrar lo que consideramos es la nueva condición dependiente. Para ello analizaremos cada parte del ciclo que expusimos en nuestro marco teórico y cómo es que expresa concretamente para México. Como queremos ver si la TMD es aún vigente no podemos dejar de lado la superexplotación del trabajo, por lo que también la integraremos en nuestro análisis del ciclo del capital. Ello nos llevará a decidir como parte de otro de nuestros objetivos, si en efecto, la TMD puede seguir siendo válida como marco teórico para explicar nuestra realidad subdesarrollada y dependiente a la vez que confirmará o negará nuestra hipótesis.¹⁸

¹⁸ La justificación de nuestro proceder deviene del método usado por la escuela de la dependencia, tanto por Dos Santos (1978) como por Marini (1973) y que, en esencia consistió en realizar primero una caracterización de la economía capitalista mundial para después abordar las transformaciones sucedidas en el interior de la economía dependiente, de ahí que se derivara el título del ensayo de Marini, “*Dialéctica de la dependencia*” como la unión de la tesis y antítesis del desarrollo y subdesarrollo capitalista. Sobre este punto, Sotelo señala que ‘...el método que él (Ruy Mauro Marini) utilizó, consiste en partir de la economía mundial para después atender los problemas internos de los países dependientes (2014a: s.p). De la misma manera procede Dos Santos, quien considera que ‘enfocar la dependencia como una condición que configura cierto tipo de estructuras internas, significa tomar el desarrollo como un fenómeno histórico mundial; como resultado de la formación, expansión y consolidación del sistema capitalista. Tal perspectiva implica la necesidad de integrar en una sola historia, la perspectiva de la expansión capitalista en los países hoy desarrollados y sus resultados en los países por él afectados’ (1978:301).

Capítulo 1. Cambios en la estructura productiva del capitalismo mundial: Del capitalismo de Estado al capitalismo neoliberal.

1.1. Crisis del capital y sus consecuencias.

Nuestra investigación parte de la crisis de los setenta¹⁹ del capitalismo mundial, debido a la importancia y magnitud que ejercerá en el desarrollo y conformación de la acumulación de capital a nivel mundial que se llevará a cabo desde entonces y que definirá el modo de inserción que tendrán los países en este nuevo esquema. Es importante aclarar que no se trata de analizar en profundidad la crisis ni de realizar un estudio de la economía mundial en el siglo XX, de lo que sí se trata es comprender la evolución capitalista mundial y el giro que tuvo a partir de esa década destacando las implicaciones en la jerarquía internacional.

Como es sabido, después del *boom* de la posguerra (1945-1973), periodo que es conocido como “*los treinta gloriosos*” por los historiadores franceses, la economía mundial se vio envuelta en una crisis de enorme magnitud. Algunas de las opiniones al respecto se dirigían a considerar que el problema provenía —y era en esencia— un desequilibrio macroeconómico que respondía a políticas económicas inadecuadas aplicadas desde el Estado. Lo cual no hacía otra cosa más que preparar el camino para la ‘contrarrevolución’ monetarista, principal postura crítica del keynesianismo al que acusaba de fracaso al contener los efectos de la crisis existente en ese momento.

Pero como afirma Arrizabalo (1996: 11): ‘Con toda crudeza, pronto se pudo observar que la crisis iba mucho más allá de lo que podían explicar interpretaciones basadas en su supuesto carácter meramente coyuntural o cíclico’. Especialmente, el énfasis de la crisis que enfrentó el capitalismo en esa década se hizo sobre elementos parciales, tales como el alza de los precios internacionales del petróleo en 1973, o el fin del patrón oro en 1971. Esa forma tan “ingenua” de afrontar los hechos concretos llevaba al ridículo de creer que la organización de unos Jeques petroleros movió de forma contundente al mundo. Con ello, no se hacía más

¹⁹ Como bien nos fue señalado, nosotros no analizamos el modelo de acumulación fordista-taylorista que se estableció después de la segunda guerra mundial y las contradicciones inherentes a su dinámica. Nuestro análisis lo presupone, y hacerlo habría excedido los límites de nuestro propósito. Sin embargo, reconocemos que la caída de la tasa de ganancia es la expresión de la dinámica capitalista, es decir, no es causa, sino consecuencia.

que olvidar (¿a propósito?) los elementos estructurales que definían esta crisis y que mostraban más que otra cosa la propia inestabilidad del capitalismo, la agudización en las contradicciones internas sin resolver hasta ese momento, el problema de la realización, las condiciones de valorización del capital, etc. Todas estas expresiones sintetizadas en la oposición entre capital-trabajo.

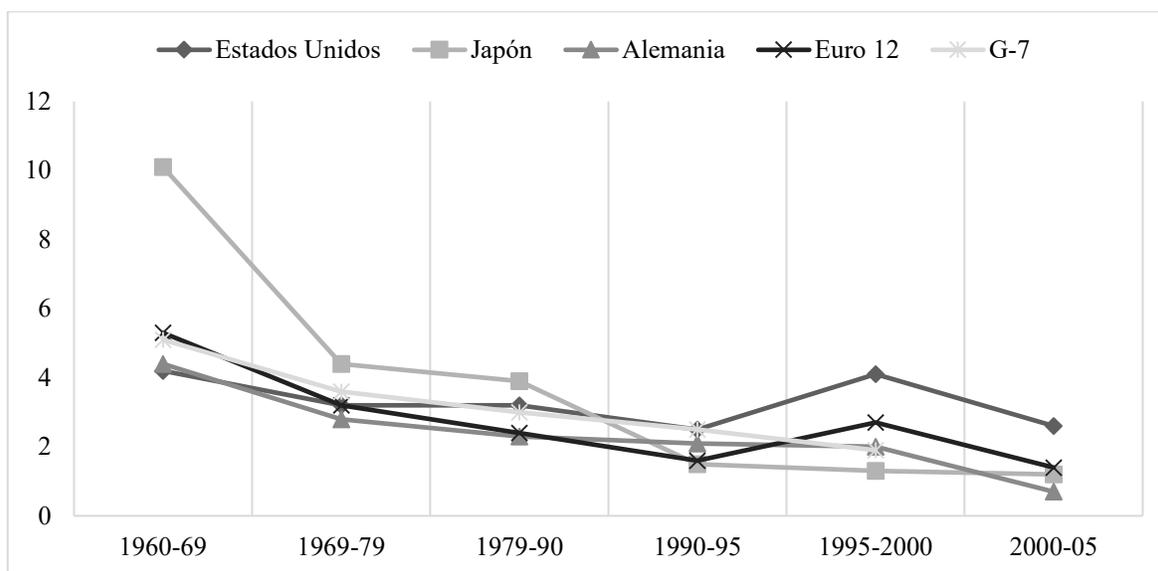
Para el periodo, ya existe una clara desaceleración económica que se muestra en la caída del Producto Interno Bruto (PIB) –que por cierto nunca recobrará el mismo nivel de crecimiento en las décadas siguientes– (véase gráfico 1). Se manifiesta también en el aumento de la inflación que en algunos países llegará a superar el 10% como el caso de Japón que para 1974 presentó un nivel del 24%, lo cual es considerable si tenemos en cuenta que para 1969 fue apenas del 4%. La misma tendencia se presentó en otros países como Inglaterra o Estados Unidos, naciones consideradas avanzadas. La crisis se sintió en el aumento del desempleo que, por ejemplo, representaba para EUA el 4.9% para el periodo 1960-1973 llegando al 7.1% para 1981, de nueva cuenta, la tendencia es similar para otros países; traducido en vidas humanas esto significaba que el número de trabajadores sin empleo ascendió a 24 millones (Villareal, 1983). Todos estos indicadores son expresiones que si bien nos dan una idea bastante clara de lo que se vivía en el momento, no permiten llegar a ver el fenómeno en su esencia porque no dan cuenta del nivel estructural que en nuestra opinión es donde deberíamos enfocar toda la atención.

Con todo existían otros investigadores que al analizar el problema concedían la existencia de elementos estructurales como principales causantes de la debacle económica. Sobre todo, observaban que el agotamiento del patrón de acumulación de posguerra tenía una fuerte correlación con el descenso de la productividad aceptando con ello que ‘es innegable que el problema de la crisis actual va más allá del manejo insuficiente de la política keynesiana de la administración de la demanda’ (Villareal, *ibíd*: 32).

A pesar de ello, la interpretación que consideraba la raíz de la situación como un mal manejo de políticas económicas de inspiración keynesiana tomó fuerza, y es desde ella que se prepararon los elementos para la reestructuración del capitalismo que es lo que nos interesa destacar. En lo político, sin duda, se tomarían tanto al Thatcherismo como al Reaganismo como apóstoles del monetarismo que fue ganando la lucha en el terreno

ideológico. Todo esto con el fin de tratar de devolver al capital la rentabilidad caída, que, en nuestra opinión, es lo que explica de mejor manera los cambios ocurridos a nivel mundial desde entonces. Esto lo analizaremos de forma más detallada en la siguiente sección.

Gráfico 1. Tasa de crecimiento anual del Producto Interno Bruto (PIB) por países seleccionados en distintos periodos.
(porcentajes)



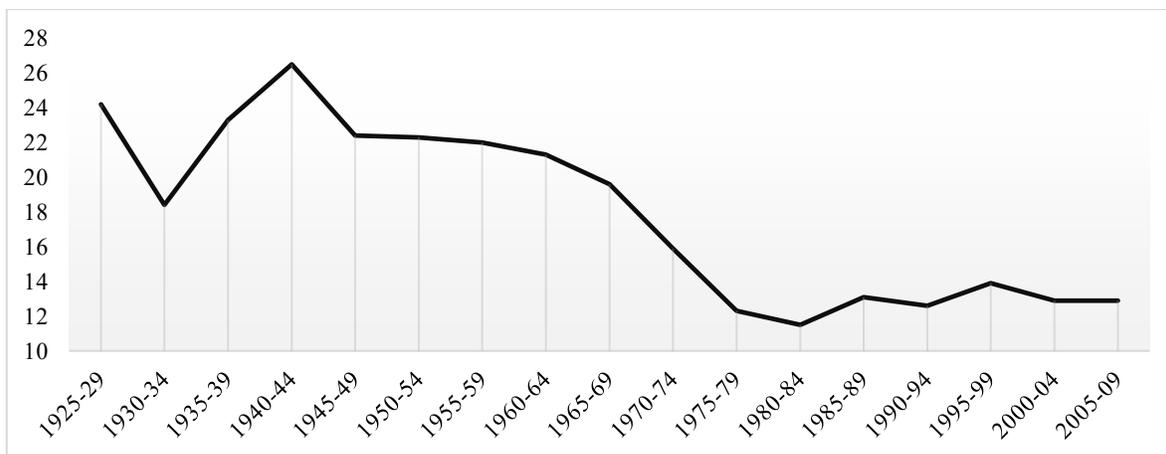
Fuente: Elaboración propia con datos de Brenner (2006).

1.2 La explicación marxista de la crisis de los setenta

El surgimiento de la crisis visto desde la perspectiva marxista se entiende como consecuencia de la caída de la tasa de ganancia (TG). Sea en el caso de los países capitalistas centrales, como vemos en el gráfico 2, o en el caso de un solo país como EUA (véase gráfico 3) dicha tendencia, aunque no es lineal sí que es permanente. Dentro de la teoría marxista esto es conocido como una tendencia intrínseca al capitalismo y ha sido

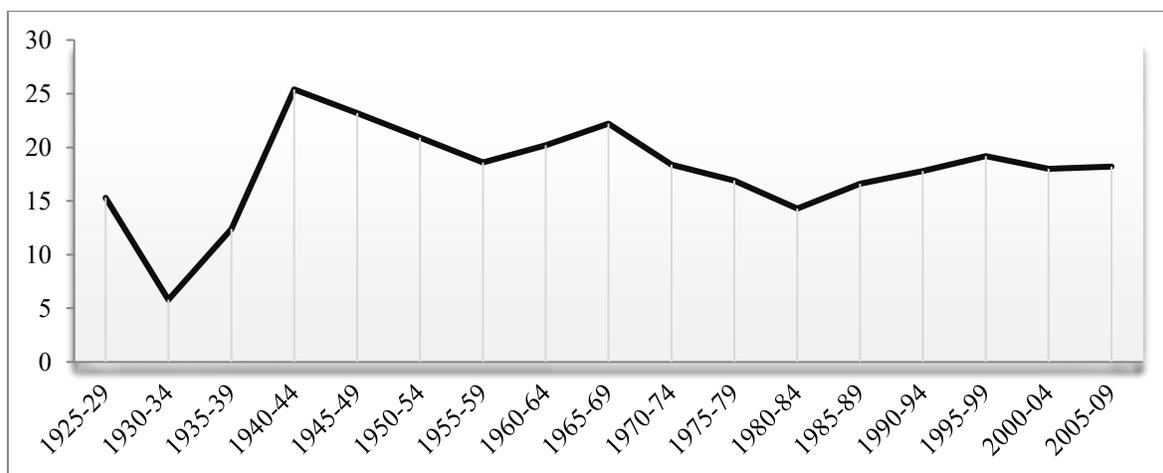
objeto de bastantes debates debido a las implicaciones que tiene sobre la continuidad y caída del sistema capitalista.²⁰

Gráfico 2. Tasa de ganancia en países centrales*
(porcentaje)



*Contempla a 6 países entre los que están: Alemania, Estados Unidos, Holanda, Japón, Reino Unido y Suecia.
Fuente: Elaboración propia con datos de Maito (2014).

Gráfico 3. Tasa de Ganancia de Estados Unidos
(promedios quinquenales)



Fuente: Elaboración propia con datos de Maito (2014).

²⁰ El texto clásico sobre este punto es el libro de Henryk Grossmann publicado en 1929 titulado: “La ley de la acumulación y el derrumbe del sistema capitalista”.

Utilizando este marco conceptual, nosotros observamos en EUA, que la caída de la TG se refleja de manera directa en las ramas productivas que sostienen la expansión de la economía en ese periodo que son la industria automotriz y de la construcción. Es en la primera donde podemos notar los efectos de la crisis pues el ritmo de crecimiento de la demanda se ve disminuida a partir de la década de los setenta (véase cuadro 1). A su vez cálculos para el sector manufacturero muestran la misma tendencia presentada antes a nivel mundial para Alemania, Estados Unidos y Japón (véase imagen 1).

Cuadro 1. Demanda de automóviles
(tasa media anual)

	1970-80	1980-90
EUA y Canadá	1.1	0.8
Europa Occidental	3.2	1.3

Fuente: Elaboración propia con datos de Pipitone (1990)

Imagen 1. Tasas de ganancias netas del sector manufacturero en Estados Unidos, Alemania y Japón
(porcentajes)



*Profit rate for Germany covers West Germany 1950-90 and Germany 1991-2000

Fuente: (Brenner, 2006: 7)

La caída de la TG genera toda una serie de acciones que confluyen hacia el estancamiento expresado en los indicadores que comúnmente se utilizan en el estudio de los agregados macroeconómicos. La tarea del capital ante ello consiste en restaurar las condiciones de acumulación que garanticen su valorización ya que no tiene otro fin. En otras palabras, el capital comienza a reestructurarse de tal manera que se pueda contrarrestar la caída de la TG, de hecho, Marx (1965) en el capítulo XIV del tomo III criticando a los economistas no que logran explicar el por qué la TG baja más rápido enumera las causas que contrarrestan la caída: I) Elevación del grado de explotación del trabajo, II) Reducción del salario por debajo de su valor (esto sería tratado en más profundidad por la TMD para explicar a las economías dependientes), III) Abaratamiento de los elementos del capital constante, IV) La sobrepoblación relativa, V) El comercio exterior, y, VI) Aumento del capital accionario.

De acuerdo con Mandel (1979) el proceso de acumulación y declinación de la tasa de ganancia llevó a que el capital comenzara a moverse a las actividades de mayor rentabilidad, en concreto, los sectores de alta tecnología. En el cuadro 2, es posible ver de manera general este cambio pues el peso de dichos sectores en la manufacturera para el caso de Estados Unidos, aumento más del doble para 1990 con respecto al nivel que tenía en 1970. Cosa contraria sucede en las industrias básicas como el acero, la química, el papel quienes tienen una tendencia a declinar. Ello nos da una idea sobre el papel que las ramas con alto contenido tecnológico jugarán para las siguientes décadas, pues los países centrales concentraran los aspectos avanzados de la producción como el diseño y la investigación, esto será vital para entender cómo es que se configura la dependencia a nivel mundial y se instituye una Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT). Pero eso lo analizaremos más adelante.

Cuadro 2. Estados Unidos: Composición del producto manufacturero, 1970-1990
(porcentajes)

	1970	1980	1985	1990
Alta tecnología ^a	13.4	18.8	23.7	28.0
Bienes de capital	13.0	13.2	10.7	10.9
Bienes de consumo durables	15.6	14.5	16.1	15.1
Bienes de consumo no durables	30.6	29.1	27.4	25.0
Industrias Básicas ^b	27.4	24.4	22.1	21.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

^aComputadoras, equipo de comunicaciones, robótica, etcétera.

^bAcero, química, papel, etcétera.

Fuente: (Pipitone, 1990: 48)

Por otro lado, las acciones emprendidas ante tal escenario afectaron sin duda en gran medida al mundo del trabajo, no sólo en los países dependientes, sino también en los centrales. Modificaciones que se dirigieron al mercado de trabajo, expresadas en el aumento de la explotación vía la reducción absoluta o relativa de los salarios. También, la importancia del mercado mundial con el aumento del comercio y exportación de capitales. Estos y otros elementos los analizaremos más adelante cuando veamos más a detalle los rasgos que caracterizan la nueva forma de organización del capital que se tendrá posteriormente.

1.3 La dimensión filosófica, política y económica del neoliberalismo

Como hemos sostenido hasta el momento, como forma de contrarrestar la caída de la tasa de ganancia, se hace necesaria la reestructuración del mercado mundial y de los distintos capitales industriales a nivel nacional. Las relaciones laborales también se ven afectadas.

En la nueva forma de acumulación capitalista que se engendró a partir de la crisis encontramos los elementos de la reestructuración del capital a nivel mundial en varias

dimensiones, Valenzuela (1997b) sostiene la existencia de al menos 5 que caracterizan y permiten comprender esta nueva fase del capitalismo mundial llamado ya comúnmente como neoliberalismo, globalización, mundialización, términos que siguen estando dentro del debate en cuanto a la pertinencia que tiene cada uno de ellos para explicar las transformaciones ocurridas en los últimos años, nosotros no entraremos en esa discusión pues no es el elemento central de esta tesis.

Siguiendo con la argumentación sobre las dimensiones del neoliberalismo, para nosotros, tres son las que debemos destacar, pues son los que de una u otra forma son esenciales para explicar a grandes rasgos lo que podemos considerar como una gran transformación.

Como primera dimensión, tenemos que el neoliberalismo posee una visión filosófica o ideológica, en la cual no nos extenderemos ya que no es nuestro propósito en esta tesis, pero que, para tocarlo brevemente se funda en la idea de que el sistema capitalista se autorregula. Esa idea que proviene de Adam Smith, pero que los teóricos neoliberales exageran hasta el límite. Según esta visión, los mercados son eficientes y aseguran el uso racional de los recursos productivos sea mano de obra o medios de producción. De tal manera esta dimensión es la justificación ideológica que asegura no existe la explotación o los intereses económicos contrapuestos entre clases sociales, e incluso no considera como existentes dichas clases. Por ello esta postura no puede ser más que apologética del sistema capitalista.

La segunda dimensión del neoliberalismo es la de política económica, es decir, todas aquellas directrices propias que se esgrimen desde el Estado sea a través de la política fiscal o monetaria y que son particulares a este periodo. Tampoco es de nuestro interés realizar un análisis exhaustivo ya que, desde nuestra perspectiva teórica no interesa cuál sea la política imperante o al menos no es el punto focal. Cualquier política económica no es otra cosa que una forma de mantener y actuar en favor de la acumulación de capital y esta se encuentra históricamente determinada, hecho que ya hemos señalado en nuestro marco teórico. De esa forma, cuando al neoliberalismo se le hacen críticas a las políticas establecidas, sean estas de libre comercio, de protección a la inversión directa, o, de límites al gasto gubernamental en ciertos sectores, en especial el rubro social, se olvida la forma en que se está llevando a cabo lo que es punto nodal: la forma de reproducción del capital.

Sin embargo, vamos a reseñar algunas porque todas ellas fueron y siguen siendo expresión del sistema capitalista que busca salir de la crisis y busca tener mayores tasas de ganancia que como hemos visto tiene una tendencia a la baja.

El primer aspecto es el relativo a la regulación estatal. Ya que en la visión filosófica del neoliberalismo los mercados se autorregulan, cualquier intromisión del exterior tiende a distorsionarlo y ello afecta el total de la economía. Por ello, se debe favorecer la libre competencia. Esta idea va a ser una de las que dirigirá a la economía mundial en los últimos años, si bien el debate sigue abierto y está repartido entre aquellos que creen que en realidad el Estado nunca deja de estar presente en el proceso económico por más que se quiera asegurar lo contrario y la postura contraria que maneja la tesis inversa, que el gobierno puede causar mucho daño en su intento de mejorar las cosas ya que puede ceder a grupos de presión. De cualquier forma, lo que sí tenemos en este periodo, es una retirada del Estado en unos campos para cederlo a la iniciativa privada, va variando en cada país, pero los temas son los mismos: salud, educación, etc.

En segundo lugar, tenemos una reducción de los salarios de los trabajadores. En este periodo nosotros asistimos al desmantelamiento de sindicatos, y también a la pérdida de muchas de las conquistas ganadas por medio de la huelga y la organización social. Sobre todo, derivado de las privatizaciones, muchos trabajadores perdieron sus trabajos engrosando de esta manera el ejército industrial de reserva.

En tercer lugar, en este periodo se da un proceso intenso de apertura comercial y financiera expresado a través de la nulificación y/o del relajamiento de los reglamentos relativos a ambos casos. La derogación de la ley Glass-Steagal²¹ en 1999 puede ser tomado como la coronación de tal tendencia en el terreno financiero y a la cual muchos acusan de ser la causante de la crisis de 2008. De cualquier forma, ambos procesos, tanto el crecimiento del comercio como el aumento del capital financiero han sido identificados como elementos centrales del neoliberalismo.

²¹ Esta fue una ley establecida por el congreso estadounidense en 1933 como una forma de control de la especulación financiera para evitar un escenario como el de la crisis de 1929. Entre sus principales características fue la separación de la banca de depósito y la banca de inversión, con ello se evitaba la especulación con el dinero que las personas depositaban en los bancos.

Como vemos, estos tres elementos se encuentran entre las acciones que Marx encuentra para que el capital luche por evitar la caída en la TG. Todos se encuentran por el momento en el nivel de la política económica.

Por último, y siguiendo con las dimensiones del neoliberalismo, se encuentra el tercer nivel, que es el más importante porque es la base de todo el sistema y es desde donde se erigen tanto la dimensión ideológica como la dimensión de política económica. Este tercer nivel no es otra cosa que el proceso de acumulación, la forma en que se está reproduciendo el capital, para ser más claros, el modo de funcionamiento del capitalismo en un periodo histórico determinado más allá de las políticas económicas que se puedan establecer, entendiendo que estas funcionan como alicientes del capitalismo.

Esta transformación de la forma productiva del capitalismo ha generado bastante campo de estudio y con ello la necesidad de repensar algunas categorías como la de “imperialismo” y “dependencia”. Lo cual estamos intentando realizar al acercarnos a la realidad concreta del funcionamiento actual del capitalismo.²²

En términos generales, una de las salidas a la crisis y que fue reseñada por Mandel (1980) es la tras-nacionalización del capital, entendido como la transferencia de actividades productivas entre países, siempre con el objetivo de revertir la caída en la TG. El actor principal es la empresa transnacional que tomará una importancia creciente. Sobre todo, diseminará los procesos de producción y distribución a nivel mundial, pero manteniendo aquellas actividades de mayor rentabilidad en las casas matrices, en la sección siguiente observaremos su importancia.

²² Es clara la necesidad de esta tarea tal y como lo expresa Boron (2003: 10): ‘Por una parte, porque las deficiencias de los análisis convencionales de la izquierda en relación a las transformaciones experimentadas por el imperialismo en el último cuarto de siglo eran inocultables y exigían una urgente actualización’.

1.4 Aumento de importancia de la empresa transnacional en el capitalismo contemporáneo.

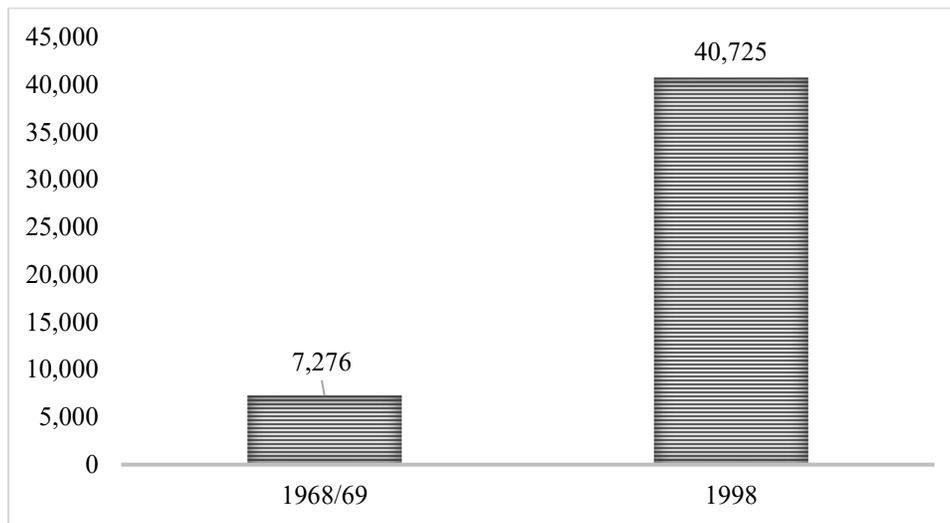
Derivado de la baja rentabilidad en el plano nacional. El sector empresarial empezó a dar muestras de reacción para contrarrestar la situación. Se observó entonces una mayor actividad internacional en el plano del comercio y de las inversiones directas, buscando establecer los procesos productivos fuera de los países centrales (Fanjzylber, 1980).

Estudios del momento indicaban que las empresas transnacionales reunían cerca del 15% del Producto Interno Bruto, y las estimaciones posteriores indicaban que, de mantenerse las mismas tasas de crecimiento, para el año 2000 producirían más de la mitad de los productos y servicios del mundo (Vuskovic, 1975). La empresa transnacional tomaría un lugar muy importante en la definición del capitalismo contemporáneo en tanto que determinaría los niveles de producción y consumo mundiales, además de establecer relaciones con sus filiales en los países dependientes de carácter jerárquico, es decir:

‘Su significación es clara; quiere decir que una parte ya muy importante y además rápidamente creciente, de las corrientes del comercio, de su magnitud, de su composición, de su procedencia y destino, y hasta de sus precios, es decidida al interior de las empresas transnacionales’ (Vuskovic, *Ibíd*: 14).

