



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

EL MODELO ECONÓMICO MEXICANO:
UN ANÁLISIS DE RIESGO PAÍS,
2008-2013.

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A

CARLOS ALBERTO LOPEZ MARTINEZ

ASESOR: JOSE ISAIAS MORALES NAJAR



CIUDAD UNIVERSITARIA, CDMX

ENERO, 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 mis padres Malé e Isaías.

Porque sin ellos este trabajo ni nada en mi vida hubiese sido posible.

*A mi madre, por el sueño diario que de mañana me brindó
incondicionalmente;*

A mi padre, por simple y absolutamente ser mi ejemplo a seguir;

*A ambos, por su apoyo, consejos, valores, recursos, confianza, pero
sobre todo, por su amor que fue materia prima para lograr este
objetivo.*

Gracias.

A mi hermano Isaías y a Kevin.

Por siempre escucharme con atención, por estar al pendiente, por ser confidentes y amigos fieles, por tantas horas de diversión que me dieron momentos de tregua para poder llegar a este momento.

A mis profesores.

A mi asesor Isaías Morales Nájar, por su valioso tiempo, comprensión y sabios consejos para elaborar este trabajo y poder culminar esta etapa de mi formación.

A mis sinodales: Lic. Lilitiana López, Lic. Maricruz Jaen, Mtro. Saúl Herrera y Mtro. Carlos J. Cabrera por ayudarme a pulir esta tesis.

A la Facultad de Economía y en general, a la UNAM, por permitirme mirar el mundo con los mejores ojos: los de un economista.

... Por supuesto, a tí Sofía

*Por tu paciencia, por escucharme, por tu motivación, por no dejarme
dar ni un paso atrás en tantas ocasiones de fatiga y estrés, por mi
tiempo a costa del tuyo.*

*Por estar a mi lado... pero especialmente por lo que he recibido de tí:
amor verdadero.*

INDICE

INTRODUCCION.....	1
CAPITULO 1.....	3
MARCO TEÓRICO-HISTÓRICO: UNA VISIÓN HETERODOXA Y ESTRUCTURALISTA DE LAS ECONOMIAS DESARROLLADAS Y EN DESARROLLO.....	3
1.1 CONCEPTO DE RIESGO-PAIS	3
1.1.1 <i>RIESGO-PAÍS, RIESGO SOBERANO Y RIESGO DE TRANSFERENCIA...</i>	3
1.2 LA DINÁMICA ECONÓMICA DE LOS CENTROS CAPITALISTAS	4
1.2.1 <i>MOVIMIENTOS CÍCLICOS EN EL CENTRO</i>	4
1.2.2 <i>EMPRESAS TRANSNACIONALES Y DESLOCALIZACION DEL CAPITAL.</i>	13
1.3 PRINCIPALES TESIS ESTRUCTURALISTAS DEL SUBDESARROLLO	22
1.3.1 <i>SISTEMA CENTRO – PERIFERIA.....</i>	22
1.3.2 <i>HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL DE LA PERIFERIA.</i>	24
1.3.3 <i>EL DETERIORO DE LOS TÉRMINOS DE INTERCAMBIO.....</i>	27
1.4 CARÁCTER HISTORICO DEL SUBDESARROLLO.....	30
1.4.1 <i>LA REVOLUCION INDUSTRIAL Y EL ORIGEN DEL CAPITALISMO.</i>	30
1.4.2 <i>INFLUENCIA EXTERNA Y EL LEGADO COLONIAL EN AMERICA LATINA ...</i>	31
1.4.3 <i>EL CENTRO CICLICO DEL SIGLO XIX Y EL MODELO PRIMARIO EXPORTADOR EN AMERICA LATINA.....</i>	35
1.4.4 <i>TRANSICION DEL CENTRO CICLICO E INFLUENCIA EN LATINOAMERICA. 1860-1914.....</i>	41
1.5 EL MODELO DE INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES (ISI).	49
1.5.1 <i>PRIMERA ETAPA. INDUSTRIALIZACIÓN INDUCIDA POR LA EXPANSIÓN DE LAS EXPORTACIONES (1914-1929).....</i>	51
1.5.2. <i>SEGUNDA ETAPA. INDUSTRIALIZACIÓN “EMPÍRICA” DIRIGIDA POR LOS ESTADOS (1929-1950).....</i>	61
1.5.3 <i>TERCERA ETAPA. INFLUENCIA DE LA CEPAL, INTERVENCION DEL ESTADO Y DESEQUILIBRIOS 1950-1975.</i>	69
CAPITULO 2.....	96
EL MODELO ACTUAL DE LA ECONOMIA MEXICANA (SIGLO XXI)	96
2.1 CRISIS EN LA PERIFERIA: EL INICIO DEL CAMBIO