El volumen de crecimiento de las inversiones realizadas por las transnacionales es tal que para 2007, la IED había alcanzado un valor equivalente a 137 veces el de 1970 (Garay, 2012). A su vez, para 1970 existían cerca de 7,000 empresas de carácter transnacional, mientras que para 1998 el número ascendía a 40, 725; según estimaciones recientes, este número aumentó a 111, 000 (OMC, 2014).

Gráfico 4. Número de empresas transnacionales, 1968/69 y 1998



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD (1999)

En América Latina, debido a la crisis de los ochenta, la IED empezó a cobrar más relevancia cuando el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) propugnaron las medidas sintetizadas en el Consenso de Washington. La IED se convirtió en una de las principales fuentes de financiamiento de los países que al verse envueltos en grandes deudas empezaron a dejar una mayor participación al capital extranjero.

Esto se puede ver de mejor manera en el cuadro 3 y gráfico 5, ahí es posible observar que en la década de los ochenta, la IED se mantiene en un nivel casi neutro, con ligeras variaciones, pero sin registrar cambios notables. Es a partir de la década de los noventa que se puede registrar un cambio de tendencia sobre todo muy marcado en el caso de Brasil seguido por Argentina y México. Los demás países incluidos no presentan saltos cualitativamente significativos, pero si muestran una tendencia al alza. Esto se explica principalmente porque tanto Argentina, Brasil y México son las economías de mayor desarrollo de la región, pero sobre todo porque ellos eran los que tenían un aparato industrial resultante del periodo anterior a la apertura de sus economías.

Pero no debemos caer en interpretaciones ingenuas, esto no llevó a un mejor desempeño económico ni social. Por su misma naturaleza, ya que busca el acceso a recursos naturales,

mano de obra de bajo coste y acceso a mercados en crecimiento, la IED contiene una incoherencia con lo postulado por el discurso neoliberal, en donde se exalta el potencial de generar empleo, aumentar la productividad, transferir conocimientos especializados y tecnologías. Dicha contradicción es evidente, que incluso, y realizando una autocrítica, la secretaria de la CEPAL, Alicia Bárcena, llegó a afirmar: ‘Se ha vuelto un mantra decir que la IED es importante porque va a generar empleo y que va a hacer partícipe a la población de los frutos del crecimiento’ (Citado en González, (2014)). La experiencia demuestra que esto no concuerda tampoco con la realidad, ya que, por ejemplo, en Perú, la reestructuración del sector de la telefonía en pro de la privatización y entrega a empresas extranjeras, llevó al despido de 9, 000 trabajadores entre 1994 y 2001.

Al contrario de lo que se postula, la empresa transnacional concentra y domina el desarrollo tecnológico. Ella decide si transfiere o no, vía licencias u otros procedimientos, la tecnología adquirida durante el proceso de investigación que se realiza en los centros. Sin duda, limita y condiciona los equipos e insumos que ella utiliza con el fin de evitar que se usen como medio de competencia en el mercado mundial. Lo que queda para los países receptores de sus inversiones, países dependientes, es la utilización muchas veces de tecnología ya superada en las casas matrices afectando con ello la producción interna, lo cual es claro, no les interesa. Lo que hacen no es otra cosa que la generación de ganancias extraordinarias por medio de ventajas tecnológicas.

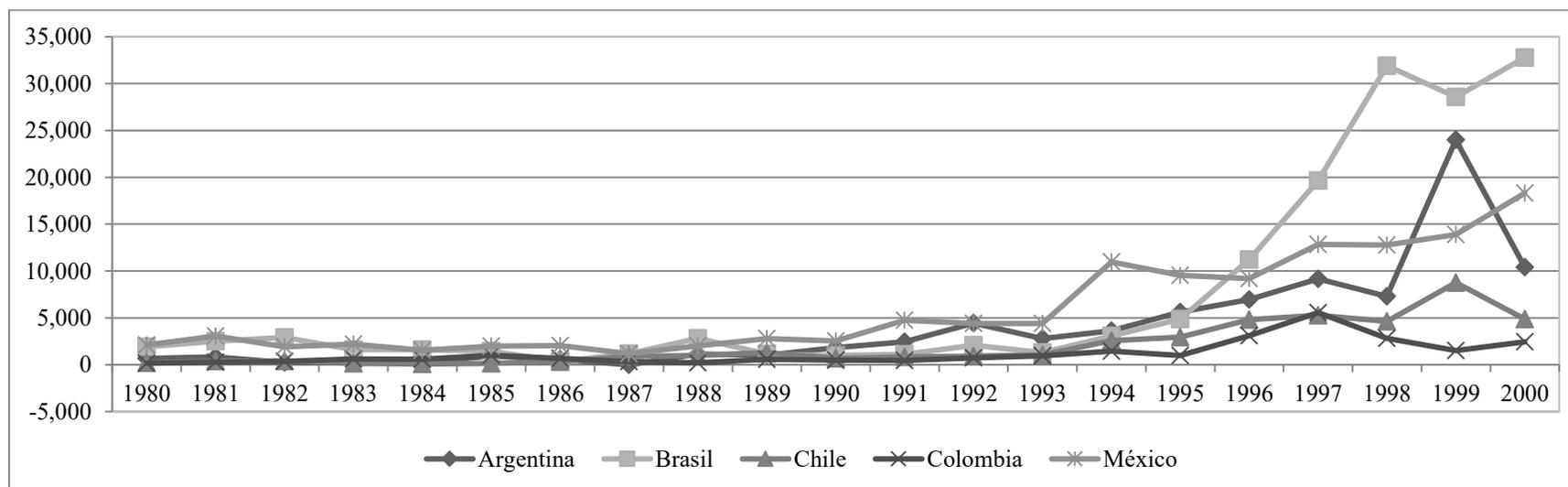
Destacamos esto en nuestra tesis porque es vital comprender la importancia que ha adquirido en las últimas décadas la empresa transnacional. Esto porque será lo que defina el carácter de la dependencia.

Cuadro 3. Evolución de la IED en países seleccionados, 1980-2000
(Millones de dólares)

País/Año	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Argentina	678	837	227	185	268	919	574	-19	1,147	1,028	1,836	2,439	4,431	2,793	3,635	5,609	6,949	9,160	7,291	23,988	10,418
Brasil	1,911	2,520	2,910	1,609	1,594	1,441	345	1,169	2,804	1,131	989	1,103	2,061	1,292	3,072	4,859	11,200	19,650	31,913	28,576	32,779
Chile	213	383	401	135	78	144	316	891	968	1,284	661	823	936	1,034	2,582	2,957	4,815	5,271	4,628	8,761	4,860
Colombia	157	265	366	618	584	1,023	674	319	203	576	500	457	729	959	1,447	968	3,112	5,562	2,829	1,508	2,436
México	2,090	3,078	1,901	2,192	1,542	1,984	2,036	1,184	2,011	2,785	2,549	4,742	4,393	4,389	10,973	9,526	9,186	12,830	12,757	13,881	18,312

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALSTAT (2016)

Gráfico 5. Evolución de la IED en países seleccionados, 1980-2000
(Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALSTAT (2016)

Como hemos visto las últimas 4 décadas del siglo XX han visto incrementar los flujos de comercio y los de inversiones. Pero, lo que queremos recalcar es la articulación global de los esfuerzos productivos en distintas partes del mundo, es decir, una NDIT en manufactura, agricultura, tecnología, etc. Y es vital porque es de esta NDIT que se derivarán las posiciones centrales y periféricas en la que se insertarán los países a nivel global.

1.5 Centro y periferia: discusión latente.

Es imposible dejar de hablar de centro y periferia en la etapa actual del capitalismo a pesar de que existan voces argumentando que tal distinción se ha desdibujado (Kearney, 1995).

Tal vez esto se deba a que su consideración parta del hecho de que, en efecto, los intercambios comerciales han evolucionado tornando con ello un poco difícil realizar una caracterización de centro y periferia, especialmente en las últimas décadas. Peinado (2011) señala con justa razón que aquella vieja concepción centro/periferia en donde los países periféricos/dependientes se caracterizarían por sus exportaciones basadas en materias primas ya no opera en la globalización, sobre todo en un contexto donde las exportaciones manufactureras van aumentando en los llamados “nuevos países industriales”. A esta visión él la bautiza como “comercialista” debido a su énfasis en el contenido de comercio exterior.

De primer momento pareciera que aquella opinión representante nada más de la idea que está en contra de la visión centro/periferia tendrían razón al afirmar que ya no existe ese mundo dependiente/periférico, y en cambio lo que existe ahora es un mundo en igualdad de condiciones “interdependiente”. La evidencia a favor que sustenta sus opiniones, a saber, que el contenido de productos manufacturados en las exportaciones de aquellos países otrora “subdesarrollados” no permite calificar ni considerarlos “periféricos” o “dependientes” en el sentido clásico de la palabra. Pero ello no sucede para todos, por ejemplo, la mayor parte de las relaciones entre economías latinoamericanas con China se encuentran dominadas por ese esquema de proveedores de bienes primarios. Lo mismo sucede si consideramos a África de donde China obtiene productos como el petróleo, así lo señala Salama (2014: 9)

las provenientes de África y de América Latina se concentran en materias primas, mientras que las exportaciones de China se componen principalmente de productos manufacturados. Así, se identifica una vez más la antigua especialización internacional, fuente de relaciones de dominación.

Sin embargo, como bien apuntan Osorio (2009) y Peinado (*ibíd*), si hacemos énfasis en el cómo se produce, ese es el lugar en donde hay que enfocar toda nuestra atención, y es allí donde la teoría de la dependencia cobra toda su vigencia, sobre todo en su vertiente marxista.²³ Al superar la visión “comercialista” podemos darnos cuenta e incluso aceptar que la estructura comercial de algunos países dependientes va cambiando e incluso abandonan a primera vista el clásico patrón de productores de materias primas, pero como hemos visto esto último debe ser abordado ya en casos específicos.

Resultado de esta visión que creía superados los escollos del subdesarrollo y basado sobre todo en el éxito de los tigres asiáticos se procedió a hacer recomendaciones de política económica en todo el mundo. Debemos de hacernos bastantes cuestionamientos ante este supuesto mejoramiento de las condiciones periféricos/dependientes. Tales avances no se han traducido en una transformación de las condiciones “clásicas” de pobreza que le es inherente a una economía dependiente. Tal como muestra el cuadro 4, el centro sigue concentrando la riqueza – ¿y eso no es ya de entrada condición suficiente para rechazar dicha superación de la TMD? –, si bien es cierto la concentración ha tenido una reducción pues de tener en 1975 el 72.2% de la participación en el PIB mundial, pasó a 61.4% en 2000, sigue manteniendo más del 50%. Cosa contraria, la periferia se mantiene por debajo del 40% cuyo principal destino está contenido en Asia. Por otro lado, el PIB per capita se encuentra prácticamente estancado alrededor del 10%.

²³ Es la TMD la única que se pregunta en ese sentido y se dirige hacia el análisis de la base económica mientras que las demás escuelas se dirigen sea a la superestructura, es decir, a una explicación política o cultural de la dependencia, a su vez otras escuelas lo enfocan desde el aspecto de la circulación puramente como la CEPAL.

Cuadro 4. Participación en el PIB Mundial
(precios constantes de 1995)

	1975	1980	1990	2000
Mundo	100	100	100	100
Centro	72.2	70.7	67.0	61.4
Periferia*	27.8	29.3	32.1	38.6
América Periférica	9.8	10.3	8.4	8.3
América Andina	1.9	1.9	1.6	1.4
Caribe	0.1	0.1	0.1	0.1
Cono Sur	5.1	5.6	4.4	4.4
México y Centroamérica	2.4	2.8	2.4	2.4
Asia y Oceanía	11.0	11.9	17.0	24.0
Asia del Este y Pacífico	2.4	2.8	3.4	3.7
Sur de Asia	4.4	4.4	5.6	6.6
China	3.2	3.5	6.1	11.3
Tigres	1.0	1.2	1.9	2.5
Euráfrica	7.3	7.1	6.7	6.3
África Subsahariana	2.6	2.5	2.1	1.9
Aria y Europa central	1.5	1.4	1.6	1.5
Oriente Medio y Norte de África	3.2	3.2	3.0	3.0

*El autor considera periferia a todos los países excepto los miembros originarios de la OCDE (Europa Occidental, Australia, Nueva Zelanda y Japón).

Fuente: (Arceo, 2005: 33)

Cuadro 5. PIB per cápita en porcentaje del PIB per cápita del centro
(paridad de poder de compra y dólares de 1995)

	1975	1980	1990	2000
Mundo	29.6	28.6	26.5	27.1
Centro	100	100	100	100
Periferia*	10.5	10.5	10.4	12.5
América Periférica	31.5	31.1	23.6	23.2
América Andina	29.3	26.9	19.8	17.7
Caribe	25.5	22.5	18.7	17.4
Cono Sur	33.8	35	25.3	25.7
México y Centroamérica	29.2	31.2	23.7	23.6
Asia y Oceanía	5.6	5.8	7.6	11
Asia del Este y Pacífico	10.3	11.4	12.6	13.6
Sur de Asia	5.7	5.3	5.9	6.9
China	3.5	3.8	6.3	12.4
Tigres	24.2	28.8	44	58.5
Euráfrica	18.5	16.6	13	11.7
África Subsahariana	12.1	10.6	7.5	6.1
Aria y Europa central	30.3	28	27.5	27.1
Oriente Medio y Norte de África	24.6	22.4	17.4	16.8

*El autor considera periferia a todos los países excepto los miembros originarios de la OCDE (Europa Occidental, Australia, Nueva Zelanda y Japón).

Fuente: (Arceo, 2005: 34)

El éxito relativo alcanzado por los Nuevos Países Industrializados (NPI) supuestamente otorgaría veracidad a la tesis del mercado, ya que en ellos las tasas de crecimiento del PIB fueron mayores a años anteriores permitiendo considerar que en efecto, es posible el crecimiento dentro del capitalismo y con ello alcanzar el desarrollo. Cuestionaba sin duda las ideas acerca de la estructura centro periferia y de la dependencia. Pero, Peinado (2000) recalca que con todo siguen siendo periferia o, mejor dicho, se debería empezar a considerar la categoría “semiperiferia” en la cual se englobaran a todos aquellos países que, si bien no encajan como productores de bienes primarios, tampoco son centros, debido a que no controlan la producción sino son meros participantes. En nuestra opinión ambos son dependientes ya que participan de la valorización de los centros capitalistas y se encuentran sometidos a una jerarquía que les es externa.

Esta dualidad existente en los países dependientes representa más bien dos casos de integración a la economía mundial. El primero, bastante conocido es el viejo esquema Centro/Periferia basado en recursos naturales del cual existen hoy todavía países que se encuentran bajo él, y el otro, llamado “semiperiferia” pero que en realidad responde a lo que en la literatura en inglés se ha llamado “International Fragmentation of Production (IFP)” y en español “deslocalización productiva”, ambos términos aluden a la segmentación y traslado de fases de la producción desde los países centrales hacia los dependientes, siempre manteniendo perfiles de ensamblaje o de industrias con bajo valor agregado. En la siguiente sección, nos acercaremos más al fenómeno.

1.6 Nueva división internacional del trabajo.

Frobel, Henrichs y Kreye (1978) identificaban a finales de los setenta la transferencia de procesos productivos a otras partes del mundo, en especial a los países subdesarrollados. Insistían que este proceso debería interpretarse como una consecuencia del desarrollo histórico de la economía mundial capitalista y no como resultado de una política económica del momento.

Entre los factores que facilitaron dicho cambio, en primer lugar, fue la aparición de una reserva mundial de trabajadores debido a la destrucción de la agricultura tradicional que estaba sucediendo, sobre todo en naciones de tercer mundo. A su vez, la particularidad

de que los salarios en estos países eran mucho menores que en los países de origen daba mayor atracción a la inversión. Otro factor que estaba en juego era la jornada laboral, mucho más extensa en estos países, y, además, con una semana laboral más larga. A eso se añadía que los contratos existentes en naciones pobres se podían evadir de manera sencilla, o en su defecto ni siquiera existían, con ello la fuerza de trabajo no tenía poder de negociación y por lo tanto podía ser reemplazada de manera constante generando un ejército de reserva en constante expansión.

Posteriormente, la UNCTAD (1999) también reconocería el proceso y señalaría tres elementos clave dentro de los cambios en el contexto global del desarrollo.

- 1) La creación y difusión del conocimiento, no sólo entendido como conocimiento técnico (investigación, diseño, ingeniería de procesos) sino también como organización y administración,
- 2) El acortamiento de las distancias derivado del progreso en el transporte y las comunicaciones se manifiestan en una mayor presión competitiva llevando a las empresas a una reestructuración y,
- 3) Cambios en las políticas y actitudes ya que muchos países se han orientado hacia el modelo de mercado, por ejemplo, si en el pasado las empresas transnacionales eran vistas como parte del problema en el presente son tomadas como parte de la solución.²⁴

En efecto, los avances tecnológicos y abaratamiento de los transportes permitieron por primera vez la localización de plantas industriales en otros países a un menor costo. Pero lo que trasladaron no fue el proceso completo de producción sino partes del mismo. En otras palabras, segmentaron los procesos productivos en sectores como el textil, confección, electrónica, automotriz, calzado y juguetes (Fernandez-Otheo, Labrador y Myro, 2007). La dirección de las plantas, el control del proceso productivo se realiza desde las casas matrices derivado del progreso de las telecomunicaciones haciendo posible saltar la ubicación y la distancia geográfica como nunca en la historia. Lo que se deja a las naciones dependientes es simplemente tareas de ensamblaje, pero

²⁴ La UNCTAD no tiene reparos en mencionar que la apertura forma parte de los programas condicionados de ajuste promovidos por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial (BM) y que son promovidos por la ayuda internacional (1999:152). A su vez, la importancia de esta reestructuración productiva a nivel mundial tiene como consecuencia que dichas inversiones sean consideradas cruciales para el desarrollo.

no de diseño, ni tampoco de investigación y desarrollo (ID); dichas tareas son las que generan mayor valor y no son compartidas ni transferidas, sino que se retienen en lugares geográficos bien definidos, lo que explica la alta concentración del ingreso en unos países en detrimento de otros. En los países dependientes, al contrario, la característica es la coexistencia de empresas muchas veces subsidiarias de grandes compañías extranjeras en un esquema de sub-contratatación, es decir, se vuelven los talleres de la producción mundial. Derivado de tal situación en la fragmentación, las cadenas productivas internas de los países dependientes se destruyen ya que las empresas trasnacionales traen de fuera mucho de los componentes dejando de lado componentes nacionales. Con ello el consumo interno tampoco tiene un papel preponderante en la realización de la mercancía porque es el mercado mundial en donde se logran las ventas y los beneficios, por ejemplo, para el 2008, el 48% del ingreso de las 500 compañías estadounidenses más importantes provenían del exterior (De la fuente, 2012).

Este fenómeno se da en el marco de una competencia monopolística creciente, las empresas capitalistas de carácter transnacional tienen que invertir grandes cantidades de recursos en innovación y generación de conocimiento puesto que la obsolescencia también es un factor importante, por ejemplo, entre 25 y 30% de los bienes de capital se vuelven obsoletos con cada generación nueva de semiconductores (Minian, 2009b). Esto da como resultado la necesidad de concentrar las tareas y no ceder los elementos básicos, ya que si lo hicieran no podrían mantener su hegemonía global.

Esta fragmentación es considerada el pilar de la globalización (Puyana y Romero, 2005; Arndt y Kierzkowski, 2001). Una de las características importantes es que permite entender la vinculación de las naciones en el contexto actual y el carácter del comercio internacional que ha dejado de expresarse en términos de productos finales y ahora ha pasado a manejarse en productos intermedios.

Es en este marco que puede entenderse que desde mediados de los ochenta, junto a las reformas orientadas hacia el mercado, muchas naciones en todas las regiones y que anteriormente mantenían restricciones y controles sobre la inversión extranjera directa realizaron cambios a favor de ella (véase cuadro 6). Por ejemplo, en 1998, 60 países introdujeron algún cambio en sus regulaciones sobre la inversión extranjera, y entre todos realizaron 136 cambios favorables, pero sólo 9 cambios no favorables.

Cuadro 6. Cambios en la regulación nacional, 1991-1998.

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Número de países que introdujeron cambios en las regulaciones a la inversión extranjera	35	43	57	49	64	65	76	60
Número de cambios en la regulación favorables a la inversión extranjera ^a	80	79	101	108	106	98	135	136
Número de cambios en la regulación no favorables a la inversión extranjera ^b	2	-	1	2	6	16	16	9

^aIncluyen cambios hacia el fortalecimiento del mercado, así como el incremento de incentivos

^bIncluyen cambios dirigidos hacia el control y reducción de incentivos

Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD (1999)

La apertura de los mercados creó oportunidades geográficas para las empresas transnacionales pues brindaron acceso a recursos tangibles e intangibles. Las firmas tienen un abanico de posibilidades (Inversión, comercio, subcontratación, franquicias y otros).

En el caso del mundo del trabajo, al descomponer los procesos productivos fue posible adiestrar a la fuerza de trabajo no capacitada en términos de menor tiempo ya que sólo tiene que realizar operaciones fragmentadas. Con ello, se puede sustituir a los trabajadores capacitados con altos salarios, por otros con poca capacitación y a un pago mucho menor. De hecho, el costo laboral es uno de los elementos más importantes que explican la fragmentación, claro, ello no deja de lado los demás factores como los recursos naturales o una política económica favorable como elementos a considerar. Por ejemplo, en el estudio realizado por Görg y Geishecker (2004) quienes utilizan técnica econométrica, encuentran que la variable “salario”, es sumamente significativa para explicar la fragmentación. Encuentran también que los salarios más altos se ven beneficiados por el fenómeno. ¿Esto contradice entonces lo dicho hasta ahora sobre que el salario más bajo es un atractivo para la deslocalización? Creemos que no, más bien son dos caras del mismo proceso. Un salario más alto significa (no en todos los casos), una fuerza de trabajo con más capacidades y mayor formación que la fuerza de trabajo promedio. Pero una fuerza de trabajo con ese nivel no se encuentra en todos lados, al contrario, también es evidente que a nivel mundial existe una disparidad en el nivel de desarrollo de la clase trabajadora. Y ello nos señala la existencia de trabajadores con nivel arriba del promedio, y que también están ubicados en áreas geográficas definidas,

el resultado es que el centro y la periferia se ven reforzados y la lucha de la clase trabajadora se torna irremediabilmente internacional. Ello nos da idea del por qué el factor trabajo es el único que no se ha “liberalizado” como el comercio o el flujo de inversiones. También, nos muestra la apuesta que se da en los países dependientes por la educación como un intento de escalar en los procesos productivos.

Cabe mencionar que existen distintas divergencias entre los autores que analizan el proceso de fragmentación y relocalización de la producción. Por ejemplo, para Minian (2009a) los elementos que explicarían este proceso son a) aumentos en los costos de producción, b) avances tecnológicos que redujeron los costos en las transacciones internacionales y c) correspondencia entre la organización de las corporaciones multinacionales y las estrategias de los países emergentes. Pero ello olvida el hecho de la acumulación capitalista y la crisis de los años setenta que para nosotros es el elemento central que explica los cambios aquí explicados. Sin embargo, este tipo de análisis nos sirve de ejemplo, en tanto nos muestra que no se toma en cuenta la perspectiva de la acumulación capitalista. Es decir, no están considerados los elementos estructurales del fenómeno y por ello pareciera que la tendencia del último cuarto del siglo XX apareció de la nada, o se vincula solamente con un factor, como el cambio tecnológico.

1.7 Conclusiones al primer capítulo.

Como conclusiones de este primer capítulo tenemos que la crisis de los 70 se debió al agotamiento del modelo de acumulación capitalista sostenido hasta el momento y no del fallo de las políticas keynesianas. La TG, indicador que expresa mejor este hecho muestra una tendencia decreciente para los países centrales y según Maito (2014) también para los periféricos. Algunos autores señalan este hecho como punto de quiebre, pero enfatizan sólo una dimensión del neoliberalismo, la de política económica.

El advenimiento del neo-liberalismo en el mundo no fue sino la respuesta para contrarrestar la caída en la TG. En concordancia con ello, y debido a una serie de factores como el mejoramiento de las telecomunicaciones y el abaratamiento de los costos de transporte, las empresas transnacionales comenzaron a transferir partes del proceso de producción a otros países con menores costos salariales y políticas

favorables a la IED. Esto no es otra cosa que una Nueva División Internacional del Trabajo que sugiere nuevas formas de dependencia.

Para algunos países la forma en que lograron insertarse sugiere la aparente superación del esquema de proveedor de materias primas. Pero ello no es así en cuanto a que el control y las actividades de alta generación de valor se encuentran fuera del alcance de los países pobres. Ello, denota la necesidad de estudiar el desenvolvimiento de cada caso específico para observar su inserción en el mercado mundial.

El objetivo del siguiente capítulo es observar la transición del modelo de sustitución de importaciones hacia el modelo guiado por las exportaciones en México.

Capítulo 2. La transición en México hacia un nuevo patrón de acumulación: De la sustitución de importaciones al patrón de especialización productiva.

Después de haber analizado en líneas generales los cambios en el capitalismo mundial pasamos ahora a observar la transición que se hizo en México hacia lo que sería un nuevo patrón de reproducción de capital. El anterior sería lo que la historiografía económica tradicional denominó como el modelo de sustitución de importaciones (ISI). Dicho modelo entraría en crisis en la década de los ochenta, y es en esa década donde se estarían realizando las reformas necesarias para la entrada en funcionamiento del nuevo cuya base es el sector externo.

Por ello este capítulo hace un recuento de lo que significó la ISI para América Latina y en especial para México, posteriormente la mirada se dirigirá hacia la crisis del modelo, y, por último, nos enfocaremos hacia las políticas económicas que se tomaron y que desembocaron en una nueva estructura económica. La intención entonces es dar una mirada panorámica sobre el funcionamiento y el agotamiento del modelo ISI para ver los cauces que toma la economía mexicana en la década de los 80.

2.1 El modelo de industrialización por sustitución de importaciones.

Derivado de la crisis de 1930 y su impacto a nivel mundial, la mayoría de economías latinoamericanas se volcaron al desarrollo de una industria propia y con ello el aumento de la importancia del mercado interno. Por ejemplo, para México en 1940 cerca de dos tercios de la población dependía de la agricultura (Valle, 2011). Bambirra (1999: 42) observará en su momento que el contexto mundial:

...se agudizará cuando, debido a coyunturas internacionales como las generadas por la guerra europea del 14 al 18, por la crisis del capitalismo mundial que empieza en el 29, y posteriormente, por la Segunda Guerra Mundial, que empieza en el 39, se generan estímulos a la instalación de nuevas industrias a través del proceso de sustitución de importaciones.

En ese momento, en el plano teórico, el estructuralismo latinoamericano fue la concreción de los intereses de la incipiente clase industrial burguesa, pues necesitaba de una política económica desde el Estado que promoviera la industrialización. Como

reconoce FitzGerald (1998), la teoría estructuralista surge de la experiencia de los distintos gobiernos latinoamericanos que, al ver desplomarse sus importaciones, comenzaron a tomar medidas para responder al choque externo. Teóricamente, con el paso del tiempo se daría una expansión manufacturera basada en los mercados internos para posteriormente continuar con exportaciones de productos de uso intensivo en mano de obra. La raíz de esta idea sería el papel que en el momento tenía Estados Unidos como proveedor estratégico en la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, cuando se bloqueó la creación de la Organización Mundial del Comercio y se alzaron las barreras proteccionistas en Estados Unidos en la conferencia de la Habana en 1947, esa estrategia parecía perder significado.

Las principales justificaciones para la industrialización sustitutiva se empezaron a plantear entonces en tres planos. Primero, como una restricción externa al crecimiento derivado de la caída en la relación de precios del intercambio para los productos primarios y también las barreras al acceso a los mercados para las manufacturas. Segundo, la necesidad social de crear empleo suficiente que absorbiera la fuerza de trabajo en constante crecimiento. Y tercero, la industrialización por medio del Estado fue vista como la única forma de generar progreso económico en un menor tiempo. En conjunto eran las consideraciones que llevaron a la formulación de políticas que buscaban la transformación de América Latina, ‘era la fórmula para superar la pobreza y revertir la distancia creciente entre el centro y la periferia (Bielschowsky, 2009: 175).

La TMD también lo analizará y observará sus límites.²⁵ En concreto, siguiendo la periodización propuesta en nuestro marco teórico, este periodo lo llamarán “patrón de industrialización diversificada” (Osorio, 2009; Sotelo, 2014b). De ahora en adelante nos referiremos a él de esa forma.

2.2 El patrón de industrialización diversificada en México.

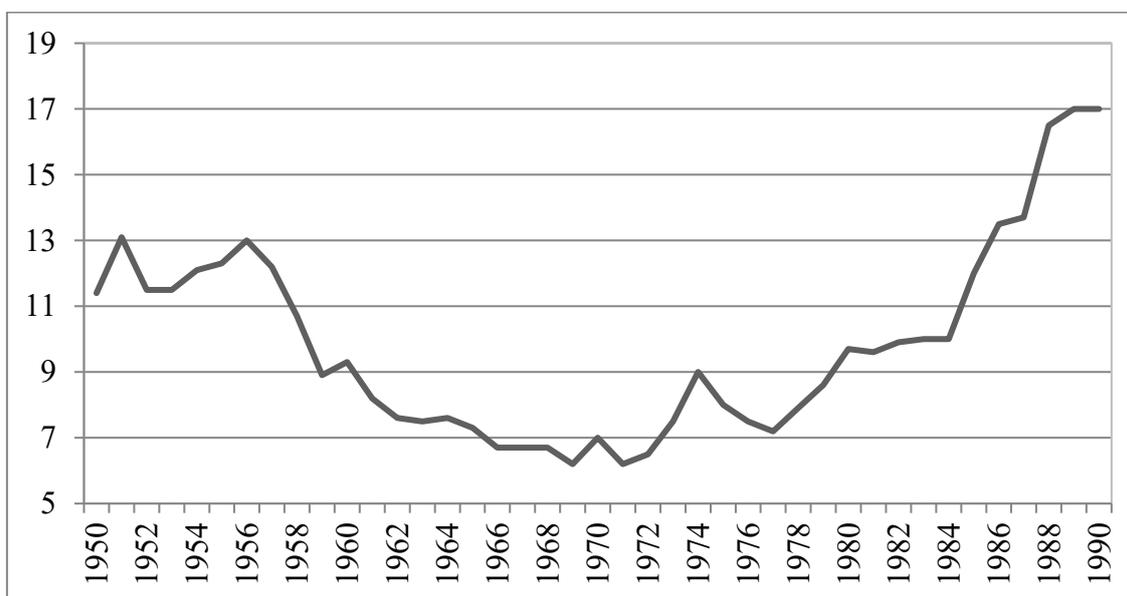
Uno de los elementos centrales del periodo fue el proteccionismo como política pública desde el Estado. Existía, por ejemplo, una fuerte regulación sobre las inversiones

²⁵ Hablando sobre el estructuralismo el mismo Marini (1994: 141) diría: ‘La verdad, es que captando correctamente el fenómeno [...] lo interpretaba mal’.

extranjeras que las limitaban hacia ciertos sectores. Otras las obligaban a asociarse con el capital nacional y sólo les permitían el acceso del 10% al 49% en ciertas ramas (Herrera, Vázquez y Escobedo, 2014). Otros elementos de la política económica fueron, limitaciones a las importaciones, exigencia de contenido nacional para la producción, estímulos a la inversión productiva. En México, la tasa arancelaria fue de las menores de la región trasladando la protección a otros instrumentos como las cuotas de importación. Aun así, las tasas que se mantenían eran altas, cercanas al 60% en promedio, superando a la Comunidad Económica Europea (CEE) en la que para el momento eran de 13% en promedio (Bulmer-Thomas, 1998).

La idea con ello era reducir la dependencia externa, sobre todo, a lo que atañe en importaciones de bienes de consumo y de capital. De tal forma que de 1950 a 1972, las importaciones tuvieron una tendencia a la baja. En efecto, operaba la *sustitución de importaciones* (véase gráfico 1). En esa política el fin era proteger el desarrollo de una industria nacional y de una burguesía dependiente.

Gráfico 1. Importaciones totales de México, 1950-1990
(% con respecto al PIB)



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI (2000).

Entre 1940 y 1980, la transformación de la economía y la sociedad fue notable. La economía mexicana creció en ese periodo a un ritmo de 6.4% anual y el PIB per capita a 3.2% al año. La industria manufacturera se convirtió en motor del crecimiento registrando entre 1945 una tasa de incremento del 7.4% al año, incluso, para el periodo 1957-1970 se aceleró pues creció a razón de 8.9% anual (Moreno Brid y Ros, 2004).

El cuadro 1 nos da una idea de la importancia que llegó a tener el sector industrial si lo observamos en términos de empleo. En la década de los sesenta y setenta, este llega a aumentar sobre todo en detrimento de las actividades agrícolas. El sector agrícola funcionó como proveedor de esa fuerza de trabajo que se necesitaba ante la expansión industrial del momento y como medio de obtención de divisas del exterior. El sector terciario tiene un crecimiento importante sobre todo resultado del crecimiento de los transportes, las tareas del gobierno y otros elementos considerados en esa clasificación pero que son propios al crecimiento industrial del periodo.

Cuadro 1. Distribución del empleo en México por sectores de la economía, 1950-1980
(% del empleo total)

Sector/Década	1950	1960	1970	1980
Primario	58	54	39	26
Secundario	16	19	23	21
Terciario	21	26	32	24

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI (2000).

De país agrario, México se transformó en una sociedad incipientemente industrial. La población se expandió notablemente en las zonas urbanas. La tasa de alfabetización se duplicó debido al aumento en la escolaridad. La esperanza de vida también se modificó mejorando notablemente, pues en 1930 esta era de 33 años pasando a ser de 65 años para 1980. A pesar de ello, la distribución del crecimiento no fue equitativa, al final del periodo, 20% de la población percibía más del 50% del ingreso disponible y en algunas mediciones el 63% vivía en pobreza (Hernández, 1990). Los problemas de pobreza y desigualdad siguieron siendo persistentes. Al respecto sobre el periodo concluiría Angus

Maddison que, 'México es un país de profunda desigualdad' (citado en Guillen, 2013: 38).

Con todo y las regulaciones existentes, las políticas proteccionistas fueron aprovechadas por empresas transnacionales que se beneficiaron de la protección y terminaron por liderar el proceso de acumulación de capital y la industrialización. Cálculos situaban en 35% la participación de empresas extranjeras en la producción industrial a inicios de 1970; además, el capital extranjero se concentraba en las ramas más dinámicas de la economía mexicana (Fajnzylber y Martínez, 1976).

Esto ocurrió debido a que el sector privado nacional carecía de las tecnologías requeridas para actividades industriales avanzadas, sobre todo, aquellas que permitirían avanzar al patrón de industrialización a la producción de bienes de consumo duradero, bienes intermedios y de capital.

El gobierno por su parte, había reservado muchos sectores como la banca, el petróleo, los seguros y transportes al capital nacional. Pero, alentó a las empresas transnacionales a invertir en las manufacturas, situación que se complicó al principio por los rencores heredados de la nacionalización del petróleo en 1938. Por otro lado, La ley para promover la inversión nacional y regular la inversión extranjera publicada en 1973 era bastante vaga, pues si bien existía un tope de 49% como regla general, se podía ir más allá de este monto. Incluso, las empresas maquiladoras podían constituirse hasta con un 100% de capital extranjero (García, 1979).

Estas empresas extranjeras, eran en su mayoría de capital estadounidense, 170 para 1970. Fueron invitadas principalmente por la tecnología que poseían y la habilidad de mercadotecnia y acceso al financiamiento. Todo ello, sin reducir la intervención del Estado.

La industrialización se convirtió entonces en un arma de doble filo y caballo de Troya de las empresas transnacionales que abordaron la economía nacional, sobre todo porque era un mercado cautivo con atractivas tasas de ganancia. Las altas tasas y cuotas de importación impedían la entrada de productos del exterior, pero a la vez, protegían a los inversores extranjeros que ya habían logrado penetrar en la economía. Las industrias en las que se concentraron fueron la industria química, productos de caucho, tabacalera, maquinaria no eléctrica, equipo de transporte y maquinaria eléctrica (García, *ibíd*). Un

elemento a destacar es que fueron incapaces de generar volúmenes significativos de exportaciones. Las filiales que operaban en el sector manufacturero mexicano exportaban sólo entre el 10% y 11% de lo que producían (Carillo, Mortimore y Alonso, 1998). En otras palabras, tuvieron el mismo comportamiento de las empresas nacionales al no generar una base competitiva interna, ni tampoco un encadenamiento al interior, y basarse más en la búsqueda de rentas que proporcionaba el proteccionismo.

Los datos disponibles sobre ingresos y egresos de la IED muestran que, a pesar de no tener una vocación exportadora, si obtenían ganancias significativas. El cuadro 2 muestra la tendencia de la época hasta 1976, año en que se entra en una recesión y la misma IED se ve afectada por este suceso.

Cuadro 2. Inversión extranjera directa en México por año, 1970-1976.
(millones de dólares)

Año	INGRESOS por nuevas inversiones	EGRESOS Intereses, dividendos y otros pagos	Saldo, por inversiones extranjeras directas
1970	196.6	345.8	-149.2
1971	196.1	381.1	-185.0
1972	214.9	451.6	-236.7
1973	286.9	528.4	-241.5
1974	362.2	633.7	-271.5
1975	362.3	699.0	-336.7
1976	330.6	681.6	-351.0
Total	1949.6	3721.2	-1771.6

Fuente: Elaboración propia con datos García (1979).

Todo ello fortalecía los mecanismos de la dependencia que se trataron de superar con la industrialización, pero que al final no se logró realizar. En realidad, ‘... las barreras proteccionistas, que fueron originalmente creadas para defender los intereses de las industrias nacionales, se vuelvan en favor de los intereses de las sucursales extranjeras [...] y frustran las posibilidades de desarrollo autónomo’ (Bambirra, *op. cit.*: 104).

En opinión de Sotelo (2014), la industrialización selló la dependencia estructural al quedar subordinada a la economía norteamericana en el caso mexicano. A pesar de los

logros y los relativos éxitos, en el país no se logró erradicar la dependencia y el atraso económico derivado de esa condición.

2.3 Crisis del patrón de industrialización diversificada.

La crisis de este patrón en su momento fue identificada bajo diferentes perspectivas que le otorgaron elementos particulares, algunas penetraron más que otras en su análisis del fenómeno. Entre ellas, destacan, aunque no optemos por ella como forma de explicación, la que ligó el agotamiento simplemente a un mal manejo de la política macroeconómica del Estado (Aspe, 1993; Lustig, 1994)

Tales opiniones sostenían que se había otorgado un excesivo proteccionismo y en consecuencia un mal manejo de la política fiscal y monetaria, lugar donde se ponen el acento, expresado en un continuo aumento de la deuda y varias devaluaciones. También Villareal (1975), representante de la escuela estructuralista tiende a caer en este tipo de interpretaciones. Lo que esta postura olvida es que el tipo de política económica que se lleve a cabo por el Estado se encuentra dentro de los límites de las relaciones sociales de producción históricamente determinadas, y obedecen a ellas en cuanto buscan mantener el proceso de reproducción de capital.

Desde otra perspectiva, ligada a un marxismo tradicional. Se entendió que la crisis era plena expresión de las contradicciones del sistema capitalista mexicano y el indicador principal que lo mostraba, era la tasa de ganancia que iba en descenso (Aguilar, 1979). Pero ello, tampoco nos da una idea clara en cuanto a que reduce todo a una sola determinación, que valga la pena decirlo, aunque es verdad dicha tendencia en el caso mexicano (Maito, 2014 y Rivera, 1986 realizan cálculos para México en esos años) tampoco logra captar los problemas y obstáculos propios que sufrió este patrón de acumulación.²⁶

²⁶ Las variables en Marx son más que agregados puramente cuantitativos, expresan relaciones sociales y sus conflictos. Así, la tasa de ganancia $g = \frac{p'}{c+v}$ muestra que su aumento se realiza en detrimento de la clase obrera. Al tratar de maximizarla, y al entrar en competencia con otros capitales (lucha entre capitalistas) resulta la caída de la misma. Cuando se asume este proceso como dado, se deja de lado el proceso de acumulación mismo. Esto sin duda puede resultar en una crítica a nuestra forma de proceder en el capítulo 1, pero lo que allí nos interesaba destacar eran los resultados antes que las condiciones

Por estas razones, nosotros preferimos la explicación estructural de dicha crisis. La entendemos como crisis del modelo de acumulación imperante en esos momentos, que parte del análisis del análisis marxista, pero sin reducir la explicación a un solo determinante como lo hace aquel marxismo “más tradicional”. Esto es importante ya que existen estudios que corroboran aquellos elementos que contribuyeron a la crisis del mismo son los relativos y los identifican dentro de la estructura productiva y el impacto que tuvo sobre el comportamiento de la productividad laboral y la tasa de ganancia (Molina y Zarate, 2009). En otras palabras, hay una clara determinación entre diversos factores. Como tampoco se trata en esta tesis de realizar un análisis exhaustivo sobre el periodo, tocaremos sólo los puntos esenciales.

En las explicaciones estructurales para la crisis de este momento, se entiende que el sector industrial era clave para modernizar la economía. Ello se realizó con base en excedentes de fuerza de trabajo transferidos desde la agricultura a la industria. El objetivo era la producción de bienes ligeros de escasa elaboración. A partir de 1950, se inicia lo que se considera, la segunda etapa de la industrialización diversificada, pues hasta ese momento los bienes de consumo habían logrado reducir las importaciones y existían industrias de bajo capital y tecnología ya establecidas. En efecto, los coeficientes de importación de las industrias de consumo final eran reducidos para ese momento, cercanos al 9% (Cárdenas, 2003). La protección les permitió crecer y desarrollarse.

La siguiente parte consistía en avanzar hacia la producción de bienes duraderos, intermedios y de capital. Todo esto por medio de la intervención estatal que creaba infraestructura y otorgaba incentivos fiscales y arancelarios. Sin embargo, no se logró avanzar hacia esta fase del proceso. En realidad, la “industrialización” alcanzó con más rapidez a los bienes de consumo e intermedios que a los bienes de capital. Eso evidenciaba que se trataba de una industrialización limitada, superficial y sin vínculos hacia atrás.

Aún más, no parecía estarse llevando a cabo la tarea más difícil de la sustitución de importaciones, la relativa a la producción de bienes de capital y de alta tecnología. En

que las engendraron, por esa razón no entramos en la discusión de la tasa de ganancia. Pero creímos necesario puntualizar el aspecto en este momento.

este plano, las empresas nacionales se dedicaban a la producción de bienes de consumo final e intermedio, mientras que las empresas extranjeras (como vimos) producían los bienes manufacturados más avanzados. Surgió con ello una dependencia de la importación de tecnología la cual necesitaba grandes cantidades de recursos.

En este punto vale recordar el circuito de reproducción de capital que expresa en términos abstractos la dinámica de la acumulación en la sociedad capitalista:

$$D - M \frac{mp}{ft} \dots P \dots M' - D'$$

Al analizar la parte del ciclo $D-mp$ se hace evidente que es necesaria la disponibilidad de equivalente general para asegurar la reproducción ampliada del capital. En otras palabras, y haciendo un análisis de este momento histórico, era necesario contar con recursos financieros (dólares) para garantizar la adquisición de bienes de capital en el exterior. Sobre todo, porque el proceso de industrialización exigía un monto cada vez más grande de bienes de capital.

Tal situación enfrentó varios problemas, en primer lugar, porque el sector agrícola era quien financiaba la entrada de divisas necesarias para la importación de los bienes de capital. Pero de 1940 a 1970 la estructura económica experimentó la pérdida del dinamismo del sector primario, compensada en parte por el sector industrial. La participación en el PIB del sector agropecuario se redujo a 11.6% en 1970 (véase el cuadro 3). La agricultura fue relegada a segundo plano tropezando con serias dificultades para aumentar su producción. Los factores que explican dicha situación son la tendencia adversa de los precios agrícolas que experimentaron frente a los productos manufacturados, y, la baja de su participación en la inversión pública, que fue reduciéndose gradualmente desde finales de los cuarenta hasta el final de los sesenta con el fin de incrementar la inversión en industria, educación, salud y proyectos de urbanización.²⁷ En otro frente, los precios de garantía otorgados a los productores para

²⁷ Esta es por lo menos la versión “aceptada” por Moreno y Ros (2004), por su parte, Romero (inédito) sostiene que de 1940 hasta 1958, la inversión federal en agricultura fue de 17% en promedio y no señala disminución en ello. En su análisis señala que a partir de 1958 la industria se convierte en el sector más dinámico de la economía nacional. Ello se enmarca en el hecho histórico de que el desarrollo capitalista supone la sujeción del campo por parte de la industria como medio de apuntalar la acumulación. Así lo pone en evidencia la gran cantidad de fuerza de trabajo desplazada hacia las ciudades en ese momento,

mantener los salarios bajos en las ciudades redujeron las ganancias del sector desalentando la inversión (Cárdenas, *ibid*).

Cuadro 3. Participación y tasa de crecimiento por sector en la economía mexicana, años seleccionados (porcentajes)

Sector/Periodo	1940	1950	1955	1960	1965	1970
Tasa de crecimiento promedio anual						
Agropecuario	5.8	5.5	2.8	4.7	2.7	3.9
Manufactura	7.1	6.6	8.1	9.4	8.8	8.2
Servicios	5.1	6.1	6.4	6.9	6.7	6.5
Participación de cada sector en el total nacional						
Agropecuario	19.4	19.2	18.6	15.9	14.2	11.6
Manufactura	15.4	17.1	17.5	19.2	21.3	23.8
Servicios	55.5	54.3	54.4	54.9	54.4	53.9

Fuente: Elaboración propia con datos de Dussel (1997).

La base de esta crisis se encontraba en el surgimiento de un déficit considerable (en la superficie), resultado del patrón de industrialización diversificada (en la base). Como tal, este patrón de reproducción de capital por su propia dinámica llevaba al endeudamiento descartando con ello las ideas relativas a un “mal manejo” de la política macroeconómica como determinante de los problemas económicos.

Pero no sólo el sector agrícola experimentaba dificultades. También en el sector manufacturero la estructura de capital daba señales de desintegración en la acumulación. Pocas empresas podían hacer frente a una forma de producción más tecnificada. Los eslabonamientos industriales disminuyeron fuertemente. El sector industrial no generaba eslabonamiento en ambos sentidos, convirtiéndose así, en un creciente importador de insumos intermedios y bienes de capital.

la provisión de alimentos baratos y otros mecanismos más, lo anterior explica de mejor manera la crisis del campo mexicano pues su misma función llevó al no mejoramiento de las condiciones de producción. También habría que analizar la tipología de la propiedad rural pues es clara la existencia de dos tipos, la ejidal de bajo contenido tecnológico y, el sector empresario exportador. Ello nos permitiría analizar de mejor manera la evolución del campo mexicano, no obstante, nosotros no pretendemos llegar a tanto. A pesar de ello, reconocemos que existe esa deuda intelectual por parte de la TMD para los problemas agrícolas, sobre todo este tema es crucial en el contexto actual en el cual muchos países de América Latina vuelven a realizar su inserción al mercado mundial bajo la exportación de bienes primarios, para una propuesta del tema véase Astarita (2011).

Es por ello que, durante el último periodo del patrón, el aparato productivo estaba desarticulado. Experimentaba otro obstáculo: la distribución del ingreso, la cual siendo característico del patrón de industrialización diversificada limitó el proceso mismo de reproducción de capital.

El ciclo del capital tiene que realizarse porque es la valorización del capital lo que importan dentro del patrón de reproducción. La desigualdad y la creciente concentración del ingreso llevan a un divorcio entre la capacidad de producción y la capacidad de consumo. Esto incidirá en la parte $M'-D'$ parte central que si no logra llevarse a cabo conducirá a la crisis. A eso hay que añadir que al usar una tecnología importada ahorradora de mano de obra se incidió en los salarios de manera negativa, así, la obtención de beneficios se dio a través de un aumento de la productividad del trabajo y una fuerte explotación del trabajo.

Este problema de realización en algunos países latinoamericanos fue combatido por la vía del Estado, la promoción de exportaciones, y las exportaciones de petróleo. Pero en general, la consecuencia fue la limitación creciente del mercado interno como aliciente al proceso de acumulación. Guillen (1984) señala la existencia de diferentes esferas de consumo, la “alta” esfera de los nuevos empleos creados, y la “baja”, esta última que corresponde al consumo de las clases populares; su importancia radica en que, en México, el aumento de la desigualdad salarial llevó, en ese momento, a que el proceso completo de reproducción de capital no se llevara a cabo.

Es por esa razón que se intentaron algunos puntos de reforma orientados al mercado externo. El modelo no operó de forma pura pues en 1965 se introduciría el Programa de Industrialización Fronteriza que buscaba una orientación hacia el mercado externo en aquella zona. Pero en general no se aplicó ninguna medida desde el sector público ni el privado para fortalecer el potencial exportador de la economía, Sin embargo, y a pesar de estos intentos, este proceder no fue significativo en cuanto a que el contexto favorecía, buscaba, y mantenía una estructura “hacia adentro”. El modelo era exitoso (para algunos) y por ello los empresarios buscaron profundizarlo. A primera vista no se veían debilidades porque la protección garantizaba ganancias. En aquellos casos donde la iniciativa privada no mostró disposición, el gobierno inició el establecimiento de muchas empresas para cubrir sectores estratégicos. Fueron creadas empresas

paraestatales en los sectores eléctrico, siderúrgico, petroquímico, de fertilizantes y automotriz, todas con orientación interna. La mayor parte de estos proyectos fue financiada con deuda externa. Eso llevo a que las ganancias por exportación, como observamos, dependieran de la exportación de productos primarios, principalmente como medio para obtener divisas que se aplicaban en muchos casos para el pago de importaciones en materia de algunos bienes intermedios y de capital, y en otros para el establecimiento de mayores inversiones desde el sector público.

En un contexto donde el patrón de reproducción funcionaba en los términos antes descritos, el Estado mexicano comenzó a explotar su capacidad de obtener créditos en los mercados internacionales a partir de 1963 a tasas de interés “razonables” y con una reputación excelente como deudor. La dependencia financiera con respecto al exterior aumentó y llevó a que el crecimiento de la economía fuera una función cada vez más directa del crédito externo.

El año de 1976 es donde el patrón de industrialización diversificada toca a su fin. En otras partes de Latinoamérica esto ya se empieza a notar y se comienzan a evaluar otras políticas para enfrentar el agotamiento del mismo. En algunos, la situación insostenible da lugar a los golpes militares y la aplicación de políticas económicas ortodoxas se realiza por medios coercitivos (Guillen, 1997). Los experimentos neoliberales en Chile son una muestra de ello y son los primeros en realizar a nivel mundial las doctrinas monetaristas de libre mercado, es el incipiente neoliberalismo. Se empieza a ver que los frutos del desarrollo por medio de una creciente industria no se trasladan a los sectores sociales más pobres y algunos economistas de la CEPAL empiezan a hablar de estancamiento. Pues ‘el éxito relativo de la industrialización no había impedido que aumentara considerablemente la pobreza urbana’ (Bielschowsky, *ibid*: 177). Estudios como el de Furtado (1961) son los que van a predominar en el momento y que van a popularizar la tesis de la imposibilidad del desarrollo; idea que se le atribuiría posteriormente a la *TMD* pero que no tenían nada que ver con ella, incluso el mismo Marini la censuraría en una entrevista al decir:

¿Qué tenemos nosotros ahí? Por un lado, la burguesía y los ideólogos burgueses entrando al total pesimismo, a la negación incluso de cualquier posibilidad de salida para América Latina. Sin embargo, por otro lado, y paralelamente va surgiendo una intelectualidad crítica no vinculada a esos organismos que a plantear una crítica más

radical al desarrollismo. El problema no es, dice, simplemente que el desarrollo no sea posible o que no sea deseable; sino que el desarrollo capitalista en América Latina es necesariamente un factor que profundiza y agrava las condiciones de dependencia (Sotelo; 1990:54).

En cuanto a México, los límites también se empezarán a ver en la mitad de la década de los setenta. En la última década del patrón-modelo, se intenta realizar una nueva estrategia de desarrollo que resolviera el problema de la desigualdad. Este periodo conocido como “el desarrollo compartido” según la cual se trataría de repartir los beneficios del crecimiento económico. No obstante, el sector privado no encontraría viable esa idea y la expansión de la economía en esos años se vería impulsada exclusivamente por el gasto público.

Hacia 1976, las presiones sobre la balanza de pagos obligaron al gobierno a depreciar el peso. A pesar de los síntomas de agotamiento, no se hará mucho, esto debido al descubrimiento de yacimientos petroleros, y el “oro negro que proveyó” no hizo otra cosa que permitir seguir financiando el déficit comercial. Incluso se inició un plan para la industria. Todo ello con inversión desde el sector público que poco a poco se endeudaba más para mantener a flote la situación. En torno a ello, los intentos de reformas tributarias fracasaron debido a la oposición del sector privado. Para 1970 el impuesto a la renta de las empresas representaba el 2.2% del PIB mientras que en 1976 sólo había avanzado hacia el 2.7% (Calzada, 1983). Debido a estos fracasos las finanzas públicas dependieron cada vez más de la deuda externa.

Hacia finales de los años setenta la inflación a pesar de haberse estabilizado, no mostró señales de descenso. Los pagos por concepto de intereses aumentaban constantemente debido a las fluctuaciones de las tasas de interés. La consecuencia de seguir con el modelo de desarrollo fue una mayor dependencia del endeudamiento externo, y no se veía de dónde se obtendrían los recursos para financiar el crecimiento en el largo plazo. El servicio de la deuda se incrementó debido a que solicitaron más préstamos y al súbito ascenso de las tasas de interés internacionales impulsadas por la política antiinflacionaria aplicada por la Reserva Federal de los Estados Unidos. En palabras de Cueva (1990: 265-266):

Se trataba de un reajuste global del sistema capitalista que, por una vía *sui generis*, nos pasó como siempre la factura. La CEPAL y otras instituciones han hablado de una ‘permisividad financiera’ existente en el segundo quinquenio de los setenta, para señalar que por entonces había en el mundo desarrollado un ‘exceso’ de capital que no se sabía bien en qué invertir y por ende se lo ofrecía en préstamo, con ‘facilidades’, a quien quisiera aceptarlo [...] Quedaba por encontrar unos buenos candidatos a deudores y esos resultamos ser nosotros, los países subdesarrollados, en parte por la miopía proverbial de las burguesías criollas, incapaces de prever lo que nos esperaba a la vuelta de la esquina, pero en mayor medida aún por el señuelo de las bajas tasas de interés. (cursiva y entrecorillado del original)

2.4 Reformas del modelo y cambio estructural de la economía mexicana: el patrón de especialización productiva

En la década de los ochenta, el patrón de industrialización diversificada entra en su fase de transformación y transición. La economía mexicana va a enfrentar dos grandes eventos importantes, la crisis de la deuda, en 1982 y la crisis del petróleo de 1986 que cortarían la fuente de ingresos fiscales del país. La idea del “milagro mexicano” se hace trizas y empieza un periodo de integración al mercado mundial, especialmente, ligado al liderazgo de Estados Unidos.

En esta década por lo tanto se experimenta el ajuste de la economía por medio de políticas ortodoxas en toda América Latina, y aunque en su momento se proponía la unión de las naciones deudoras para evitarlas, tal acción no se llevará a cabo. El camino para muchos países, y es el caso de México, fue ceñirse a las recomendaciones de política económica elaboradas desde el centro imperialista (léase Estados Unidos) para aplicar normas de conducta política y económica. En ese sentido se firma la carta de intención el 10 de noviembre de 1982 en donde las autoridades se comprometían a adoptar un programa de ajuste compatible con la concepción del FMI para resolver los problemas financieros, con ello, ‘la firma del convenio permite evitar una suspensión de pagos de consecuencias inconvenientes’ (SHCP y BM, 1982: 1248).

Es el gobierno de *De la Madrid*, quien fue el primero en aplicar una política francamente neoliberal, no solamente se caracterizó por aplicar una política de estabilización de corto plazo, cosa de la cual no nos ocuparemos, sino también por insistir en la necesidad de modernizar y reorientar el aparato productivo nacional, esto con el objetivo de promover una inserción del sector industrial en el mercado mundial y

“recrear las condiciones para el crecimiento”. A pesar de los diferentes matices de la política de estabilización aplicada, entre 1983 y 1990, las políticas fueron encaminadas a crear un conjunto nuevo de condiciones para el funcionamiento económico. El propósito era generar confianza. Por ello, la apertura gradual de la economía, la incorporación al GATT hasta la firma del TLC, la sucesión de “pactos” no hacen otra cosa que dar cuenta del establecimiento de bases para la estabilidad de la inversión extranjera.

Por tanto, estas políticas de cambio estructural que se van a desarrollar durante toda la década son la expresión del reacomodo de las relaciones entre el capital y el trabajo, de los sectores capitalistas y no capitalistas, entre diversas facciones del capital y por último entre el capital y el Estado (Ortíz, 1993).

Estamos entonces ante la transición a un nuevo patrón de reproducción del capital. El cual conduce a una transformación de las relaciones sociales que se mantenían hasta el momento. Requirió la flexibilización en los procesos laborales, la inclusión de aquellos espacios que hasta ahora se encontraban fuera del círculo de la acumulación privada. Trató de potenciar la “competitividad” nacional contrastando el sector productivo con el sector externo, razón por la cual ya no resultaba viable el subsidio a algunas actividades, sobre todo a las consideradas ineficientes. También, en la medida que el Estado mostró administrador ineficiente resultó esencial privatizar aquellas empresas que no sean críticas para todo el conjunto de los capitales. Todos estos elementos son los que también Valenzuela (1990) va a encontrar como característicos del periodo neoliberal.

En esa línea de ideas, los datos nos muestran una incipiente apertura hacia el exterior que se va profundizando en toda la década. El elemento clave es la apertura comercial. Tal como afirman las cartas de intención, dicha apertura ‘tendrá como propósito reducir el grado de protección para lograr una mayor eficiencia en el proceso productivo [...] de fomentar activamente las exportaciones de bienes y servicios y de evitar utilidades excesivas por las ventajas monopólicas que deriven del sistema de protección’ (SHCP y BM, *op. cit.*: 1251).

Por ello los controles externos tales como las licencias de importación y las restricciones cuantitativas van desapareciendo a lo largo de toda la década. Por ejemplo,

para 1983, el total de las importaciones estaban sujetas a permisos previos, pero, para 1990 sólo lo estaban el 9.1% (véase cuadro 4).

Cuadro 4. Valor de las importaciones sujetas a permiso

Año	Porcentaje
1983	100.0
1984	83.0
1985	35.1
1986	27.8
1987	26.8
1988	21.2
1989	18.4
1990	13.7
1991	9.1

Fuente: Guillen (1997: 108).

Otra de las características esenciales es la pérdida de importancia de las exportaciones petroleras para irse concentrando cada vez más en las exportaciones de carácter manufacturero razón por la cual algunos van a denominar este periodo como secundario-exportador. En efecto, para 1982, las exportaciones petroleras representaban el 75.4% del total, mientras que en 1988 el indicador bajó a 32.4%, mientras tanto, las exportaciones de manufacturas pasaron de representar sólo el 14.2% en 1982, para 1988 llegaron a ser el 56.2% (véase cuadro 5). Ello nos habla de una transformación importante del sector externo de la economía, y si bien es cierto que el nivel total de exportaciones no fue mayor que al inicio de la década, las exportaciones muestran un cambio importante con respecto al periodo anterior en donde no existía una política que buscara apoyar a las industrias de exportación.

Cuadro 5. Exportación de Mercancías petroleras y no petroleras por sector de origen
(millones de dólares y porcentajes)

Concepto	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total exportación	21,230	22,312	24,196	21,664	16,031	20,656	20,657
	100	100	100	100	100	100	100
Petroleras	16,000	15,667	16,373	14,767	6,308	8,630	6,709
	75.4	70.2	67.7	68.2	39.3	41.8	32.4
No petroleras	5,231	6,645	7,824	6,897	9,724	12,026	13,948
	24.6	29.8	32.3	31.8	60.6	58.2	67.5
Agropecuarias	1,233	1,188	1,461	1,409	2,098	1,543	1,671
	5.8	5.3	6.0	6.5	13.1	7.5	8.08
Extractivas	980	874	768	510	510	576	660
	4.6	3.9	3.7	1.7	3.2	3.8	3.19
Manufactureras	3,018	4,583	5,595	4,978	7,116	9,907	11,616
	14.2	20.6	23.1	23.3	44.3	47.9	56.2

Fuente: Guillen (1990: 122).

Este cambio en la orientación se vio expresado claramente en el Plan Nacional de Desarrollo, el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior para el periodo 1984-1988, o el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones de 1985. Ello nos muestra la implantación de cambios estructurales que le otorgaran al país las ventajas comparativas necesarias para ser una plataforma de exportación. En especial, se comienza una reorientación de la industria del automóvil de aquella época para destinarla al mercado estadounidense (Sotelo, *op. cit.*). Es así que, para esa década, de forma reveladora, se instauran plantas de la Nissan en Aguascalientes, 1982; Ford, en Hermosillo (1986) y Chihuahua (1983); General Motors y Chrysler, en Coahuila (1981) y de Renault, en Durango (1982).

Dussel (1995) considera que la economía mexicana posterior a 1980 puede dividirse en dos grandes subperiodos: 1) 1982-1987, en el cual se intentó realizar una liberalización comercial gradual y en donde se trataron de emplear distintos mecanismos para posibilitar el servicio de la deuda externa, y, 2) 1988-1994, que se caracteriza por una liberalización acelerada y en donde se aplica con todo rigor la estrategia de una industrialización orientada a las exportaciones (IOE). Desde la perspectiva de la TMD, se instaura un nuevo patrón cuya característica es la exportación de especialización

productiva. Es de especialización porque se centra en la producción y ensamblaje de ciertas partes del producto total, es decir, se “especializa” en un segmento de la producción de lo que se ha denominado como Cadenas Globales de Valor (CGV), proceso que hemos señalado en el capítulo anterior. Esta especialización se dirige hacia ramas específicas en las cuales se cuenta con ventajas naturales o comparativas

En el caso mexicano, dicho patrón, se caracteriza por una estrategia de sustitución de exportaciones primarias y petroleras por la exportación de productos manufacturados. Es decir, los bienes primarios y el petróleo perderán importancia en el sector externo como se puede notar en los datos presentados. Lo importante del proceso es que se busca confrontar el aparato industrial en el mercado mundial con la competencia de los países industriales, el giro hacia esta condición hace evidente que ‘la crisis de los ochenta ha llevado a una política opuesta que tiene como eje central la producción para el mercado externo’ (Guillen, 1990: 116). Para este autor las ramas más importantes que buscarían insertarse serían, en orden de importancia, la industria del automóvil, la industria química, la de alimentos, la industria de maquinaria y equipo industrial, la industria minero-metalúrgica y por último la industria siderúrgica.

Es necesario realizar un señalamiento importante, no es lo mismo conformar economías orientadas hacia la exportación pero que sustentan este proceso con una significativa elevación de la productividad y en contrapartida tengan una repercusión en el aumento del poder de consumo de la población, que sostener esa capacidad exportadora con el descenso de los salarios y consumo de los trabajadores nacionales. Esto último lleva al funcionamiento de la superexplotación del trabajo propia de economías dependientes, que de momento no analizaremos y dejaremos para el siguiente capítulo.

Otro importante punto a señalar es que el argumento de apertura es válido para aquellos países con menor costo unitario por producto pues obtendrán excedentes en la cuenta corriente debido a que pueden vender a menores precios que los competidores en los mercados externos. De esa forma se incrementarán las ganancias y la producción. Eso a su vez se traducirá en el aumento de recursos financieros que permitirán expandir la planta productiva y la adquisición de equipos más eficientes. Pero, en el caso contrario, los países menos eficientes, sufrirán de bajas ganancias y estarán en una desventaja en

la batalla competitiva. Lo anterior significa que el costo salarial se vuelve el parámetro de la competencia internacional. Este es el caso de México.

Si bien esta década se caracterizó por utilizar los instrumentos del tipo de cambio, para promocionar las exportaciones. El elemento central se dirige a usar los salarios como instrumento para lograr la competitividad externa. Por ejemplo, el salario percibido por un trabajador mexicano de la maquila en 1986 era de 0.85 dólar, frente a 3.65 dólares de un trabajador sudcoreano. Este sería una modalidad “perversa” del modelo secundario exportador y para la CEPAL dicha competitividad es calificada de “espuria” porque no se basa en el progreso técnico. Independientemente de ello, la baja salarial implica una fuerte elevación de la tasa de plusvalía que como sabemos tiene una influencia positiva sobre la tasa de ganancia en términos marxistas. Lo anterior sucede en un contexto donde se están reacomodando las fuerzas productivas mundiales y los capitales buscan zonas que abaraten sus costos.

En el cuadro 6 podemos ver este hecho pues, considerando el índice de salarios reales igual a 100 para 1980, resulta que los salarios de todos los sectores se redujeron alcanzando un nivel de 58 para 1988 (año más bajo) y llegando a 62 en 1990. No obstante, la reducción no fue homogénea y los sectores más afectados fueron el agrícola y el de construcción mientras que los trabajadores de la manufactura fueron los menos. Lo anterior explica que la participación de las remuneraciones como porcentaje del PIB haya descendido constantemente hasta alcanzar el 24.7% en 1990, en comparación con 1980 que fue de 36.0%. Esto significa que los trabajadores en su conjunto perdieron más de 11 puntos del PIB en una sola década. Otros cálculos, más en el análisis regional, pero confirmando la reducción salarial, llevarían a concluir que para 1989, el salario urbano en México fue menos de la mitad de lo que fuera diez años atrás (CEPAL, 1989).

Todo esto evidencia que las políticas de ajuste macroeconómico del momento buscaban realizar transformaciones de raíz en el modelo de acumulación existente. No sólo es la contención de la deuda sino el cambio de rumbo en el patrón de acumulación, y por ello en la relación capital-trabajo. Los costos sociales en retrospectiva histórica fueron bastante grandes, al respecto vale la pena leer las reflexiones de Nora Lustig (1986: s.p.) sobre el proceso:

Cifras como éstas no dejan de asombrar puesto que se trata de caídas inusitadas en países sin un régimen de represión militar. Conducen una y otra vez a preguntarse cómo hacen las familias para sobrevivir. La sobrevivencia se explica, en parte, por los beneficios de un estado relativamente desarrollado en materia de servicios sociales y por la difusión de subsidios a bienes básicos -alimento, transporte, salud y educación-, sobre todo en zonas urbanas. Pero precisamente el gasto en materia social y en subsidios ha estado disminuyendo en el periodo de crisis y la compensación a la caída del ingreso a través de estos mecanismos se va erosionando también. La pregunta de hasta cuándo será tolerable este proceso de empobrecimiento de la población irá perdiendo su carácter retórico con que ha sólido plantearse. La crisis y el ajuste no han acarreado sacrificios iguales para todos. Los propietarios de activos financieros en el exterior se han beneficiado, en general, con las sucesivas devaluaciones del peso y cabe sospechar que los (¿30,000? o ¿50,000?) millones de dólares depositados en bancos pertenecen a una proporción pequeña de la población. Examinada la crisis actual a cierta distancia histórica, probablemente destaquen en este periodo, al menos, dos rasgos principales: la rapidez con la que se han concentrado la riqueza y el ingreso y la profundidad con que se ha impuesto a una amplia porción de la sociedad una austeridad sin precedentes en el régimen postrevolucionario.

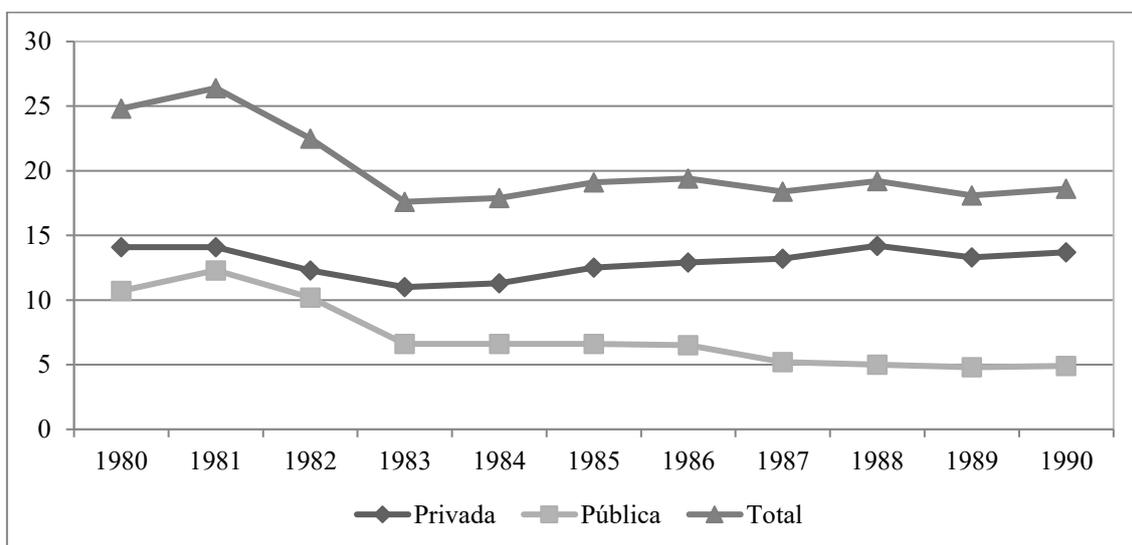
Cuadro 6. Evolución de los salarios reales y de la remuneración de los asalariados en porcentaje del PIB, 1980-1990.
(índices, base 100= 1980 y % del PIB)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Salarios reales del conjunto de sectores (1980=100)	100	105	99	77	73	73	66	64	58	61	62
Agricultura	100	107	97	81	77	77	77	72	61	58	56
Industrias manufactureras	100	103	100	77	72	73	67	66	66	70	73
Construcción	100	101	89	72	68	68	60	58	60	49	49
Comercio, hotelería y restaurantes	100	101	91	74	69	68	62	58	52	53	53
Administración federal	100	106	101	70	67	66	55	54	48	53	54
Remuneración de los asalariados en porcentaje del PIB	36.0	37.5	35.2	29.4	28.7	28.7	28.5	26.6	25.9	25.5	24.7

Fuente: Elaboración propia con datos de Guillen (1997).

Otro elemento importante del reordenamiento de las relaciones económicas que apreciamos en la década, es sin duda, la retirada del Estado de su participación en la economía para ceder espacio al capital privado. La inversión fija bruta como porcentaje del PIB nos da una referencia de que en este decenio se trata de dar mayor participación al sector empresarial. El gráfico 2 ilustra la tendencia de la inversión fija bruta que se acentúa a partir de 1985 teniendo un comportamiento de simetría inversa, es decir, la inversión privada aumenta mientras que la inversión pública disminuye notablemente. Esto es importante, y hay que adherirse al señalamiento de Moreno y Ros (*op. cit.*) sobre la *eficiencia* global de la inversión. Esta, en efecto, no depende únicamente de su composición, pero, en el caso de México, ‘la variación en la composición [...] de la inversión obedeció a la caída absoluta de la tasa de inversión pública y *no* al aumento absoluto de la inversión privada (p. 48, cursivas nuestras). La gráfica nos muestra esto claramente, el nivel de inversiones del sector privado al final de los noventa, se mantiene sin superar el 15% con respecto al PIB, nivel con el que inició la década anterior.

Gráfico 2. Inversión fija bruta en México por origen, 1980-1990
(% del PIB)



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI (2000) y Dussel (1995).

Este comportamiento sólo se puede explicar por medio de las privatizaciones que se van a realizar a partir de entonces, proceso que no culmina a la fecha, aunque se encuentre de manera avanzada. La privatización se convirtió a nivel mundial en la política llevada a cabo por la mayoría de los países, y se convirtió en regla de oro para la correcta marcha de las economías. Fue señalada como forma de disminuir los problemas fiscales experimentados en el momento por los países latinoamericanos. Los argumentos más comunes en su favor apuntaban a la supuesta sobredimensión del Estado y la participación del mismo en áreas donde no era necesario. Esto coincidió con la idea predominante de que es mejor la existencia de “finanzas sanas”, en parte para dar seguridad a los mercados de crédito externo y en parte para dar confianza al sector empresarial.

En México, el argumento de que las empresas paraestatales resultaban bastante costosas y sus resultados ineficientes, argumento con el cual se llevaron a cabo las privatizaciones es bastante cuestionable. Para Vázquez (2006), ninguna de las empresas representaba una carga para las finanzas del Estado ni tampoco tuvieron un saldo negativo al contabilizar sus ingresos y egresos, incluso aquellas empresas dedicadas a la satisfacción de las necesidades sociales las que teóricamente, por su función alejada de la búsqueda de una rentabilidad, podrían operar bajo déficit, registraban superávits en el periodo. Sin embargo, el proceso de deslinde avanzó, para 1982, existían 1, 155 empresas propiedad del Estado y para 1993, estas eran 213, en términos porcentuales la reducción fue del 81% (cuadro 7).

Cuadro 7. Empresas privatizadas o en vías de privatización en la década de los ochenta (número)

Año	Empresas del Estado	En vías de privatización
1982	1,155	
1988	500	100
1993	213	50

Fuente: Puga (1996).

El objetivo que se planteó, bajo el argumento de sanear las finanzas públicas por medio de esta desincorporación, fue pensada para el largo plazo. Pero en retrospectiva, la solución, si es que lo fue, solamente permitió la recaudación temporal de ingresos. No

solucionó los problemas de financiamiento del Estado pues se mantuvo el mismo esquema de recaudación fiscal. Lo anterior condujo a que el gobierno disminuyera la cantidad de activos en su posesión. De hecho, con la venta de las empresas paraestatales limitó su campo de acción sobre la estructura económica. Tal como describe (Ramírez, 2007: 111):

La privatización de las empresas públicas no mejora la administración de esas unidades económicas, ni tampoco se puede dar por sentado que con la privatización se va a generar un ambiente de mayor competencia; al contrario, la concentración del capital privado transformó los monopolios estatales en monopolios privados (Telmex) o bien en empresas extranjeras (sistema bancario), con el inconveniente de que los involucrados o nuevos propietarios tienen injerencia en las decisiones de política económica que adopta el Estado y en cualquier caso tratarán de favorecerse a costa de la población en general.

2.5 Conclusiones al segundo capítulo.

En resumen, los cambios reseñados anteriormente en la década de los ochenta, son parte del proceso de reestructuración interna en la economía mexicana. El modelo de acumulación anterior no podía seguir sosteniéndose. De hecho, desembocó en una estructura económica dominada por las empresas transnacionales en el sector de bienes de capital, generando con ello poca vinculación con otras industrias. Sin embargo, estas empresas tampoco tuvieron una vocación exportadora, lo cual será una diferencia fundamental con el patrón de especialización productiva.

El funcionamiento del patrón de industrialización desembocó en un necesario endeudamiento del Estado para sostener la importación de tecnología pues esta no logró desarrollarse internamente. Con el paso del tiempo para algunos autores fue necesaria una liberalización y apertura gradual hacia el exterior que, en algunos casos, se intentó, pero sin modificar la dinámica general de protección estatal.

Para 1982, el endeudamiento llevó a una crisis que fue el inicio de las reformas encaminadas a la integración de la economía mexicana al ámbito mundial. Como parte de las modificaciones, el Estado comenzó a abandonar las trabas comerciales que mantuvo anteriormente y se firmó el ingreso al GATT. También se da un proceso de

privatización de muchas empresas públicas bajo el argumento de insostenibilidad financiera, aunque, en los hechos esto no fuera así. La idea era generar mayor confianza al sector privado para aumentar la inversión, en el próximo capítulo observaremos que será la inversión extranjera quien concentrará la producción exterior, y aprovechará el aparato industrial construido hasta este momento.

Por último, la remuneración de los trabajadores sufre un importante descenso. En toda la década los trabajadores de todos los sectores experimentan pérdida en su poder adquisitivo y como resultado de ello, su participación en el PIB cae. Dicha situación fue realizada para establecer un modelo de inserción basada en costos salariales bajos, de hecho, los salarios mexicanos en la manufactura para ese momento fueron menores a algunos países asiáticos como Corea del Sur.

Lo anterior nos muestra que esta integración contendrá los elementos que nosotros ya vimos en el primer capítulo, La economía mexicana se insertará en la nueva división del trabajo caracterizada por la segmentación productiva y aquellos procesos que se trasladarán serán aquellos menos intensivos en conocimiento y más en trabajo. El siguiente capítulo tratará de analizar, ya en forma, el ciclo del capital en los años 90 y hasta 2008, tal como lo expusimos en nuestro marco teórico. Eso nos dará claridad en cuanto a la dependencia de México con respecto a la NDIT, objetivo principal de nuestra tesis.

Capítulo 3. El ciclo del capital en la economía dependiente mexicana.

En este capítulo pasamos ahora a estudiar el ciclo del capital y su dinámica en la economía mexicana. Al hacerlo queremos verificar nuestra hipótesis de que la economía mexicana se encuentra en una nueva forma de dependencia.

El capítulo se encuentra dividido en el análisis de cada componente del ciclo incluyendo el elemento más importante que caracteriza a una economía dependiente para la TMD: la superexplotación del trabajo.

3.1 La especialización productiva en México.

En el capítulo anterior nuestro análisis se centró en el proceso de transición del patrón de reproducción de industrialización diversificada al de especialización productiva. También definimos a esta especialización como la concentración de la producción en sólo unas ramas y actividades cuyo crecimiento está determinado por el exterior. En América Latina tenemos la existencia de dos patrones de especialización, el primero sería una vuelta hacia actividades procesadoras de recursos naturales en una situación similar a la condición dependiente de inicios del siglo XX. Los países que estarían participando en esa forma son los del Cono Sur tales como Argentina, Brasil, Chile y Uruguay.

El segundo patrón de especialización productiva tendría un mayor contenido de manufactura dirigidas principalmente al mercado norteamericano y sería el caso de países como México y algunos de América Central.

Nosotros queremos destacar en el caso de México, cómo es que se da este proceso. La fórmula del ciclo del capital será lo que guíe nuestro análisis en este capítulo destacando elementos clave:

$$D - M \frac{mp}{ft} \dots P \dots M' - D'$$

3.2 El momento D

En este momento de la argumentación nos interesa saber quiénes son los que invierten, o el origen de este capital inicial. Según el estudio realizado por Moreno-Brid y Ros (2004), la inversión pública decayó significativamente mientras que aumentaba la del sector privado, pero señalan que, a pesar de esta cesión, la inversión privada no aumentó en toda la década de los noventa. Esto podría explicar en parte la baja tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto experimentada en el periodo neoliberal,²⁸ que en contraste con el periodo industrializador es muy pequeña, si nuestro periodo lo subdividimos e incluimos algunos años anteriores tenemos que de 1988 a 1994 fue de 3.1% anual, de 1995-2000 al 2.7% y de 2000 a 2008 fue al 2% en comparación al 6% en la década de los sesenta.

¿Quiénes son los que invierten en el proceso productivo entonces? Los capitales que se encuentra en las ramas más dinámicas, que hay que recordar se encuentran ligadas al exterior, son de origen extranjero y fueron en su mayoría fruto de las privatizaciones llevadas a cabo en los ochenta, o aprovecharon la planta industrial construida en el periodo de industrialización. También destacan algunas ramas no dinámicas pero importantes como los servicios ferroviarios, servicios financieros, telefonía y para 2005, la explotación minera con 50 años renovables.

A primera vista parece ser que existe un proceso de subordinación de la burguesía mexicana que recuerda al análisis de *André Gunder Frank* y su polémica tesis de la lumpen-burguesía en donde a la burguesía nacional no le interesaba participar en el proceso productivo ni desarrollarlo. Sin embargo, lo que tenemos es un desplazamiento de agentes productivos que la modificación de la organización capitalista mexicana en los ochenta y en esta década benefició a los grandes conglomerados transnacionales. Como resultado un número pequeño de empresas y regiones en el país se han insertado al proceso de globalización dejando de lado, o precisando, han sido marginados de los

²⁸ Una de las grandes características del periodo neoliberal es el crecimiento del capital financiero-especulativo en detrimento del capital industrial productivo. En toda nuestra investigación no nos hemos ocupado de él porque nuestro principal objetivo ha sido analizar la fuente de la riqueza social que en términos de Marx es la industria. Sin embargo, es clara la falta de esta problemática en el análisis de la teoría de la dependencia marxista, lo cual en nuestra opinión se lograría al incorporar al aparato teórico aquellas reflexiones de Marx sobre el capital bancario ampliado posteriormente por Hilferding, Lenin y otros. Un primer acercamiento sería el considerar el efecto de este divorcio entre la estructura productiva y la financiera que según Tello (2004) ha resultado en una dificultad de financiamiento para la pequeña empresa, situación que consideramos aumenta la dependencia.

“beneficios” del proceso de apertura. Según los cálculos realizados por Dussel (2000), el conjunto de las exportaciones manufactureras estaba concentrado en no más de 300 empresas, la mayoría de carácter transnacional. A su vez, para 2005, en los datos recopilados por Carrillo (2007), dentro de las primeras 20 empresas de exportación más importantes para ese año, ninguna era mexicana. Cabe destacar que las inversiones se localizaron en el sector automotriz, equipo eléctrico, electrónico como principales móviles de dichas empresas. Esto coincide con Moreno Brid y Ros (2010: 250) cuando afirman que

‘...junto con el auge exportador ha tenido lugar la consolidación de una estructura dual en el sector manufacturero en México. Unas cuantas empresas grandes, con poder oligopólico en el mercado interno y vínculos con corporaciones transnacionales y franco acceso a capital extranjero se han convertido exitosamente en notables jugadores, en los mercados de exportación, y coexisten con un vasto número de empresas pequeñas y medianas con insuficiente acceso al crédito bancario y a la tecnología, que luchan por sobrevivir frente a la presión creciente de sus competidores externos’.

La transformación productiva de México a un país altamente exportador, provino del aumento de la inversión de Estados Unidos, de hecho, a raíz de los datos podemos afirmar que la economía mexicana se integra plenamente a estas cadenas globales de valor a partir del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN). En el cuadro A del apéndice, el año de la entrada en vigor de este tratado, la Inversión Extranjera Directa (IED) creció un 117.3% con respecto a 1993. Del total de la inversión la mayoría proviene de Estados Unidos.

Los sectores donde se localiza parte importante de esta inversión son las manufacturas y los servicios. Para 1994, la IED en manufacturas correspondía al 55.2% con respecto al total y el 41.3% se encontraba en los servicios. En 2008 los datos correspondientes a ambos rubros fueron de 28.9% y 47.8% respectivamente (Véase el apéndice, cuadro B). Existe una reducción del peso de las manufacturas para este último año, pero esto se debió a la recesión de Estados Unidos, y si continuáramos la tendencia, la inversión en manufacturas retoma su nivel anterior.

En general, estos dos sectores económicos son los que van a atraer gran parte del capital extranjero en nuestro periodo de estudio, de hecho, en promedio, las manufacturas representaron de 1994 a 2008 el 48.4% del total en la IED, y los servicios el 46%.

Al inicio de la década de los noventa, el límite máximo que tenía el capital extranjero en la entrada y participación de algunos sectores se redujo, posteriormente con las reformas se permitió la participación del 100%. La idea detrás de ello era la modernización tecnológica y productiva, por lo que se dio apoyo a proyectos dirigidos a la exportación, principalmente maquiladoras (Lichtensztein, 2012). Por esa razón, la nueva Ley de Inversión Extranjera de 1993 dejó de lado el objetivo de fortalecimiento a la inversión nacional sostenido en la regulación anterior, dejando solamente 4 requisitos a la Inversión Extranjera Directa: 1) Impacto sobre el empleo, 2) Contribución tecnológica, 3) Respeto a las disposiciones ambientales, 4) Compromiso a incrementar la competitividad de la planta productiva del país.

A lo largo de los noventa se fueron reduciendo los requisitos que aún quedaban con la introducción de nuevos decretos. Entre ellos destacan los relacionados a la complementación con la inversión nacional, utilización de insumos y componentes nacionales, efectos positivos en la balanza de pagos y contribución al desarrollo de algunas regiones de menor crecimiento. En términos numéricos, el grado de restricción a la IED para México calculado por Carrillo (2010) dio como resultado que si para 1973, este indicador era de 0.87 (donde 1 corresponde a una economía completamente cerrada), para 2008, el índice era de 0.30, esto representa una reducción del 65% en el indicador.

En resumen, el aparato productivo de exportación se encuentra dominado por empresas transnacionales cuyo capital de origen es en su mayoría estadounidense.

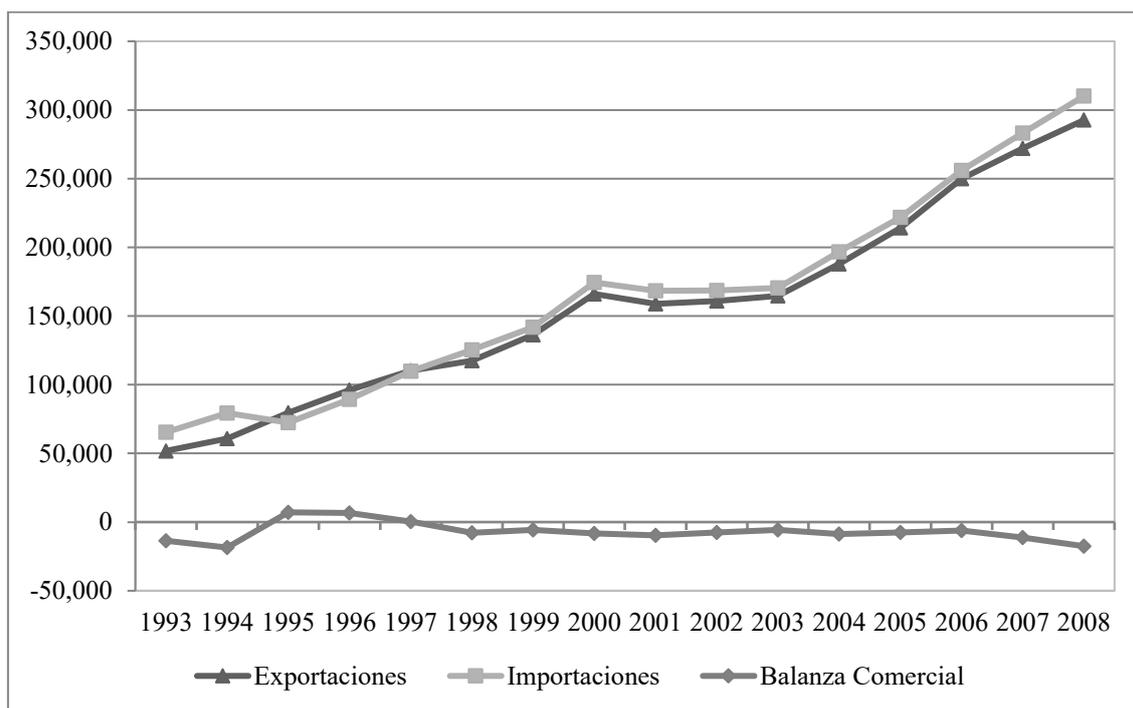
3.3 El momento M-mp

La adquisición de medios de producción es importante para el funcionamiento del ciclo del capital. En nuestra hipótesis la economía mexicana se encuentra inserta en la segmentación internacional de la producción confirmando de manera parcial el status de dependiente. Según el informe de la Organización Mundial del Comercio (OMC)

(2014) el funcionamiento de este proceso de segmentación, que no califica de subordinador ni dependiente, tiene como condición necesaria el aumento de las importaciones para lograr un incremento de las exportaciones.

La existencia de una conexión productiva a nivel mundial es necesaria para la adquisición de productos intermedios elaborados en otras partes, y es por esa razón que la balanza comercial sería un primer acercamiento para confirmar este hecho. Los datos para este rubro muestran que en el periodo estudiado y como resultado del levantamiento gradual de la protección comercial en los ochenta y la posterior firma del TLCAN, las importaciones exceden a las exportaciones resultando en una balanza comercial deficitaria en el periodo estudiado (véase gráfico 1).

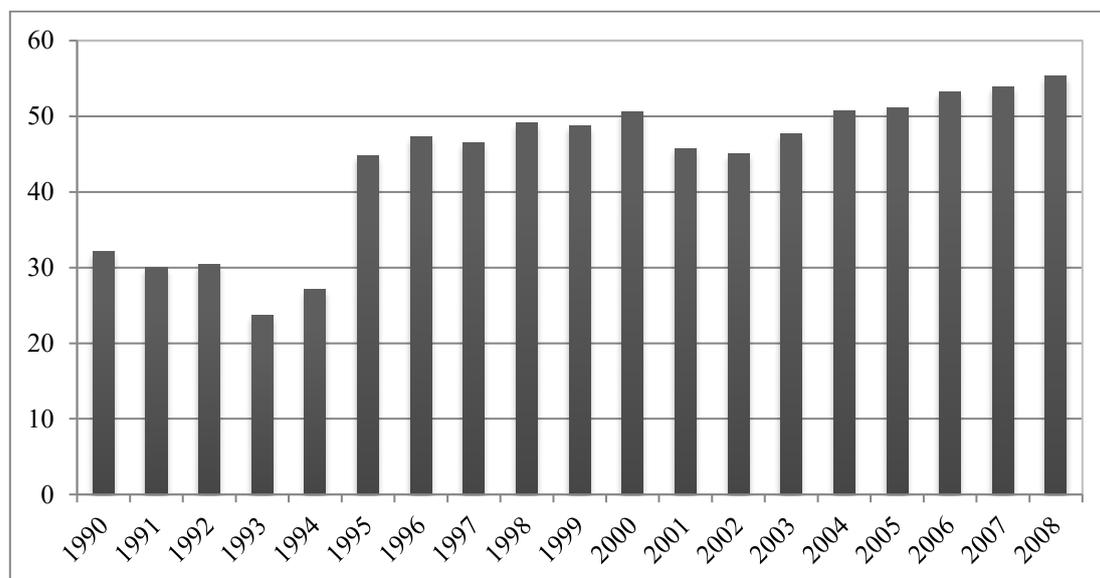
Gráfico 1. Exportaciones, importaciones y balanza comercial de México, 1993-2008
(millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de Información Estadística (BIE).

El aumento de la conexión con el mercado mundial también puede verse por medio del coeficiente de apertura comercial²⁹ que avanzó de forma significativa en este periodo. Para 1990, era de alrededor del 32% mientras que para 2002 fue del 45% y en 2008 llegó a ser de 55%. Es una cifra de consideración si tenemos en cuenta que, para otros países como Estados Unidos, el coeficiente no tuvo una variación importante al ser su coeficiente de apertura de 17% en 1990 y de 18% en 2002 (Quintana, 2004). Esto demuestra una mayor integración en términos comerciales para la economía mexicana con el mercado mundial. Más adelante observaremos que esta integración se da con un país en específico.

Gráfico 2. Evolución del coeficiente de apertura para México, 1990-2008
(porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC.

El siguiente paso a realizar sería ver la composición de las importaciones, qué productos son los que son más significativos y de dónde es su procedencia, ello nos permitirá tener una idea a qué redes de producción pertenece la economía mexicana, es decir, los socios

²⁹ Este indicador está definido como el porcentaje que suponen los flujos de comercio exterior: exportaciones (X) e importaciones (M) en el total del PIB. Indica que a mayor grado de apertura existe una mayor presencia de la economía en los mercados internacionales.

comerciales con los que tiene mayor conexión. Esto es una forma de rastrear la cadena de producción mundial.

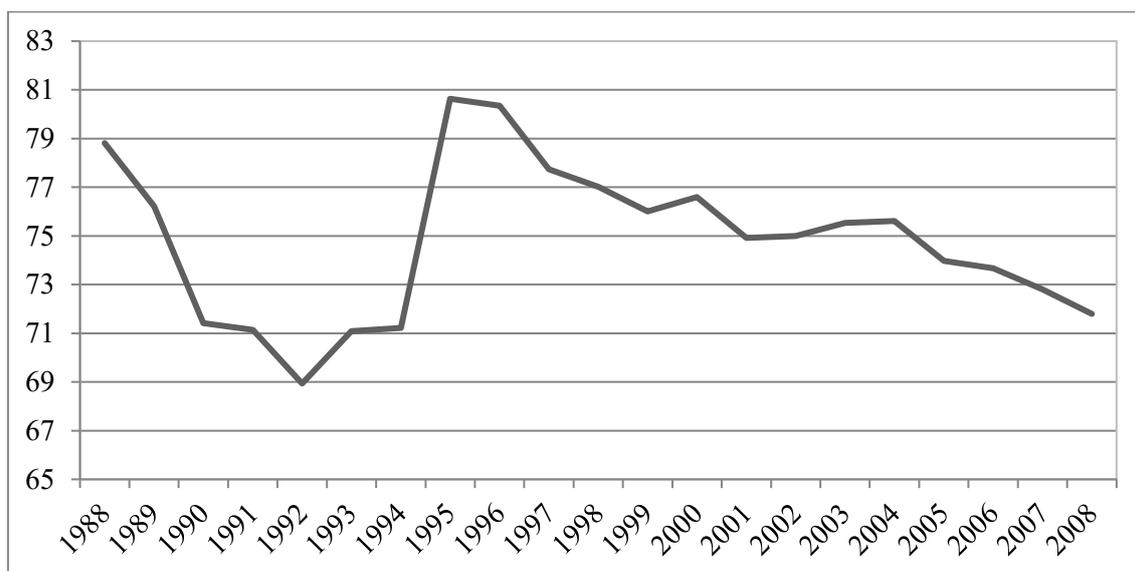
El origen de las importaciones es en su mayoría proveniente de Estados Unidos. En 1993, año aun sin TLCAN, representaban el 69% con respecto al total. Con la entrada en vigor del tratado, su nivel máximo fue en 1997 con el 75% (véase cuadro F del apéndice). Para 2008, sin embargo, existe una caída significativa pues representaron el 49% del total de las importaciones. Ante ello es necesario notar el creciente aumento de importaciones chinas, pues de representar 0.6% en 1993, llegaron a ser de 11.2% para 2008. Con todo, Estados Unidos mantiene una presencia dominante.

Por otro lado, nosotros encontramos que la composición de las importaciones mexicanas se encuentra dominada principalmente por bienes intermedios, que a lo largo del periodo 1988-2008, y a excepción de algunos años, ha sido superior al 70% con respecto al total de las importaciones (véase gráfico 3). La política del gobierno mexicano ha sido clara en su deseo de apoyar estas condiciones. Existe un tratamiento especial brindado a las empresas de exportación. Así lo ponen en claro los diferentes programas existentes en la década de los noventa como el PITEX, ALTEX, DRAW BACK³⁰ y el más reciente, el Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) en el cual se integraron algunos de los programas anteriores. El objetivo de este programa básicamente es el siguiente:

“...se permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicios destinados a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera, importadas temporalmente para su exportación, o a la prestación de servicios de exportación, *sin cubrir el pago del impuesto general de importaciones, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias*” (cursivas nuestras) (INEGI, 2012).

³⁰ Programa de importación temporal para la exportación (PITEX), Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) y Devolución de impuestos de importación a los exportadores (DRAW BACK)

Gráfico 3. Importaciones de bienes intermedios, 1989-2008
(porcentajes con respecto al total)



Fuente: Elaboración propia con datos de distintos informes de gobierno.

Esta situación nos ayuda a entender una pregunta crucial, ¿cómo es que las exportaciones han crecido tanto, pero esto no se ha reflejado en un aumento considerable de la tasa de crecimiento del PIB? ¿Acaso las empresas no demandan contenido nacional? Al parecer no. La apertura a la IED vino acompañada como se sabe, de desgravación arancelaria de muchas importaciones, lo que explica su aumento, y en específico aquellas de contenido intermedio. Son simplemente partes que vienen a ensamblarse al país. De hecho, como plantea Dussel (2003), el 70% de las exportaciones manufactureras mexicanas son generadas en procesos de ensamblaje y montaje de productos en esquemas preferenciales como los anteriormente descritos. Ello otorga que las empresas que entran en este tipo de programas (grandes empresas transnacionales) tengan una reducción en los costos por insumos de alrededor del 30% según los cálculos de este autor. Esto deja en desventaja a las pequeñas y medianas empresas que no cuentan con esta ventaja pues los insumos que utilizan son producidos localmente a costos superiores.

Otro estudio sobre el tema va en la misma perspectiva, pero visto desde Estados Unidos, Wilson (2011) calcula que el 40% del valor importado por Estados Unidos proveniente de México, fue creado anteriormente en territorio estadounidense. Es decir, se exportaron

insumos hacia México para retornar a Estados Unidos como un producto fabricado. De las 11 economías que analiza, la mexicana es la que ocupa la primera posición. Le sigue Canadá, con el 25%. Esto quiere decir que entre Canadá y México (TLCAN), el 65% del valor importado se produjo localmente en suelo estadounidense y se volvió a reimportar como un bien final. Por último, el estudio hace una comparación con China, país del cual sólo 4% de las importaciones realizadas tienen contenido fabricado en territorio estadounidense. Ello nos da una idea del grado de integración e importancia de la economía mexicana como soporte para el aumento de la competitividad de la manufactura estadounidense.

De hecho, según el reporte de Villareal y Ferguson (2013), la creciente integración de la economía mexicana y la estadounidense a través de las cadenas de valor llevó a un aumento de la competitividad de la industria automotriz, de electrónicos y maquinaria de Estados Unidos en el mercado global. Ello según estos autores, en el contexto de un trabajo en “conjunto”, y de nuevo que suponen como *no subordinado*, para crear bienes finales. Sin embargo, señalan bien el proceso de división del trabajo en el que está inmersa la economía mexicana:

Los fabricantes de autopartes estadounidenses pueden usar los insumos y componentes producidos por otro socio del TLCAN para construir autopartes, que luego son enviadas a otro país del TLCAN para ensamblarlas en un vehículo que se vende en cualquiera de los tres países del TLCAN. El tratado consistió en una gradual eliminación de los aranceles y la eliminación de muchas de las barreras no arancelarias al comercio, preveía disposiciones de origen uniformes, una mayor protección de los derechos de propiedad intelectual, la adopción de prácticas de contratación pública menos restrictivas, y la eliminación de los requerimientos de desempeño a los inversores de otros países del TLCAN. El tratado establece la eliminación de las restrictivas políticas de comercio e inversión de México y la eliminación de los aranceles estadounidenses sobre automóviles y autopartes (p. 16).

El aumento de las importaciones de estos productos intermedios en el caso de México, pone en evidencia la disminución de contenido nacional en los insumos usados para la producción del sector exportador. La preferencia se otorga hacia la adquisición de medios de producción cuyo origen es el exterior. Con ello se agrava la desarticulación interna presente en décadas anteriores y la desestabilización de la balanza de pagos debido a la salida de equivalente general necesario para esta importación. Los datos

presentados en el cuadro 1 nos dan un panorama sobre ello. Para 1990, sólo el 1.7% de los insumos totales usados en la industria maquiladora fueron nacionales, y en 2008 sólo alcanzaron el 3.7%. Por otro lado, el valor agregado generado es también sumamente bajo. Ello quiere decir que, en efecto, no hay articulación interna en los procesos productivos que se dirigen hacia el exterior y por ello no existe un arrastre de las actividades económicas locales, lo cual evita que la expansión exportadora obtenida en los noventa se traduzca en mayores tasas de crecimiento, como tal, el crecimiento de este modelo profundiza la dependencia. Al respecto es pertinente la observación que realizan Molina y Zarate (2009: 90):

‘Si la política de desarrollo adoptada a partir de los años ochenta pretendía impulsar a los sectores industriales más dinámicos –en términos de exportaciones– como motor del crecimiento económico, y estos sectores han logrado insertarse dentro de la dinámica mundial, basados en ventajas comparativas en costos, habría que esperar que tales industrias lograran “jalar” al resto de la actividad económica y constituirse como un núcleo dinamizador, más que dinámico. En este sentido, ¿dónde queda el efecto positivo de la expansión de las exportaciones sobre el crecimiento del ingreso nacional y las relaciones insumo-producto, si las ramas que comandan el crecimiento económico se alejan cada vez más de la dinámica interna?’

Cuadro 1. Evolución de la industria maquiladora de exportación en México
(porcentajes)

Concepto	1988	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Insumos nacionales en la industria maquiladora/insumos totales	ND	1.7	1.5	3.1	5.2	3.7	3.2	3.1	3.4	3.7
Valor agregado en la industria maquiladora/PIB	1.3	1.3	1.8	3	3.1	2.9	2.9	2.8	2.8	ND

Fuente: (Lichtensztein, 2012: 87).

En cuanto a la desarticulación interna en un plano más específico, los datos que presenta Vázquez (2013) son de sumo interés pues encuentra que, para la industria metalmecánica en el año 2008, es decir, después de varios años de establecimiento y funcionamiento del modelo neoliberal exportador, donde se podría esperar una

transformación positiva, el coeficiente de integración de esta rama es de los más bajos de la industria manufacturera a pesar de ser de las más dinámicas.

Lo anterior significa que no se cumplieron los objetivos para los cuales se insistió en la desregulación de la IED y apertura comercial. Las ramas que se suponen son de vanguardia no tienen, ni generan un efecto de arrastre sobre el total de la economía pues se encuentran ligadas a redes de producción internacional. Tampoco transfieren tecnología pues al ser un proceso de ensamblaje no se necesita realizar ninguna transferencia tecnológica, es más, la ventaja de esta segmentación es, como señalamos en el capítulo 1, que las grandes empresas concentran el diseño en sus casas matrices localizadas en sus países de origen. Al contrario, las empresas transnacionales usaron gran parte del parque industrial creado en los años del modelo de industrialización diversificada en el caso de México, de hecho ‘dentro de las grandes empresas cabe destacar el gran éxito del sector automotriz que, aprovechando la planta industrial [...] ha sido utilizada para realizar el ensamble de los autos para después exportarse al mercado norteamericano’ (Ortiz, 2010: 175).

Las empresas exportadoras se encuentran exoneradas de impuestos y de cuotas compensatorias. Hay que tener en cuenta también que muchas entidades federativas otorgan beneficios y facilidades tales como incentivos fiscales, reducción de costos, capacitación de personal, incluso negociaciones favorables con los sindicatos, todo esto con el propósito de atraer mayores inversiones del exterior en un proceso de competencia interna para lograr insertarse en el mercado mundial.³¹

Este tipo de políticas implementadas en las últimas décadas no generaron una base local de productos para impulsar la exportación. Ello ha generado una subordinación de la estructura productiva a la organización de la producción mundial, dejando en clara desventaja a las compañías no exportadoras causando una concentración de la producción.

Prueba de ello es que para 2008, de 200 actividades industriales identificadas en la Encuesta Industrial Mensual (EIM) del INEGI, cinco actividades aportaban el 32% de la

³¹ Este proceso ha estado presente en toda la década, ejemplos recientes son los del gobierno de Puebla que, en competencia con el gobierno de Querétaro, en 2012 aprobó expropiar 460 hectáreas para la instalación del AUDI (Volkswagen). Acordó dotar de infraestructura, servicios públicos y exonerar por 12 años el pago de impuesto sobre erogaciones por remuneraciones al trabajo personal. En contrapartida, la AUDI se comprometió a una inversión de 1.3 mil millones de dólares.

producción total en la manufactura, mientras que en 1994 era de 24.3%. En términos de sectores, cinco de sesenta contabilizaron el 46% del total en la actividad manufacturera en 2008 (Vázquez, 2012).

3.4 La parte M-ft

El auge del sector exportador no se tradujo en un crecimiento del empleo, que al contrario ha sido decreciente en todo el periodo. Según Ruiz (2014) la mayoría de actividades exportadoras cuentan con bajos efectos multiplicadores en el empleo, llegando incluso a estar por debajo del promedio general comparadas con otras actividades no exportadoras con lo cual generan poco empleo. Por ejemplo, la industria de fabricación de equipo de transporte tuvo en 2008 un multiplicador de 1.32 por valor bruto de la producción, y para la industria de fabricación de equipo de cómputo fue de 1.05 en el mismo año. Esto es de consideración si los comparamos por ejemplo con la industria de generación de energía eléctrica, que tuvo un multiplicador de 2.10.

La argumentación que sostenía a la apertura comercial como factor de crecimiento, también consideraba una disminución de las desigualdades derivado del aumento en los empleos y salarios. Sin embargo, como bien apunta Salama (2006), no se puede sostener teóricamente la existencia de una relación directa entre un aumento en la apertura indiscriminada hacia el exterior y una disminución de la desigualdad, al menos no en los términos propuestos por los teóricos del libre comercio. Para este autor, es importante considerar otros elementos, por ejemplo, si se desea lograr ese objetivo, el crecimiento debe ser superior al grado de las desigualdades internas y esto en el caso de México no ha sido así, por ejemplo, el coeficiente de Gini para 1994 fue de 0.538 mientras que para 2008 fue de 0.501 (véase cuadro C del apéndice). Esto en un contexto donde los coeficientes de otros países como Noruega son cercanos a 0.259.

La desigualdad social en México es persistente, razón por la cual, las bajas tasas de crecimiento del periodo neoliberal, en el razonamiento propuesto por este autor y otros como Cling *et al* (2004) no son suficientes para sostener teóricamente que, al aumentar la apertura externa, se tendría un impacto positivo en el crecimiento económico y de manera correspondiente un ajuste automático en la pobreza y/o los indicadores de desigualdad. De hecho, al parecer quienes sostienen esta postura, olvidan que existe una

relación bastante más compleja entre estas dos variables, pues según los estudios empíricos presentados por Lustig, *et al* (2002) el crecimiento reduce la pobreza en tanto existen políticas de distribución del ingreso ya que ‘en sociedades más desiguales, la misma tasa de crecimiento produce una reducción de la pobreza mucho menor (*ibid*: 3).

Los datos que presenta son bastante interesantes, pues al menos para América Latina la tasa de crecimiento *necesaria* suponiendo que los niveles de desigualdad disminuyan tendría que ser del orden del 2% y del 6% dependiendo el país, situación que no ha sucedido, y es difícil que suceda en un contexto global donde su inserción no lo permite.

En el caso de México, el ingreso de los hogares agrupados por décil revela la continuidad de este patrón. Para 1994, el décil más bajo concentró sólo el 1% de los ingresos y no tuvo variación significativa pues para 2008, el indicador fue de 1.2 (véase cuadro C del apéndice). La situación es distinta para el décil más alto que en 1994 concentró el 44.7% del ingreso y en 2008 el 40.3%. Esto es importante pues a pesar de que se remarque la necesidad de aumentar el ingreso *per capita* ‘puede ser una estrategia poco exitosa en materia de reducción de la pobreza si este crecimiento no incluye a los sectores donde se concentra la población pobre o no hace uso intensivo del factor de producción que más poseen los pobres: la mano de obra no calificada’ (Lustig *et al*, *ibid*: 7). Nosotros señalaremos un poco más adelante el por qué esto es posible en una economía dependiente.

La opción alterna ante este escenario propuesta por Salama (*op. cit*), y otros como Chang (2003) o incluso Reinert (2007) y que debió aplicarse en la mayoría de países, y en nuestro caso de estudio, México, es la apertura controlada, o, en otras palabras, no seguir al pie de la letra las recomendaciones de política económica neoliberales. Basados en el estudio de los países asiáticos (y de la historia de los países centrales) señalan que la estrategia de libre comercio así sin más no es más que un mito. Lo que sucedió realmente en aquellos países fue una protección temporal, política industrial activa, desregulación y apertura en diferentes fases. De ahí que retomando a economistas bastante antiguos como Friedrich List, digan que la política implementada por los países centrales fue la de “quitar la escalera” una vez que habían consolidado una industria propia y fuerte.³²

³² Este economista (1789-1846), fue un férreo crítico de las ideas del comercio exterior de su época que predicaban al igual que ahora, la apertura. Así, escribió en su libro: “Para cualquier nación que, por

Por parte del pensamiento dependentista, Osorio (2015) plantea una crítica a estas posturas y retoma la idea de desarrollo/subdesarrollo. Tal categorización, como se sabe, fue un avance importante frente a los estudios clásicos del desarrollo que plantearon en su momento separar ambos fenómenos, estudiarlos y hacer recomendaciones de política económica en cuestiones de infraestructura o educación. Siguiendo esa senda en algún momento los países subdesarrollados lograrían el desarrollo. Sin embargo, y en oposición a ello, el enfoque dependentista (y en ello coincidían la mayoría, aunque tuvieran divergencias teóricas) reconocía que en realidad desarrollo y subdesarrollo no constituyen procesos independientes sino uno conjunto.

Desde esa perspectiva, las políticas económicas utilizadas en las experiencias asiáticas son, en opinión de Osorio (*ibid*), ante todo, irrepetibles en América Latina y en México por diversos factores. El primero de ellos es que son fruto de un periodo más largo de gestación y nacieron en un contexto de apoyo por parte de las potencias hegemónicas o fueron estimuladas por ellas. Pero en el contexto actual, tratar de realizarlas no resulta factible, toda vez que el aparato estatal se encuentra dominado por el pensamiento neoliberal desechando toda idea de intervención, al menos, aquella intervención que significaría un cambio de rumbo en la inserción internacional, pues como hemos visto, en el caso mexicano la política económica está orientada hacia el crecimiento del sector exportador.

Por otro lado, surge la dificultad de que, en realidad, el sistema capitalista como un todo integrado necesita de esas áreas subordinadas y dependientes de las cuales aprovechar sus ventajas en recursos naturales y fuerza de trabajo a menor costo, lo que hace que la lógica del sistema prevalezca en mantener excluidas a ciertas regiones del control y escalamiento en los procesos de producción. Para esto la opinión de un autor no marxista puede ser útil:

‘...la búsqueda de una mayor eficiencia por parte de los grandes grupos transnacionales, vía la flexibilización organizativa de las actividades productivas, la segmentación del proceso de fabricación y la posterior deslocalización geográfica de las diferentes tareas, es decir la razón de ser de las cadenas globales de valor, *recae en la posibilidad de beneficiarse de la*

medio de medidas protectoras y restricciones a la navegación, haya elevado su poder industrial y su capacidad de transporte marítimo hasta tal grado de desarrollo que ninguna otra nación pueda sostener una libre competencia con ella, nada será más sabio que *eliminar esa escalera* por la que subió a las alturas y predicar a otras naciones los beneficios del libre comercio, declarando en tono penitente que siempre estuvo equivocada vagando en la senda de la perdición, mientras que ahora, por primera vez, ha descubierto la senda de la verdad” (cursivas nuestras).

existencia de fuertes diferencias en materia de dotaciones factoriales nacionales, regionales y locales. Si hipotéticamente el conjunto de países alcanzara un nivel elevado similar de desarrollo mediante la aplicación de políticas públicas de escalamiento, sus dotaciones factoriales mostrarían una tendencia a la convergencia, con lo que las posibilidades de rentabilizar esta división internacional del trabajo tácita se reducirían considerablemente, poniendo en entredicho la lógica misma de la conformación de estos eslabonamientos internacionales' (cursivas nuestras) (Vázquez, 2014: 127-128)

3.5 Superexplotación del trabajo en México

La superexplotación del trabajo es para la TMD, el elemento que permite caracterizar la dependencia, es 'la categoría definitoria del capitalismo dependiente' (Osorio, 2013b: 9).

En la teoría clásica marxista, la explotación del trabajador consiste en la apropiación por parte del capitalista del valor creado en el proceso de producción. El valor de uso de la fuerza de trabajo consiste en generar un valor por encima de los elementos necesarios para su reproducción, esto es, genera un plusvalor lo que la hace ser una mercancía 'muy peculiar' ya que ninguna mercancía tiene esa misma característica.

La superexplotación del trabajo es una forma de particular de explotación. Decimos particular porque eso es lo que separa al capitalismo dependiente del central. Esta forma de explotación descansa en el hecho de que la fuerza de trabajo es remunerada por debajo de su valor, es decir, se viola el valor de la fuerza de trabajo (Sotelo, 2012). Tal situación se puede dar por medios diversos, sea en el mercado cuando se realiza la compra venta de la fuerza de trabajo, sea en el proceso de trabajo mismo por mayor desgaste. Lo que indica esta categoría es que el salario percibido NO cubre el valor total de la fuerza de trabajo.

Esto tiene importantes consecuencias en la forma de acumulación de los países dependientes pues, en el esquema teórico de la TMD, esta es diferente a la de los países desarrollados. El ciclo de patrón de reproducción de capital en una economía dependiente tiende a romperse, pues en el caso de México, la producción no está orientada hacia la realización interna de las mercancías sino para la exportación. En ese contexto, la fuerza de trabajo cuenta como productor, pero no como consumidor

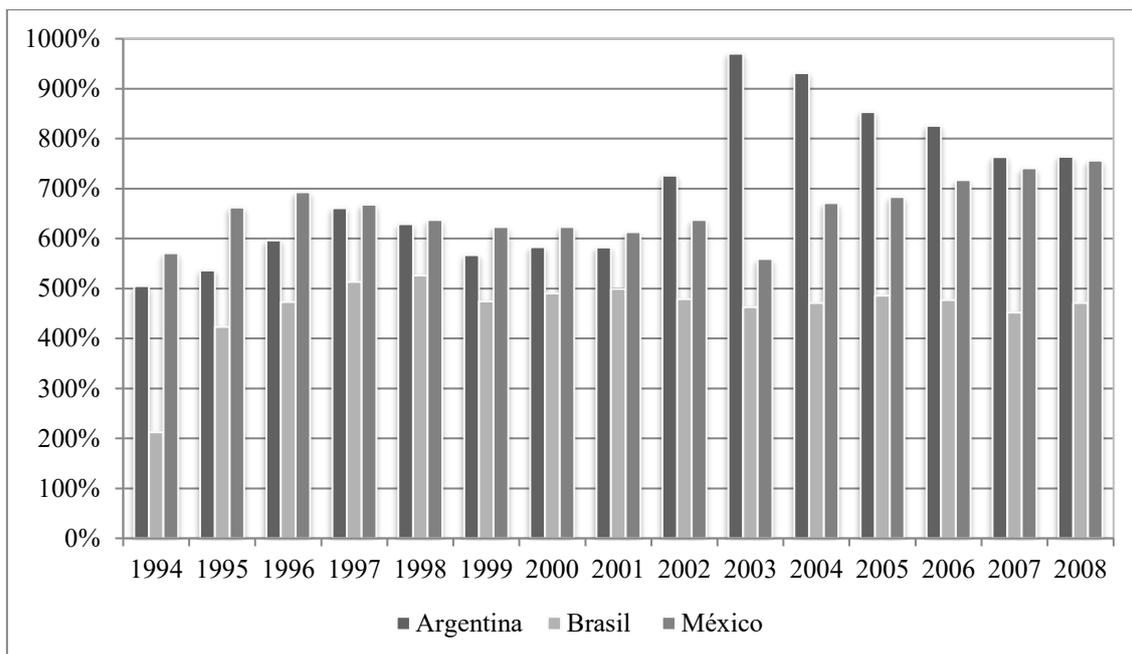
La discusión entre diferentes posturas dentro de la misma TMD, sobre este punto ha sido verificar actualmente si es efectivamente una característica propia de las economías dependientes o en realidad es un fenómeno que se está extendiendo y reproduciendo en economías centrales.

Sotelo (2003; 2012b) por ejemplo, ha venido afirmando que la superexplotación del trabajo ya no pertenece sólo a los países dependientes. De acuerdo a su planteamiento, con la globalización del capital también se estarían modificando las relaciones laborales en los países centrales a tal grado que los trabajadores de esas economías comenzarían a experimentar la superexplotación, esto es porque la ley del valor se estaría globalizando. Pero ello genera problemas al tratar de caracterizar a los países dependientes y diferenciarlos de los países centrales. Sin embargo, esto es una cuestión lejos de resolverse prontamente.

Por otro lado, autores como Egurrola *et al* (2014) señalan erróneamente la existencia de una *desvalorización* de la fuerza de trabajo que se manifestaría en el periodo neoliberal por medio de las precarias condiciones de trabajo, desempleo e informalidad, así como la desigualdad. Pero la fuerza de trabajo no puede desvalorizarse, de hecho, el valor de la fuerza de trabajo tiende a aumentar con el paso del tiempo debido a que los elementos que permiten al trabajador reproducir su existencia van incrementándose (Osorio, 2009). Lo anterior muestra la pertinencia de la TMD y la necesidad de usar la categoría de superexplotación del trabajo para entender los procesos de las economías dependientes.

A pesar de ello, las estimaciones de Egurrola *et al* (op cit) sobre la tasa de plusvalía en América Latina son importantes, pues muestran que la mayor parte de las economías operan con tasas de plusvalía bastante elevadas. Para dar una idea, y según los cálculos que presentan, la tasa de plusvalía para Colombia, Brasil y Chile sería del orden del 500%, mientras que para México y Argentina sería del 800% (véase gráfico 4). Para entender la magnitud que ello conlleva baste recordar que Marx suponía una tasa de explotación del 100% en el primer tomo de *El Capital* para la industria británica, y a pesar de ser un ejemplo para ilustrar el proceso de extracción de plusvalor bien podría estar cerca de ese nivel. Investigaciones más recientes como la de Cockshott *et al* (1995) señalan la existencia una tasa de plusvalía del 183.9% para la economía británica después de las reformas neoliberales de Margaret Thatcher. Por su parte Valenzuela (2009) calcula una explotación de 336% para Estados Unidos.

Gráfico 4. Tasa de plusvalía para Argentina, Brasil y México, 1994-2008
(porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de Egurrola *et al* (2014).

Lo anterior muestra que los trabajadores Latinoamericanos, y en el caso que nos interesa de México, se encuentran sometidos a grados de explotación bastante más elevados que en los países centrales. Esto, tal como lo afirma la TMD se da por medio de mecanismos como la intensificación del trabajo y por consiguiente del aumento de la plusvalía, la prolongación de la jornada laboral y la expropiación de parte del trabajo necesario para reponer la fuerza de trabajo. Como afirma Marini (1973: 38)

‘El problema [...] para América Latina no es precisamente el de contrarrestar la transferencia de valor que implica [el intercambio desigual], sino más bien el de compensar una pérdida de plusvalía, y que, incapaz de impedirla al nivel de las relaciones de mercado, la reacción de la economía dependiente es compensarla en el plano de la producción interna’

En el caso del primer mecanismo, es decir, la intensificación de la jornada laboral, para 1994, los trabajadores mexicanos necesitaban cerca de 8 minutos de cada hora para reponer el valor de su fuerza de trabajo, lo que significaba que, por jornada laboral, suponiendo que esta fuera de 8 horas, eran suficientes 64 minutos. En contraste, todo el tiempo restante era dedicado al capitalista, es decir, cerca de 7 horas fueron no

retribuidas. En 2008, la situación no mejora para la clase trabajadora, pues, por cada hora de trabajo, 7 minutos de trabajo bastaron para reponer su valor, dando un tiempo excedente de 7 horas 20 minutos de trabajo no pagado.

Estos son altos grados de explotación bajo el supuesto de que la jornada de trabajo se mantiene en un lapso fijo, pero habría que considerar que en muchos casos se aumenta la extensión de la jornada laboral, a veces de forma ilegal, y como consecuencia de la falta de un poder sindical real, además de ello la mayoría de veces, el proceso de trabajo se realiza bajo condiciones de precariedad (Samaniego, 2014). De cualquier forma, existe un hecho no refutable: ‘No es fácil encontrar, aun en épocas de esclavitud, tasas de explotación similares’ (Egurrola *et al*, *ibid*: 271)

En cuanto al tercer mecanismo, según datos del Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM) (2014), si tomáramos el año 1987 como base 100, el poder adquisitivo de los trabajadores para 2006 manifestó una reducción del 63%. Esto significa que cada vez el salario mínimo en México alcanza menos para adquirir lo que el CAM denomina como una Canasta Alimenticia Recomendable (CAR). En términos porcentuales, en 1987 se podían adquirir cerca de dos Canastas mientras que, en 2006, la pérdida de poder adquisitivo llevó a que sólo se pudiera adquirir el 60% *de una sola Canasta*. De hecho, el CAM señala que para poder adquirir todos los elementos que componen dicha CAR, un trabajador mexicano en 2006 debió de trabajar cerca de 13 horas y 19 minutos, en comparación con 1987, donde el tiempo que necesitaba era de 4 horas y 3 minutos, ¡sólo para adquirir alimentos! Todavía faltaría ver los demás componentes en la reproducción del obrero de orden social y cultural.³³ Esto confirma el planteamiento de la TMD sobre la violación del valor de la fuerza de trabajo, y como apunta Osorio (2013: 64): ‘... es la apropiación de parte del fondo de consumo de los trabajadores por el capital la que tiene la mayor significación en el conjunto de procesos de superexplotación que definen la reproducción del capital en las economías dependientes’. Dicha situación ha creado que todos los elementos que conforman a la familia deban entrar al mercado de trabajo con el fin de obtener los medios necesarios para su reproducción pues no basta con que un integrante se encuentre trabajando. A su

³³ Los datos más recientes para 2014, señalan que se tendría que trabajar 22 horas y 53 minutos para así obtener el salario necesario que le permitiera satisfacer las necesidades alimenticias recomendadas del trabajador.

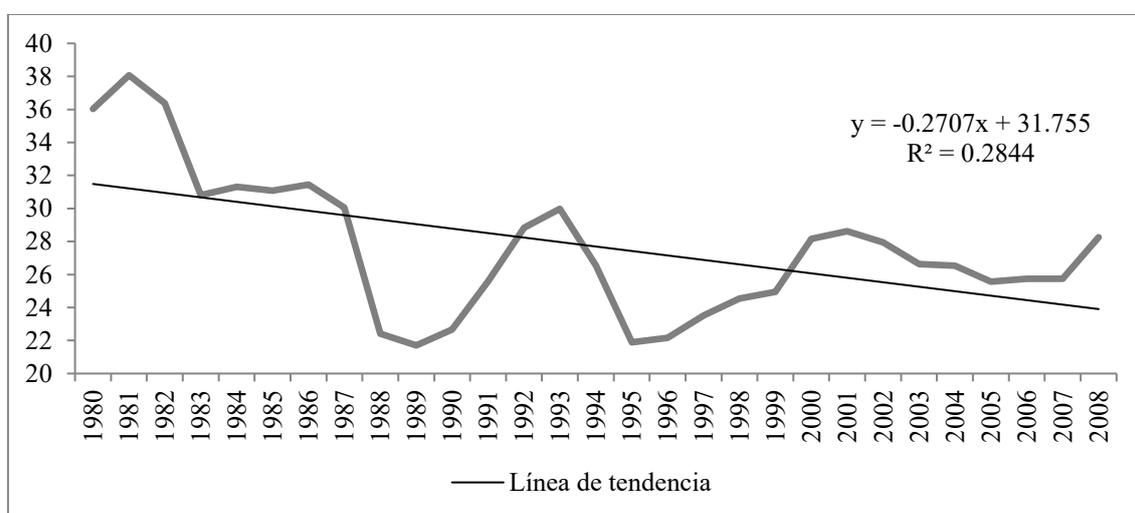
vez, esto origina presiones importantes en el mercado laboral interno que al aumentar el ejército industrial de reserva evita el aumento del salario.

Para el patrón de especialización productiva esto es necesario en cuanto los salarios bajos son tomados como elementos indispensables de la competitividad en el mercado mundial y en el caso mexicano forma parte integral de la estrategia exportadora (Cabrera, 2015). Ello es posible pues la economía globalizada garantiza siempre una fuerza de trabajo disponible para ser explotada presionando a los Estados dependientes a mantener un salario bajo a costa del consumo de la población. En estas condiciones no es raro que la distribución del ingreso en México se encuentre en los niveles que hemos reseñado anteriormente. Tampoco sorprende la tendencia a la baja de la participación de los salarios en el PIB (véase gráfico 5) que muestra una tendencia cíclica decreciente y que no alcanza a repuntar los niveles de inicio de los ochenta.

El ciclo del capital en la economía dependiente por tanto es distinto al de una economía central ya que está volcado hacia el exterior y no busca un estímulo de la demanda interna. Por eso Ruiz (2014: 46) señala con justa razón que:

‘Esta política instrumentada en México ha provocado una estrechez del mercado interno mexicano, pues las bajas remuneraciones han resultado en niveles de consumo limitados, y esto, a su vez, ha reducido el potencial del consumo de masas, que es parte fundamental de crecimiento en los capitalismos modernos’

Gráfico 5. Participación de las remuneraciones al trabajo salario en el PIB, 1980-2008
(porcentajes)



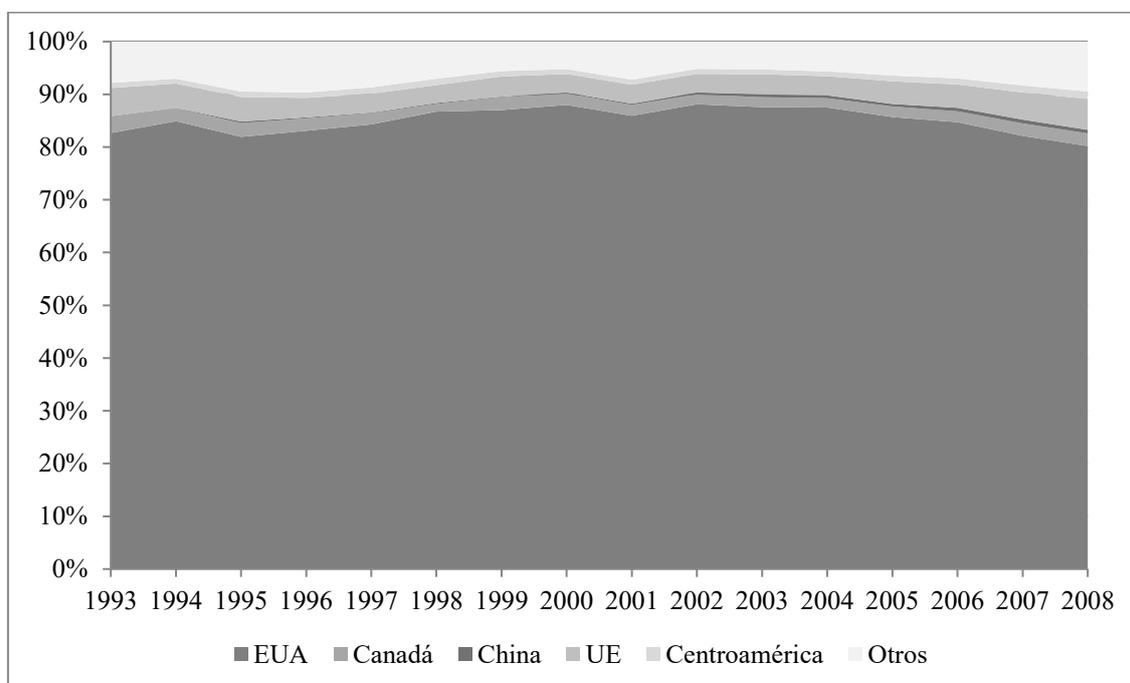
Fuente: Elaboración propia con datos de Samaniego (2014).

3.6 Las partes M' y D'

En el patrón de especialización productiva, la realización de la mercancía y por ello, el paso completo del ciclo de capital no sucede en el mercado interno. En una economía dependiente el salario de la fuerza de trabajo no tiene suficiente peso para la adquisición de estos bienes. Por esta razón, el mercado externo es el elemento dinámico o hacia donde se dirigen las mercancías.

Para México, el destino de sus exportaciones es principalmente el mercado estadounidense en todo el periodo de estudio, es de destacar que de 1993 a 2008 el porcentaje dirigido a Estados Unidos estuvo por arriba del 80% (véase gráfico 6). Por otro lado, el porcentaje de exportaciones hacia Canadá se han mantenido en un nivel bastante bajo y a pesar de ser uno de los socios que integran el TLCAN, en todo el periodo el porcentaje de las exportaciones destinadas a ese país no superan el 3%. Por último, es evidente la desconexión con Latinoamérica.

Gráfico 6. Exportaciones de México por principal país destino, 1993-2008
(porcentajes con respecto al total)



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALSTAT (2016).

El contenido de las exportaciones ha cambiado drásticamente como sostienen diferentes autores. En los ochenta, México era un país exportador de petróleo y otros productos primarios. De hecho, para 1985, las exportaciones hacia los países de la OCDE basadas en recursos naturales representaban el 58.6% del total mientras que para 2004, sólo el 18% lo fueron. En contrapartida, las exportaciones manufactureras pasaron de representar el 39.1% en 1985, y en 2004 crecieron hasta ser del 77.7% (véase cuadro 2).

A su vez, estas exportaciones manufactureras se encuentran basadas en su mayoría no en recursos naturales, marcando una distancia con aquellos países latinoamericanos del Cono sur quienes en su mayoría exportan bienes primarios retomando la antigua tipificación que le adjudicara los primeros estudios de la dependencia.³⁴ Osorio (2015) plantea que países como Argentina o Brasil se estarían ligando a un nuevo “Centro” que sería China, país a donde dirigen en su mayoría productos primarios como Soya o Carne y que estarían favoreciendo el aumento de la tasa de plusvalía tal y como describió Marini (1973) para Inglaterra.

En el caso de México, el predominio de manufacturas en sus exportaciones confirmaría aparentemente las críticas hacia el enfoque de la dependencia. La experiencia mexicana estaría demostrando que es posible abandonar un esquema de proveedor de materias primas tal como fue planteado en los años sesenta. En líneas generales, parecería ganar peso la idea de que siguiendo una estrategia de apertura y desregulación tal como se ha aplicado, tarde o temprano se puede escalar en las cadenas globales de valor y generar exportaciones con “alto contenido tecnológico”. Los datos así lo sugieren, pues para 1990, las exportaciones de alta tecnología representaron 8.3%, ya para 2006 estas llegaron a ser del 18.9% (véase cuadro 3). Esto en un primer momento mostraría que de alguna manera se está escalando en la cadena de valor, aunque ni siquiera se estaría acercando a los niveles de los países asiáticos.

Sin embargo, esto es una imagen falsa, pues tal y como proponen Moreno-Brid y Ros (2010: 302-303)

³⁴ Reflexionando sobre la globalización capitalista y sus consecuencias productivas Marini escribió: ‘De esta manera la economía globalizada, que estamos viendo emerger en este fin de siglo y que corresponde a una nueva fase de desarrollo del capitalismo mundial, pone sobre la mesa el tema de una nueva división internacional del trabajo, que *mutantibus mutandis*, tiende a reestablecer en un plano superior, formas de dependencia que creíamos desaparecidas con el siglo XIX. (1997: 260, cursivas del autor)

La mayor parte de la tecnología de estas manufacturas está, de hecho, incorporada en los componentes producidos en los países tecnológicamente avanzados, en tanto que los países en desarrollo están solamente implicados en el ensamblaje de dichos componentes, caracterizado por baja sofisticación tecnológica, uso de trabajo poco calificado, poco valor agregado, y baja y estancada productividad del trabajo. Es el caso de la mayor parte de los segmentos de la industria maquiladora que, como hemos visto, ha aumentado su importancia en el empleo y exportaciones de la manufactura mexicana.

Esta idea la confirma Vázquez (2012) quien al preguntarse sobre la posibilidad de escalar en las cadenas de valor señala que existen diversos obstáculos importantes. En primer, las cadenas se encuentran dominadas por compañías que se rehúsan a transferir conocimiento del proceso productivo a sus subsidiarias. En segundo lugar, aquello que es denominado como “gobernanza” de estos sistemas productivos, es lo que decide en donde se llevarán a cabo ciertas tareas. Por último, dichas compañías concentran las investigaciones de Investigación y Desarrollo (I&D), de tal forma que incluso para los países asiáticos, supuestos éxitos industrializadores, según Arrighi (1997), participan como ensambladores y han hecho pocos escalonamientos en las cadenas de valor.

Cuadro 2. Exportaciones de México a la OCDE; indicadores seleccionados
(porcentajes)

México	1985	1990	1994	2000	2004
Composición de las exportaciones	100	100	100	100	100
Recursos Naturales	58.6	33.62	21.43	14.38	18.44
Agricultura	9.66	10.27	8.18	5.33	5.75
Energía	45.94	21.02	11.82	8.49	12.11
Fibras textiles, minerales y metales	3.01	2.33	1.44	0.56	0.58
Manufacturas	39.13	62.45	74.89	81.7	77.72
Basadas en recursos naturales	3.38	3.37	2.52	1.57	1.25
Basadas en recursos no naturales	35.76	59.08	72.37	80.13	74.5
Otras	2.27	3.93	3.68	3.92	3.85

Fuente: Elaboración propia con datos de Moreno Brid y Ros (2010).

Cuadro 3. Exportaciones de alta tecnología de México y de otros países en desarrollo
(porcentaje del total de las exportaciones manufactureras)

	1990	1997	2006
Malasia	38.2	49	53.8
Corea	17.8	26.4	32
China	6.1 ^a	12.7	30.3
Tailandia	20.7	30.7	27.3
México	8.3	17.5	18.9
Brasil	7.1	7.3	12.1
Argentina	7.1 ^a	4.5	6.8
Chile	4.6	3.3	6.5

^a1992

Fuente: Moreno-Brid y Ros (2010: 249).

3.7 Imperialismo y dependencia

El carácter de la dependencia en este punto, es bastante evidente. La ciencia económica contemporánea ya no reconoce conceptos como el de “Imperialismo” y “subdesarrollo” por considerarlos anacrónicos, de orden sociológico, político y/o con una carga ideológica que impide la objetividad. No obstante, en nuestra opinión dichas categorías siguen siendo funcionales y necesarias. La realidad concreta no se puede entender sólo por medio de modelos abstractos que dejan de fuera los elementos socio-políticos.

Aunque hemos descrito el fenómeno en términos puramente económicos, pues a este nivel se dan las relaciones básicas de toda sociedad según la visión marxista, la mayor integración de la economía mexicana con respecto a Estados Unidos se debe comprender desde una perspectiva global correspondiente al juego hegemónico mundial entre potencias. La crisis de 1970 es un ejemplo de ello. Autores como Arrighi (1983) y Wallerstein (1983; 2005) sostuvieron en su momento que el reacomodo de fuerzas debió ser entendido dentro de un proceso general en el cual existió una pérdida de hegemonía por parte de Estados Unidos, todo esto en un contexto en donde Europa y Asia al recuperarse de la gran pérdida que significó la Segunda Guerra Mundial, comenzaron a crecer y participar, además de ganar terreno en el plano económico y político global. Ello significó el proceso contrario para la potencia americana.

Desde esa perspectiva, la idea planteada por Clarkson y Mildenbenger (2011), no es alejada de la realidad. En su argumentación indican que la integración realizada entre Estados Unidos, Canadá y México a partir de la firma del TLCAN no es fortuita ni dada por casualidad, es la respuesta a esta disminución de la hegemonía estadounidense y por ello el intento de recuperar poder económico y político a nivel mundial. Para lograrlo se apoya de sus dos grandes “socios” que le proveen, por un lado, energía barata en el caso de Canadá, y mano de obra a bajo costo en el caso de México. Pero el “apoyo” no se reduce a ello pues también existe un soporte en términos de seguridad militar a la vez que ambos países funcionan como ejemplos de legitimización en términos de políticas económicas, toda vez que aplican la mayoría de iniciativas generadas desde la Casa Blanca.

En el caso de México, la firma del TLCAN, no es sino parte creciente en la integración al mercado mundial, en específico al bloque norteamericano. Esa integración no se dio en términos de igualdad económica ni condujo a la desaparición de las asimetrías entre los integrantes del tratado. Al contrario, las disparidades fueron aumentando de forma jerarquizada y diversa. La garantía de un beneficio para las tres economías fue uno de los argumentos centrales que impulsó la firma del acuerdo comercial. Ello, no obstante, le ha dado una interpretación a esta integración que le otorga un carácter puramente comercial. A su vez, esto deriva en que las críticas desde diversas posturas, incluidas las de la llamada “izquierda” mexicana, sobre el mal funcionamiento de la economía nacional, en ellas se conceptualice a la firma del tratado como el origen de todos los males.

Como bien señala Gazól (2014: s.p.), esto resulta en un mal diagnóstico de un proceso que es mucho más complejo y que tiende a distorsionar la realidad analizada:

El Tratado no puede verse ni evaluarse como un fenómeno aislado, sino que debe ubicársele en el marco de una política económica orientada por la retracción del Estado, por el privilegio del mercado, por la desregulación y la privatización y, en especial, por la apertura ante el exterior; en una palabra, el Tratado forma parte de una política económica derivada de una concepción de la sociedad y de la economía identificada como neoliberalismo

Imperialismo y dependencia se ven reforzados en el caso mexicano por la integración al mercado mundial. Esta integración se da con el país vecino del norte y como bien

menciona la teoría de la dependencia, es una subordinación para reproducir las relaciones sociales de producción internas a fin de garantizar las del país imperialista. De tal modo que aquellos términos usados actualmente como “países emergentes”, “EAGLEs (Emerging and Growth Leading Economies)”, tratan de dar la impresión de que no existe este proceso y que, en efecto, todos los países están saliendo del subdesarrollo, aunque ya no usen el término.

En otras palabras, aquel planteamiento que hicieran los dependentistas sobre que el desarrollo/subdesarrollo es un mismo proceso se ha desestimado y con ello se mistifica el funcionamiento del sistema capitalista, pues para la economía mexicana, según lo que hemos podido apreciar, está lejos de alcanzarse la superación del subdesarrollo, pues el sistema capitalista implica necesariamente este proceso. Esto no significa un estancamiento ni la imposibilidad del crecimiento, pues puede existir. Lo que observamos es que, al desarrollarse la acumulación capitalista a nivel mundial se reproducen las relaciones de dependencia. En el caso de México, su inserción al mercado mundial ha desembocado en una completa desarticulación productiva acompañada de procesos de explotación de gran intensidad, y sólo así es posible entender la gran desigualdad social, completo abandono del mercado interno, descomposición política y violencia creciente, experimentada en estos años. Derivado de lo anterior, creemos que es urgente visitar posiciones teóricas abandonadas por una supuesta superación que no se ha dado, es vital pues el capitalismo dependiente implica un elevado costo en vidas humanas.

Conclusiones

Después de analizar los cambios ocurridos tanto en el capitalismo a nivel mundial como en el capitalismo mexicano llegamos a nuestras conclusiones.

Uno de nuestros objetivos que nos planteamos fue el analizar los cambios ocurridos en el capitalismo mundial que desembocaron en el neoliberalismo. En ese sentido, nosotros observamos que la economía mundial sufrió transformaciones significativas desde la década de los setenta que se manifestaron en los años siguientes de diversas formas. Una de ellas fue el abandono de las políticas económicas keynesianas que fueron sustituidas por aquellas de corte monetarista-neoclásico. Esto es, en el plano de las ideas se retomó la justificación del “libre mercado” autorregulador como forma de organización socio-económica.

Lo que se buscó con ello en su momento fue volver a crear las condiciones para contrarrestar la caída de la tasa de ganancia que la economía capitalista venía experimentando en aquellos países de desarrollo capitalista avanzado. Para ello, se deslindó al Estado de controlar tareas no vitales, en el sentido que plantea David Harvey se realiza una “acumulación por desposesión” dando privilegio a las privatizaciones de diferentes áreas, desde la salud, educación, transporte y comunicaciones entre otras. Este proceso varió de país a país, pero en esencia fue la tendencia dominante que se impuso en aras de reiniciar la inversión y las tasas de crecimiento estancadas durante la crisis de los setenta. Cabe destacar que a pesar de dicho esfuerzo nunca se retomaron los niveles de crecimiento económico anteriores a la crisis.

Por otro lado, los trabajadores a nivel mundial experimentaron reducciones en el salario y la pérdida de beneficios laborales. En general, el capitalismo neoliberal ha sido caracterizado por el aumento en la desigualdad social y la pérdida de derechos laborales y sociales. En contrapartida las ganancias del capital aumentaron concentrándose en una parte muy pequeña de la población mundial.

Aunado a ello, como resultado del proceso de reestructuración capitalista, se realizaron desregulaciones en el sector financiero que permitieron dos cosas. La primera fue otorgar mayor preponderancia al capital financiero sobre el capital productivo. La segunda fue dar mayor libertad de movimiento a los inversionistas para el traslado de grandes cantidades de recursos a través del mundo.

Esto originó que, en el plano de la producción, los capitales de los países centrales pudieran moverse con mayor facilidad a diferentes áreas geográficas. Por tanto, la empresa transnacional se volvió agente preponderante de esta transformación llegando a controlar gran parte de la producción mundial de bienes y servicios.

Junto a este proceso, la incorporación de los países antes soviéticos proporcionó una base amplia de fuerza de trabajo que pudo ser utilizada a bajo costo y con una gran preparación técnica heredada de los años en que estuvo vigente al URSS. Por otro lado, el avance tecnológico en telecomunicaciones y el abaratamiento de los costos de transporte permitieron la fragmentación de procesos de producción que la literatura académica llama como “cadenas globales de valor”. Esta fragmentación permitió trasladar aquellas actividades de menor conocimiento a países con costos salariales menores a los países de origen de la inversión. Las actividades de diseño, investigación y generación de conocimiento (las que generan mayor ganancia) serán conservadas por las casas matrices de las empresas transnacionales.

Con ello se configuró una Nueva División Internacional del Trabajo. En ella, algunos países quedaron bajo la antigua clasificación de la periferia, es decir, continuaron participando en el mercado mundial como productores de bienes primarios y proveedores de materias primas para los países centrales. Este es el caso de la gran mayoría de países africanos que concentran sus exportaciones en productos mineros, petróleo y bienes de consumo no duradero. En otras palabras, productos que no sufren proceso alguno que agregue valor.

En el caso de América Latina, la crisis de la deuda de los ochenta obligó a una serie de reformas de orden estructural bajo el argumento de generar confianza y estabilidad macroeconómica en los mercados internacionales. Por tal motivo, se dio un viraje de política económica y reordenamiento de las relaciones de producción internas. En México, esto se expresó en la venta de empresas estatales “ineficientes” y una disminución del proteccionismo comercial con el fin de fomentar un modelo de exportación, esto es, el abandono de la industrialización por sustitución de importaciones. La década de los ochenta también significó la caída de los salarios en distintos sectores y la disminución de la calidad de vida de los trabajadores. En cuanto a la integración comercial, el ingreso al GATT y la posterior firma del TLCAN junto a una serie de políticas económicas, favorecieron el aumento de las exportaciones no

petroleras, creciendo aquellas de carácter manufacturero. Esta situación, junto a otras experiencias similares en el ámbito internacional, dio pie al cuestionamiento de los estudios sobre la dependencia afirmando que su validez, si es que esta existió, no podía ser sostenida actualmente.

Sin embargo, encontramos que, pese a todas las reformas en favor de un modelo de acumulación vertido hacia el exterior, este se caracteriza por estar concentrado en pocas empresas. En realidad, las empresas que se encuentran vinculadas al exterior son las grandes transnacionales quienes se ven beneficiadas por el proceso de apertura.

Nuestra hipótesis fue que México seguía formando parte de la periferia y que con las reformas iniciadas en los ochenta y profundizadas a lo largo de la década de los noventa y años dos mil, se instauró una nueva forma de la misma. En el proceso de investigación nos encontramos que pocos autores iniciadores de este enfoque teórico (dependencia) han analizado su manifestación en el periodo neo-liberal. Algunos fallecieron y otros simplemente se encuentran dedicados al estudio de temas que poco tienen que ver con la dependencia, al menos en su sentido original, transitando a campos como la evolución del sector financiero internacional o escribiendo sobre temas políticos.

En nuestro análisis observamos que la dependencia en el caso mexicano, se caracteriza por abandonar cualquier intento de generar una industria propia desarticulando los procesos de acumulación capitalista endógenos. Prueba de ello son la desvinculación de las cadenas productivas locales con aquellos sectores ligados a procesos de exportación y el hecho de que la mayor parte de la planta productiva se encuentra en manos de compañías transnacionales de procedencia, en su mayoría, de Estados Unidos.

La información que recopilamos, así como aquella provista por otros autores confirmó que la segmentación productiva es uno de los elementos característico de la inserción mexicana en las cadenas de valor. El TLCAN es la expresión comercial que permite abaratar los costos de transacciones y movilización de insumos entre los tres socios que componen dicho acuerdo. En ese sentido, la crítica de aquellos grupos que se consideran anti-capitalistas no puede reducirse a considerar que los problemas de la economía mexicana se resolverán eliminando y renegociando aspectos del tratado. En nuestra opinión no funcionaría totalmente porque la apertura comercial es sólo una de las tantas expresiones del neoliberalismo dependiente, y de hecho, al ponerlo en primero plano se olvida la forma que asume la explotación en la economía mexicana.

Otro elemento importante que confirma nuestra hipótesis para el capitalismo dependiente mexicano, es la existencia de la superexplotación del trabajo. En nuestra investigación encontramos que no se han abatido los mecanismos que esta categoría alude, y por lo tanto es que podemos afirmar la existencia de la dependencia para México. Aunque, reconocemos, sólo la tocamos en conjunto con el patrón de reproducción de capital, creemos que el sólo analizar la superexplotación llevaría una tesis en sí misma. Lamentablemente se han hecho pocos intentos de aproximación empírica a pesar de la importancia de dicha categoría, un estudio en este sentido, creemos, debe ser abordado para darle mayor consistencia a las afirmaciones del marco teórico elaborado por la TMD.

Con todo, resaltamos que, como supone la TMD, la fuerza de trabajo en la economía dependiente no cuenta como consumidor final de las mercancías producidas en el proceso de reproducción social. De hecho, la economía exportadora presupone la realización del ciclo del capital en el mercado internacional. Los datos que presentamos confirmaron que las exportaciones se concentran en un solo mercado, el estadounidense, y que en su mayoría fueron partes ya fabricadas que se importaron para su ensamblaje y exportación.

Por tal motivo, le es posible al capital someter al trabajador bajo mecanismos como la intensificación del trabajo, la remuneración por debajo de su valor y la prolongación de la jornada laboral. Todos los elementos anteriores se encuentran presentes en el caso mexicano, pues en el periodo que estudiamos es junto a Argentina, uno de los países de Latinoamérica con las mayores tasas de explotación. Por otro lado, el poder adquisitivo ha descendido de tal forma que no se pueden adquirir los medios suficientes que permiten la reposición de la fuerza de trabajo, y esto parecería contradecir el supuesto que Marx sostenía en el tomo I, a saber, que las mercancías se venden a sus valores. De ahí es que parten algunos estudios marxistas afirmando una desvalorización de la fuerza de trabajo para América Latina, cuando en realidad existe una compra por debajo de ese valor justo como sostiene la TMD, y parece ser, también Marx en algunos pasajes de *El capital*. Los datos sobre salario indican que, en el nivel actual, tampoco es posible obtener los medios que satisfacen las necesidades culturales y sociales, todos ellos básicos para la vida de un ser humano. Ello ha conducido al crecimiento de la pobreza y la desigualdad entendidas ambas en sus múltiples aspectos sociales.

En el caso del último mecanismo, la extensión de la jornada laboral, tenemos que la imposibilidad de satisfacer las necesidades básicas con el salario establecido ha llevado a que en muchas ocasiones los trabajadores trabajen más horas de las establecidas legalmente. Aunado a ello, la incorporación de miembros de la familia a la búsqueda de empleo otorga más horas-hombre con lo cual el capital obtiene mayor cantidad de trabajo, además, la incorporación de más trabajadores al mercado laboral aumenta el ejército industrial de reserva y esto presiona a la baja a los salarios, que de por sí son bastante precarios.

En suma, tenemos que, en el capitalismo dependiente mexicano, la explotación capitalista se exagera a grados bastante elevados. Es cierto que la ofensiva del capital en el neoliberalismo existe en todo el mundo y que la clase trabajadora perdió aquellas conquistas salariales y las prestaciones sociales adquiridas en el pasado. Pero ello se da con mayor intensidad en las economías dependientes, como la mexicana, donde la clase trabajadora se ve sometida a procesos de explotación distintos a los países centrales. Por esa razón, la economía mexicana sigue siendo dependiente en la forma en que plantea la TMD.

En los términos antes descritos, la TMD —y cumpliendo otro de nuestros objetivos— creemos, sigue siendo vigente en su análisis de la dependencia, entendida esta como una subordinación que permite recrear las relaciones sociales de producción de la potencia hegemónica a la que se encuentra ligada la economía dependiente. En el caso de México, el ensamblaje de manufacturas derivado del bajo costo de la mano de obra permite garantizar a Estados Unidos su posición hegemónica frente a otras potencias. A su vez otras potencias como China, tienen y generan su propia periferia. De nuevo, ese sería otra línea de investigación pendiente.

Lo anterior plantea algunas cuestiones que necesitan ser abordadas, por ejemplo, si la producción mundial se realiza por medio de la segmentación del proceso productivo en distintos países, ¿qué significado tiene hoy el imperialismo? ¿Es la dominación de un Estado por otro? O como plantean otros autores, ¿es la garantía por parte de los Estados más poderosos de los derechos del capital y su funcionamiento a nivel mundial? Lo que nosotros observamos es que actualmente la concepción teórica sobre el imperialismo se aborda en términos políticos, es decir, a nivel del análisis de la superestructura, pero no en términos económicos, o de la estructura que es en esencia, el método marxista. Ese es

otro campo que necesita ser analizado, sobre todo, porque tanto imperialismo como dependencia son categorías que van de la mano y son guías esenciales de la lucha política a nivel mundial.

Otro punto que necesita ser analizado con mayor profundidad, es la manifestación de la superexplotación del trabajo en diferentes momentos históricos, ello resultaría en una historia económica, muy distinta a la que se existe actualmente, que ampliaría los estudios sobre la dependencia y los debates sobre el capitalismo en México, esto a la luz de las nuevas investigaciones históricas y de aparición de datos. El ensayo clásico de Marini plantea una hipótesis para las economías exportadoras antes de la crisis de 1929. Sin embargo, su análisis se detiene allí y no aborda la forma en que el capitalismo dependiente latinoamericano mantiene este proceso durante la etapa de la ISI además de que el análisis presentado también lo hace en términos generales, es decir, de América Latina, lo que faltaría es realizar un análisis a nivel de países.

Otra de las cosas que observamos durante el proceso de investigación y que se encuentra en el plano teórico, es que dentro de los estudios económicos marxistas contemporáneos no existe un reconocimiento ni una vinculación con el pensamiento dependentista. Sigue existiendo un ataque a las ideas planteadas por la TMD y en el peor de los casos se le ha relegado a un episodio dentro la historia de la sociología latinoamericana que está enterrado. Esto es un campo que merece atención pues existen muy pocos economistas involucrados en el desarrollo teórico de la TMD. Inclusive, observamos una mayor participación de científicos sociales provenientes de la sociología y de la ciencia política que intentan ampliar el desarrollo teórico existente. Esto lleva a que la categoría “dependencia” se asocie inmediatamente a una subordinación política, que en efecto se da, pero que olvida el proceso de producción dentro de las economías dependientes.

Por ello, aunque el marco teórico de la TMD nos parece sumamente vigente, creemos que necesita avanzar hacia la incorporación y vinculación con la teoría marxista, así como el análisis empírico. Un ejemplo de ello, sería conectar la teoría de las ondas largas propuesta por marxistas como Ernest Mandel y cómo ello repercute en la acumulación capitalista en centro y periferia. Marini reconocía que la TMD nació usando un instrumental no marxista, y al desarrollar una teoría basada en Marx, era necesario adentrarse en lo que podría denominarse como una economía política de la

dependencia. Si bien, los autores que tratan de reivindicar la TMD para la actualidad rescataron los elementos nucleares y logran presentar en una forma condensada los planteamientos de Marini, NO han logrado avanzar en una teoría en los términos antes descritos. No basta con presentar la categoría “patrón de reproducción de capital” y de ahí tratar de verificar cada parte del proceso. Ello resulta en que se usen indicadores que pueden ser considerados no marxistas o procedentes de otras escuelas del pensamiento económico. Con todo, y considerando que el desarrollo de una teoría contiene un proceso de crítica y refinamiento de sus métodos, pensamos que este tema puede ser resuelto en el largo plazo.

En esta tesis, lo que pretendimos fue dar el primer paso que fue, ver si en efecto dicha corriente teórica es aún vigente como herramienta de análisis de las economías latinoamericanas, aunque nos restringimos sólo a la mexicana. En nuestra opinión, aun y con todas las limitaciones existentes los aportes que se le han realizado en los últimos años nos brindó una guía de cómo abordar la investigación y cómo observar la dependencia en un terreno no teórico.

Por último, y a contrapelo de los discursos neoliberales, confirmamos que el sistema capitalista opera en forma desigual. El desarrollo capitalista implica el subdesarrollo de otras regiones económicas y la intensificación de procesos de explotación que conducen a los indicadores sociales característicos del subdesarrollo. No existe razón para pensar que con el libre comercio, que es la estrategia del capitalismo contemporáneo, los niveles de vida aumentarán de forma equitativa. De hecho, la estrategia de libre comercio favorece la expansión de las empresas transnacionales y la segmentación de procesos productivos en detrimento de procesos de producción locales. Esto conduce a una crítica de la globalización capitalista y a una revisión de algunas teorías latinoamericanas actuales, en específico, la postura de la –última– CEPAL que postula la posibilidad de un escalamiento en las cadenas globales de valor, olvidándose de las relaciones de poder sintetizadas en uno de sus propios conceptos: Centro y periferia.

Esto se traduce en que la TMD sea una –¿la única? – de las pocas teorías críticas existentes en la región, aunque la menos divulgada. Pensamos que ofrece importantes preguntas e ideas para las fuerzas sociales que luchan en contra del neoliberalismo, por ejemplo: ¿qué estrategia política debe ser usada para la transformación de las condiciones de la región? Una de las razones por las que la TMD fue abandonada es que

su análisis lleva a la búsqueda de la superación del capitalismo. En otras palabras, fiel a su origen marxista, no pretende formular una política “correctiva”, al contrario, entiende que el capitalismo dependiente solo puede ser superado vía el establecimiento de una sociedad con relaciones sociales de producción no capitalistas. Ello en oposición de la fuerza política que actualmente se denomina a sí misma como de “izquierda”, esta última cuando se pregunta si existe alternativa al modelo neoliberal piensa en los años dorados del capitalismo como punto de referencia para sus acciones y agenda política. De hecho, esta “izquierda” contemporánea ha puesto en el centro de su discurso la lucha por la democracia y la transparencia en la administración pública en detrimento del análisis de lucha de clases y abolición de las relaciones de explotación, que en el capitalismo dependiente se exageran. No parece darse cuenta este tipo de movimiento político, que aun cuando se gane el poder y exista un cambio de “partido” dentro del capitalismo, el campo de acción será ejercido en un contexto de grandes cadenas de producción mundiales, impidiendo en muchas formas una transformación real.

Por esa razón, la TMD tiene una utilidad doble. Primero, permite acercarse al análisis de las economías dependientes bajo un análisis crítico que no permiten las teorías convencionales, pues incluso en las perspectivas más heterodoxas, estas se remiten únicamente a los fallos de las políticas económicas desde el Estado o del mercado, y en segundo lugar, ofrece una nueva perspectiva a los movimientos sociales dentro de las economías dependientes, que en el caso de México resulta sumamente necesario desde que la crisis del 2008 afectara el modelo exportador cuestionando su continuidad.

Apéndice estadístico al capítulo 3

Cuadro A. Inversión Extranjera Directa en México, 1990-2008.
(millones de dólares)

Año	IED	Tasa de crecimiento anual
1990	3,722.4	
1991	3,565.0	-4.2
1992	3,559.0	-0.2
1993	4,900.7	37.7
1994	10,646.9	117.3
1995	8,374.6	-21.3
1996	7,847.9	-6.3
1997	12,145.6	54.8
1998	8,373.5	-31.1
1999	13,880.5	65.8
2000	18,110.0	30.5
2001	29,860.8	64.9
2002	23,932.3	-19.9
2003	18,155.4	-24.1
2004	24,820.9	36.7
2005	24,373.4	-1.8
2006	20,006.4	-17.9
2007	31,313.4	56.5
2008	26,888.5	-14.1

Fuente: Elaboración propia con datos de (Lichtensztein, 2012).

Cuadro B. IED en México por sectores económicos, 1994-2008
(porcentajes)

IED por sector económico	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Agropecuario	0.1	0.1	0.4	0.1	0.3	0.6	0.5	0.3	0.4	0.1	0.2	0.1	0.1	0.5	0.2
Minería	0.9	0.9	1	1	0.6	1.8	0.9	0	1.1	0.7	1.2	0.9	2.2	5.4	17.5
Electricidad	0.1	0	0	0	0.3	1.1	0.7	1.1	1.9	1.9	1.1	0.8	0.4	1.8	1.8
Construcción	2.3	0.5	0.3	0.9	1.5	1.5	1.2	1.1	2.2	0.8	1.8	1.2	2.2	7.7	3.8
Manufacturas	55.2	52.3	55.3	54.3	56.8	66	55.8	19.9	36.2	51.7	55.9	45.3	50.2	43.2	28.9
Servicios	41.3	46.2	43	43.7	40.4	29	40.8	77.5	58.2	44.8	39.8	51.7	45.7	41.4	47.8
Comercio	11.2	10.9	8.6	14.6	11.8	10.8	13.7	8.1	7.6	8.2	5.4	11.8	3.4	4.9	7
Transportes	6.4	9.4	4.9	5.4	5	2.5	0.5	0.5	2.7	2	0.4	5.8	0.9	0.9	1.4
Inflo en medios masivos	5.3	5.1	5.1	5.1	5.4	2.5	9.4	10.1	14.4	12.3	6.9	6.6	3.4	1	5.5
Servicios financieros	8	10.1	13.1	8.3	7.9	3	24.7	53.6	27.8	15.2	22.4	9.2	19.5	20.7	23
Servicios Inmobiliarios	1.3	1.7	2.1	1.2	1.2	2.1	2.4	0.7	1.6	1	1.1	5.2	5.3	4.5	6.6
Servicios profesionales	2.1	2.1	2.1	2.1	2.1	0.5	0.4	1.3	0.6	1.2	0.3	0.3	3.4	1.3	1.8
Otros servicios	7.1	7	7.1	7	7	7.9	8.6	3.3	3.6	4.9	3.3	12.9	11.6	8	2.3

Fuente: Elaboración propia con datos de (Lichtensztein, 2012).

Cuadro C. Distribución del ingreso por hogares en México, varios años.

Deciles	1994	2000	2006	2008
1	1	1.1	1.4	1.2
2	2.1	2.1	2.6	2.4
3	3	3.1	3.6	3.4
4	3.9	4.1	4.5	4.4
5	4.9	5.2	5.6	5.5
6	6.2	6.6	6.9	6.9
7	8	8.3	8.5	8.7
8	10.5	10.8	10.9	11.2
9	15.6	15.9	15.8	15.9
10	44.7	42.3	40.1	40.3
Total	100	100	100	100
GINI	0.538	0.523	0.492	0.501

Fuente: Elaboración propia con datos de Tello (2010).

Cuadro D. Exportaciones, importaciones y balanza comercial de México, 1993-2008

(millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
1993	51,832	65,366	-13,534
1994	60,817	79,345	-18,528
1995	79,540	72,453	7,087
1996	96,003	89,468	6,535
1997	110,236	109,808	428
1998	117,539	125,373	-7,834
1999	136,361	141,974	-5,613
2000	166,120	174,457	-8,337
2001	158,779	168,396	-9,617
2002	161,046	168,678	-7,632
2003	164,776	170,545	-5,769
2004	187,998	196,809	-8,811
2005	214,233	221,819	-7,586
2006	249,995	256,052	-6,057
2007	272,044	283,233	-11,189
2008	292,636	310,132	-17,496

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de Información Estadística (BIE).

Cuadro E. Importaciones de México por países y regiones seleccionadas, 1993-2008
(millones de dólares)

Año	Total	TLCAN	EUA	Canadá	China	UE	Centroamérica
1993	65,366		45,294	1,175	386	7,877	119
1994	79,345	56,411	54,790	1,620	499	9,116	150
1995	72,453	55,202	53,828	1,374	520	6,790	88
1996	89,468	69,279	67,536	1,743	759	7,800	172
1997	109,808	83,970	82,002	1,968	1,247	10,035	201
1998	125,373	95,548	93,258	2,290	1,616	11,845	221
1999	141,974	108,216	105,267	2,948	1,921	12,928	316
2000	174,457	131,551	127,534	4,106	2,879	15,056	333
2001	168,396	118,001	113,776	4,234	4,027	16,681	359
2002	168,678	111,037	106,556	4,480	6,274	16,950	623
2003	170,545	109,481	105,360	4,120	9,400	18,443	867
2004	196,809	116,154	110,826	5,327	14,373	21,656	1,255
2005	221,819	124,716	118,547	6,169	17,696	25,775	1,435
2006	256,052	137,687	130,311	7,376	24,437	28,938	1,411
2007	283,233	148,545	140,569	7,975	29,791	33,839	1,541
2008	310,132	162,065	152,615	9,450	34,754	39,160	1,732

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALSTAT (2016).

Cuadro F. Importaciones de México por países y regiones seleccionadas, 1993-2008
(porcentajes con respecto al total)

Año	TLCAN	EUA	Canadá	China	UE	Centroamérica
1993						
1994	71	69	2	0.6	11	0.2
1995	76	74	2	0.7	9	0.1
1996	77	75	2	0.8	9	0.2
1997	76	75	2	1.1	9	0.2
1998	76	74	2	1.3	9	0.2
1999	76	74	2	1.4	9	0.2
2000	75	73	2	1.7	9	0.2
2001	70	68	3	2.4	10	0.2
2002	66	63	3	3.7	10	0.4
2003	64	62	2	5.5	11	0.5
2004	59	56	3	7.3	11	0.6
2005	56	53	3	8.0	12	0.6
2006	54	51	3	9.5	11	0.6
2007	52	50	3	10.5	12	0.5
2008	52	49	3	11.2	13	0.6

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALSTAT (2016).

Cuadro G. Exportaciones de México a países y regiones seleccionadas, 1993-1998
(millones de dólares)

Año	Total	TLCAN	EUA	Canadá	China	UE	Centroamérica
1993	51,832		42,850	1,568	44	2,794	502
1994	60,817	53,127	51,645	1,482	42	2,810	560
1995	79,540	67,255	65,190	2,065	215	3,713	804
1996	96,003	82,017	79,780	2,236	203	3,554	961
1997	110,236	95,235	92,931	2,304	142	3,979	1,278
1998	117,539	103,667	101,950	1,717	192	3,988	1,410
1999	136,361	121,975	118,632	3,343	174	5,157	1,406
2000	166,120	149,783	146,214	3,569	310	5,799	1,555
2001	158,779	139,714	136,446	3,267	384	5,646	1,586
2002	161,046	144,889	141,897	2,991	653	5,626	1,528
2003	164,776	147,335	144,293	3,041	974	6,211	1,579
2004	187,998	167,813	164,522	3,291	986	6,818	1,770
2005	214,233	187,797	183,562	4,234	1,135	9,141	2,400
2006	249,995	216,975	211,799	5,176	1,688	10,996	2,848
2007	272,044	229,998	223,403	6,494	1,895	13,943	3,750
2008	292,636	241,686	234,557	7,129	2,046	17,079	4,034

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALSTAT (2016).

Cuadro H. Exportaciones de México a regiones y países seleccionados, 1993-1998
(porcentajes con respecto al total)

Año	TLCAN	EUA	Canadá	China	UE	Centroamérica
1993		83	3	0.1	5.4	1.0
1994	87	85	2	0.1	4.6	0.9
1995	85	82	3	0.3	4.7	1.0
1996	85	83	2	0.2	3.7	1.0
1997	86	84	2	0.1	3.6	1.2
1998	88	87	1	0.2	3.4	1.2
1999	89	87	2	0.1	3.8	1.0
2000	90	88	2	0.2	3.5	0.9
2001	88	86	2	0.2	3.6	1.0
2002	90	88	2	0.4	3.5	0.9
2003	89	88	2	0.6	3.8	1.0
2004	89	88	2	0.5	3.6	0.9
2005	88	86	2	0.5	4.3	1.1
2006	87	85	2	0.7	4.4	1.1
2007	85	82	2	0.7	5.1	1.4
2008	83	80	2	0.7	5.8	1.4

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALSTAT (2016).

Bibliografía

- Aguilar, A. (1979) *La crisis del capitalismo*. México: Nuestro tiempo.
- Arceo, E. (2005) 'El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina' *Cuadernos del CENDES*. 22, pp. 25-61.
- (2010) 'Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial' CEFIDAR, Documento de trabajo.
- Arrighi, G. (1983) 'Una crisis de hegemonía' En: Samir A, Arrighi, G. Gunder Frank, A. y Wallerstein, I. (Coord.) *Dinámica de la crisis global*, México: Siglo XXI, pp. 61-118.
- (1997) *A ilusão do desenvolvimento*. Petrópolis: Vozes.
- Arndt, S. y Kierzkowski, H. (2001) 'Introduction' En: Arndt, S y Kierzkowski, H. (ed.) *Fragmentation. New production patterns in the world economy*. USA: Oxford. pp. 7-16.
- Arrizabalo, X. (1996) 'El subdesarrollo y la crisis capitalista del último tercio del siglo XX' *Realidad*. S.Num, pp. 7-24.
- Aspe, P. (1993) *El camino mexicano de la transformación económica*. México: FCE.
- Astarita, R. (2011) *Economía política de la dependencia y el subdesarrollo. Tipo de cambio y renta agraria en Argentina*. Argentina: Universidad Nacional de Quilmes.
- Bambirra, V. (1978) *Teoría de la dependencia: una anticrítica*. México: Era.
- (1999) *El capitalismo dependiente latinoamericano*. México: Era.
- Barreda, A. (1994) 'La dialéctica de la dependencia y el debate marxista latinoamericano' En: Marini, M. y Millán, M. (coords.) *La teoría social latinoamericana. Subdesarrollo y dependencia*. México: Ediciones El caballito. pp. 199-234
- Bielchowsky, R. (2009) 'Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo' *Revista de la CEPAL*. 97 pp. 173- 194.
- Boron, A. (2003) *Imperio, Imperialismo. Una lectura crítica de Michael Hardt y Antonio Negri*. México: Ítaca.
- Brenner, R. (2006) *The economics of global turbulence*. London: Verso.
- Bulmer-Thomas, V. (1998) *La historia económica de América Latina desde la independencia*. México: FCE

Cabrera, S. (2015) 'Las reformas en México y el TLCAN' *Problemas del desarrollo*, 180 (46), pp. 77-101.

Cacholiades, M. (1992) *Economía Internacional*. México: McGraw Hill.

Calzada, F. (1983) 'Apuntes para una crítica de la política económica en México: 1970-1983' *Investigación Económica*, 165, pp. 205-224.

Cárdenas, E. (2003) 'El proceso de industrialización acelerada en México (1929-1982) En: Cárdenas, E., Ocampo, J. y Thorp, R. (comp.) *Industrialización y Estado en América Latina. La leyenda negra de la posguerra*. México: FCE, pp. 240-276

Carrillo, J., Mortimore, M. y Alonso, J. (1998) *El impacto de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de México. El caso de las industrias de partes para vehículos y de televisores*. Chile: CEPAL.

Carrillo, R. (2010) *Tratamiento del capital extranjero en México: el caso del sector automotriz (1980-2008)*. Tesis de licenciatura. Facultad de Economía: Universidad Veracruzana.

Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM) (2014) 'El salario mínimo en México: de la pobreza a la miseria. Pérdida del 78.66% del poder adquisitivo del salario. Reporte de investigación 117 [En línea] [Visto el 12 de septiembre de 2016] <http://cam.economia.unam.mx/el-salario-minimo-en-mexico-de-la-pobreza-la-miseria-perdida-del-78-66-del-poder-adquisitivo-del-salario-reporte-de-investigacion-117/#tiempo-necesario>

CEPALSTAT (2016) 'Base de datos y publicaciones estadísticas'. [En línea] [Visto el 13 de junio de 2016] http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/estadisticasIndicadores.asp?idioma=e

Chang, H. (2003) *Pateando la escalera. El desarrollo estratégico en una perspectiva histórica*. México: Casa Juan Pablo.

Clarkson, S. y Mildelbenger, M. (2011) *Dependent America? How Canada and Mexican construct US Power*. Washington: Woodrow Wilson Center Press

Cling, J., De-Vreyer, P. Razafindrakoto, M. y Roubad. F. (2004) 'La croissance ne suffit pas pour réduire la pauvreté' *Revue française d'économie*, 18 (3), pp. 137-187.

Cockshott, P., Cottrell, A. y Michaelson, G. (1995) 'Testing Marx: Some New Results from UK Data' *Capital and Class*, 55, pp. 103-109.

Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (1989) *Panorama económico de América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.

Cordera, R. y Tello, C. (1981) *México: la disputa por la nación. Perspectivas y opciones para el desarrollo*. México: Siglo XXI.

Correa, F. (2013) 'Otras razones del neodesarrollismo (o por qué se desconoció a la teoría marxista de la dependencia' *Argumentos*. 26 (72) pp. 99-126.

Cueva, A. (1974) 'Problemas y perspectivas de la teoría de la dependencia' *Historia y sociedad* 3 pp. 55-77

----- (1990) *El desarrollo del capitalismo en América Latina*. México: Siglo XXI

De la fuente, A. (2012) 'División internacional del trabajo' En: *Diccionario Crítico de Empresas Transnacionales* [En línea] <http://omal.info/spip.php?article4822> [Consultado el 28 de julio de 2015]

Desai, M. (1977) *Lecciones de teoría económica marxista*. España: Siglo XXI de España.

Dos Santos, T. (1978) *Imperialismo y dependencia*. México: Era.

----- (1998) 'La teoría de la dependencia y el sistema mundial' *Herramienta* 8 [en línea] <http://www.herramienta.com.ar/revista-herramienta-n-8/la-teoria-de-la-dependencia-y-el-sistema-mundial>

----- (2002) *La teoría de la dependencia. Balance y perspectivas*. México: Plaza y Janes

Dumenil, G. y Dominique, L. (2005) 'The real and financial components of profitability' [en línea] <http://www.jourdan.ens.fr/levy/dle2004g.pdf> [Consultado el 23 de enero de 2015]

Dussel, E. (1995) 'El cambio estructural en el sector manufacturero mexicano, 1988-1994. Comercio Exterior, 45 (6) pp. 460-469.

----- (2004) 'Ser o no ser maquila, ¿es esa la pregunta?' *Comercio exterior*, 53 (4), pp. 328-336.

Dussel, E. y Katz, J. (2006) 'Diferentes estrategias en el Nuevo Modelo Latinoamericano: importaciones temporales para su reexportación y transformación' En: Middlebrook, K. y Zepeda, E. (Coord.) *La industria maquiladora de exportación: ensamble, manufactura y desarrollo económico*. México: UAM, pp. 49-103.

Egurrola, J., Prudencio, J. y Hernández, C. (2014) 'Tasa de plusvalía y desvalorización de la fuerza de trabajo en América Latina: México, Colombia, Brasil, Chile y Argentina' En: Egurrola, J., Quintana, L. y Salas, C. (Coord.) *Trabajo y explotación en América Latina: Brasil y México*. México: Plaza y Valdés, pp. 251-287.

Fajnzylber, F y Martínez, T. (1976) *Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. México: FCE.

Fernández-Otheo, C, Labrador, L. y Myro, R. (2007) 'Deslocalización de empresas y actividades productivas en España una primera aproximación' *Caja Rural Intermediterranea*, pp. 57-78.

Frank, A. (1973) 'La dependencia ha muerto: Viva la dependencia y la lucha de clases. Una respuesta a críticos' *Desarrollo Económico* 13 (49) pp. 199-219.

----- (1991) *El desarrollo del subdesarrollo: Un ensayo autobiográfico*. Madrid: Nueva Sociedad.

----- (2004) 'La dependencia de Celso Furtado', [en línea] <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=7953>

Fröbel, F., Heinrichs J. y Kreye, O. (1978) 'La nueva división del trabajo. Sus orígenes, sus manifestaciones, sus consecuencias' *Comercio Exterior*, 28 (7) pp. 831-836.

Furtado, C. (1961) *Desenvolvimento e subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro: Fondo de Cultura.

FitzGerald, V. (1998) 'La CEPAL y la teoría de la industrialización' *Revista de la CEPAL*, No extraordinario, pp. 47-61.

García, V. (1979) 'El impacto de las empresas transnacionales en el México contemporáneo y la frontera norte' [En línea] <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/facdermx/cont/112/dtr/dtr6.pdf>
Consultado el 22 de abril de 2016.

Garay, A. (2012) 'Inversión extranjera directa' En: *Diccionario Crítico de Empresas Transnacionales* [En línea] <http://omal.info/spip.php?article4822> [Consultado el 17 de julio de 2015]

Gazol, A. (2014) 'Sobre las culpas del TLCAN' *La Jornada* [En línea] [Visto el 15 de septiembre de 2016] <http://periodicocorreodelsur.com/sobre-las-culpas-del-tlcan/>

Gereffi, G. (2001) 'Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización' *Problemas del desarrollo*. 32 (125) pp. 9-37.

González, R. (2014) 'Inversión extranjera no trajo empleo a América Latina, revela informe de CEPAL' *La jornada* [En línea] <http://www.jornada.unam.mx/ultimas/2014/05/29/inversion-extranjera-no-trajo-empleo-a-america-latina-revela-informe-de-cepal-170.html> [Consultado el 16 de septiembre de 2015]

Görg, H. y Geishecker, I. (2004) 'Winners and losers: fragmentation, trade and wages revisited' *Institute for the study of labor*. Discussion paper no. 982.

Guillen, H. (1984) *Orígenes de la crisis en México*. México: Era.

----- (1990) *El sexenio del crecimiento cero*. México: Era

- (1997) *La contrarrevolución neoliberal en México*. México: Era.
- (2013) 'México: de la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico' *Comercio Exterior*, 63 (4) pp. 34-60.
- Hernández, E. (1990) *Política de desarrollo industrial y evolución de la productividad total de los factores en la industria manufacturera mexicana*. México: UAM
- Herrera, J., Vázquez, C. y Escobedo, A. (2014) 'Ley de la inversión extranjera: ¿Instrumento para el desarrollo económico?' *Boletín mexicano de derecho comparado*, 47 (140) pp. 687-703.
- INEGI (2000) *Estadísticas Históricas de México*. México: INEGI.
- Kearney, M. (1995) 'The local and the global: The anthropology of Globalization and Transnationalism' *Annual Review of Anthropology*. 24, pp. 547-565.
- Krugman, P. (1991) 'Introducción: Nuevas ideas acerca de la política comercial' En: Krugman, P. (ed.) *Una política comercial estratégica para la nueva economía internacional*. México: FCE. pp. 9-29.
- Lichtensztein, S. (2012) *Inversión extranjera directa en México, 1980-2011*. México: Universidad Veracruzana.
- Lustig, N. (1986) 'El precio social del ajuste mexicano: Balance de sombras. [En línea] <http://www.nexos.com.mx/?p=4674> [Consultado el 15 de julio de 2016]
- (1994) *México: hacia la reconstrucción de una economía*. México: COLMEX-FCE.
- Lustig, N. Arias, O. y Rigolini, J. (2002) 'Reducción de la pobreza y crecimiento económico: la doble causalidad' [En línea] [Visto el 15 de agosto de 2016] <http://www.cepal.org/prensa/noticias/comunicados/8/7598/NLustig280102.pdf>
- Maito, E. (2014) 'La transitoriedad histórica del capital. La tendencia descendiente de la tasa de ganancia desde el siglo XIX' *Razón y revolución*. 26, pp. 129-159.
- Mandel, E. (1979) *El capitalismo tardío*. México: Era.
- (1980) *La crisis 1874-1980: interpretación marxista de los hechos*. México: Era.
- Marini, R. (1963) *Subdesarrollo y revolución*. México: Siglo XXI.
- (1972) 'La acumulación capitalista dependiente y la superexplotación del trabajo' [en línea] http://www.marini-escritos.unam.mx/043_acumulacion_superexplotacion.html
- (1973) *Dialéctica de la dependencia*. México: Era.

----- (1978) [2008] ‘Las razones del neodesarrollismo (respuesta a F.H Cardoso y J. Serra)’ En: Martins, E. (ed.) América Latina, dependencia y globalización. Fundamentos conceptuales Ruy Mauro Marini. Bogotá, CLACSO.

----- (1979) ‘El ciclo del capital en la economía dependiente’ En: Oswald, U. (coord.) *Mercado y dependencia*. México: Nueva Imagen. pp. 37-55.

----- (1982a) ‘Latin America at the Crossroads’ *Latin America Perspectives*, 21 (1), pp. 99-114.

----- (1982b) ‘Sobre el patrón de reproducción en Chile’ *Cuadernos CIDAMO*. 7 pp. 1-31.

----- (1991) *Memoria*. [en línea] http://www.marini-escritos.unam.mx/002_memoria_marini_esp.html [consultado el 15 de enero de 2015]

----- (1994) ‘La crisis del desarrollismo’ En: Marini, M. y Millán, M. (coords.) *La teoría social latinoamericana. Subdesarrollo y dependencia*. México: Ediciones El caballito. pp. 135-154.

Marx, C. (1965) *El capital. Crítica de la economía política*. (Varios tomos). México: Fondo de Cultura Económica.

Merchand, M. (2003) ‘La política industrial y el proceso maquilador en México sustentado en una mano de obra barata. Un caso sobre doce empresas del sector electrónico en Guadalajara’ Ponencia presentada en el V Congreso Latinoamericano de Sociología de Trabajo. Cuba.

Minian, I. (2009a) ‘Nuevamente sobre la segmentación internacional de la producción’ *Economía UNAM*. 6 (17) pp. 53-68.

Minian, I. (2009b) ‘Nueva división del trabajo: la segmentación del producto’ En: Dabat, A. y Rodríguez, J. (coords.) *Globalización, conocimiento y desarrollo. La nueva economía global del conocimiento, estructura y problemas*. México: IIEC-UNAM. pp. 141-166.

Moreno, J. y Ros, J. (2004) ‘México: las reformas de mercado desde una perspectiva histórica’ *Revista de la CEPAL*, 84, pp. 35-57.

Molina, T. y Zarate, R. (2009) *La industrialización orientada a la exportación ¿una estrategia de desarrollo para México?* México: Siglo XXI.

Organización Mundial del Comercio (OMC) (2014) *Informe sobre el comercio mundial*. Suiza: OMC.

Ortiz, A. (2010) *México en ruinas. El impacto del libre comercio*. México: IIEC-UNAM.

Ortíz, E. (1993) 'Políticas de cambio estructural e industrialización de la economía mexicana' *Investigación económica*. 53 (204) pp. 37-55.

Osorio, J. (2004) *Crítica de la economía vulgar. Reproducción del capital y dependencia*. México: Porrúa.

----- (2009) *Explotación redoblada y actualidad de la revolución*. México: Ítaca.

----- (2012a) 'Padrão de reprodução do capital: uma proposta teórica', en Ferreira, C., Osorio, J., & Luce, M. (orgs.) *Padrão de reprodução do capital contribuições da teoria marxista da dependencia*. Brasil: Boitempo.

----- (2012b) 'América Latina: o novo padrão exportador de especialização produtiva – estudo de cinco economias da região', en Ferreira, C., Osorio, J., & Luce, M. (orgs.) *Padrão de reprodução do capital contribuições da teoria marxista da dependencia*. Brasil: Boitempo.

----- (2013a) 'Fundamentos de la superexplotación'. *Razón y revolución*. 25 pp. 9-34.

----- (2013b) 'Sobre dialéctica, superexplotación y dependencia. Notas sobre dialéctica de la dependencia' *Argumentos*, 26 (72), pp. 57-73.

----- (2015) 'América Latina frente al espejo del desarrollo de Corea del Sur y China' *Problemas del desarrollo*, 182 (46), pp. 143-163.

Ouriques, N. (1994) 'Hacia una teoría marxista de la dependencia' En: Marini, M. y Millán, M. (coords.) *La teoría social latinoamericana. Subdesarrollo y dependencia*. México: Ediciones El caballito. pp. 179-197.

Ouriques, N. (1995) *La teoría marxista de la dependencia: Una historia crítica*. Tesis de Doctorado. FE: UNAM.

Palley, T. (2012) 'The rise and fall of export-led growth' *Investigación Económica*. 71 (280) pp. 141-161.

Peinado, J. (2000) 'Globalización y fábrica mundial' En: Guerrero, D. y Arriola, J. (eds.) *La nueva economía política de la globalización*. Bilbao: UPV.

----- (2011) 'La estructura teórica centro/periferia y el análisis del sistema económico global: ¿obsoleta o necesaria?' *Revista de Economía Mundial*. 29, pp. 29-59.

Pipitone, U. (1990) *El capitalismo que cambia*. México: Fondo de Cultura Económica.

Presidencia de la República (Varios años) 'Informe de gobierno' México: Secretaría de Gobernación.

Puga, C. (1996) *México: la modernización contradictoria*. México: Alambra.

- Puyana, A. y Romero, J. (2005) 'La maquila (fragmentación de los procesos productivos) y su impacto sobre la remuneración a los factores' *Problemas del desarrollo*, 36 (141) pp. 156-182.
- Quintana, L. (2004) 'La dimensión industrial', En: Egurrola, J. y Quintana, L. (Coord.) *Siglo XXI: México para armar. Cinco dimensiones de la economía mexicana*. México: Plaza y Valdes, pp.
- Ramírez, E. (2007) 'El proceso de privatización. Antecedentes, implicaciones y resultados' *Contaduría y administración*, 222, pp. 97-114.
- Rassekh, F. y Thompson, H. (1993) 'Factor Price Equalization: Theory and Evidence' *Journal of Economic Integration*. 8 (1) pp. 1-32.
- Reinert, E. (2007) *La globalización de la pobreza. Como se enriquecieron los países ricos... Y por qué los países pobres siguen siendo pobres*. Barcelona: Crítica.
- Rivera, M. (1986) *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano, 1960-1985*. México: Era.
- Romero, J. (Inédito) 'Evolución del sector agropecuario en la etapa de la sustitución de importaciones' [En línea] [visto el 11 de diciembre de 2016] <http://herzog.economia.unam.mx/lecturas/inae2/u114.pdf>
- Ruiz, C. (2015) 'Reestructuración productiva e integración. TLCAN 20 años después' *Problemas del desarrollo*, 180 (46) pp. 27-50.
- Sacristán, E. (2006) 'Las privatizaciones en México' *Economía UNAM*, pp. 54-64.
- Salama, P. (2006) 'Apertura y pobreza: ¿qué clase de apertura?' *Comercio Exterior*, 56 (1), pp. 20-32.
- (2014) 'Las economías emergentes, ¿el hundimiento?' *Foro Internacional*, LIV, pp. 5-30.
- Saludjian, A. (2006) 'La inserción mundial de América Latina en las teorías de la Cepal: una confrontación entre estructuralismo y neoestructuralismo' *Ensayos FEE*. 27 (1) pp. 5-30.
- Samaniego, N. (2014) 'La participación del trabajo en el ingreso nacional: el regreso a un tema olvidado' *Economía UNAM*, 11 (33), pp. 52-77.
- Samuelson, P. (1948) 'International trade and the equalization of factor prices' *Economic Journal*. 58 pp. 165-184.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y Banco De México (BM) (1982) 'México y el FMI: la carta de intención' *Comercio Exterior*, Documento, pp. 1247-1251.

Sotelo, A. (1990) 'Entrevista a Ruy Mauro Marini: Las perspectivas de la teoría de la dependencia en la década de los noventa' *Estudios Latinoamericanos*, 9, pp. 49-58.

----- (1994) 'Dependencia y superexplotación' en, Marini, R. & Millán, M. (coord.) *La teoría social latinoamericana. Tomo II. Subdesarrollo y dependencia*. México: El caballito. 289-318.

----- (2003) *La reestructuración del mundo del trabajo. Superexplotación y precariedad social en el siglo XXI*. México: Ítaca.

----- (2005) *América Latina: De Crisis y Paradigmas. La teoría de la dependencia en el siglo XXI*. México: UNAM-Plaza y Valdez

----- (2012a) 'Dependencia y superexplotación: la perspectiva de Marini' *Aportes*. 44 pp 17-36.

----- (2012b) *Los rumbos del trabajo. Superexplotación y precariedad social en el siglo XXI*. México: Porrúa-UNAM.

----- (2013) 'El capitalismo contemporáneo en el horizonte de la teoría de la dependencia' *Argumentos*. 27 pp. 77-96.

----- (2014a) 'La vigencia del pensamiento Marxista de Ruy Mauro Marini y la teoría de la dependencia' *Latinoamericano Revista Digital* [en línea] <http://latinoamericanorevista.org/2014/07/04/la-vigencia-del-pensamiento-marxista-de-ruy-mauro-marini-y-la-teoria-de-la-dependencia/> [consultado el 10 de enero de 2015]

----- (2014b) *México (re)cargado. Dependencia, neoliberalismo y crisis*. México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-Itaca.

Tello, C. (2004) 'La transición financiera en México' *Nexos*, s.n. pp. 19-28.

Tello, C. (2010) 'Estancamiento económico, desigualdad y pobreza: 1982-2009' *Economía UNAM*, 7 (19), pp. 5-44.

Torres, R. (1972) *Teoría del comercio internacional*. México: Siglo XXI.

Valenzuela, J. (1990) *¿Qué es un patrón de acumulación?* México: Facultad de Economía-UNAM.

----- (1997a) 'Sobreexplotación y dependencia' *Investigación Económica*, 57 (221) pp. 105-127.

----- (1997b) 'Cinco dimensiones del modelo neoliberal' *Política y cultura*, 8, pp. 9 -38.

----- (2009) *La gran crisis del capital*. México: UAM.

Valle, A. (2011) *México, otro capitalismo fallido*. Buenos Aires: Ediciones RYR.

Vázquez, R. (2006) 'Los antecedentes del estancamiento económico: la política fiscal en México de 1984 a 1994' *Comercio exterior*, 56 (6) pp. 524-531.

----- (2012) 'Is it possible to upgrade in global value chains? A comparison between industrial policy in Mexico and the Asian experience' *Globalization, Competitiveness & Governability*, 6 (3), pp. 119-130.

----- (2013) 'Heterogeneidad estructural y sus determinantes en la manufactura mexicana, 1994-2008' *Revista de la CEPAL*, 109, pp. 125-141.

----- (2014) 'El desarrollo productivo a debate. Comentarios a la ponencia de José Antonio Ocampo' En: Del Valle, M. (Coord.) *América Latina: su arquitectura financiera*. México: IIEc-UNAM, pp. 107-135.

Villareal, R. (1983) *La cotrarrrevolución monetarista. Teoría, política e ideología del neoliberalismo*. México: Oceano.

----- (1975) 'Del proyecto de crecimiento y sustitución de importaciones al de desarrollo y sustitución de exportaciones' *Comercio Exterior*, Marzo, pp. 315-323.

Villareal, M. y Fergusson, I. (2013) 'NAFTA at 20: Overview and trade effect', Congressional Research Service.

Vuskovic, P. (1975) *Acusación al imperialismo*. México: Fondo de Cultura Económica.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (1999) *World Investment Report*. New York: United Nations.

Wallerstein, I. (1983) 'La crisis como transición' En: Samir A, Arrighi, G. Gunder Frank, A. y Wallerstein, I. (Coord.) *Dinámica de la crisis global*, México: Siglo XXI, pp. 61-118. Pp. 14-60.

----- (2005) *La decadencia del poder estadounidense: Estados Unidos en un mundo caótico*. México: Era.

Willson, C. (2011) *Working Together. Economic ties between the United States and Mexico*. USA: Woodrow Wilson Center.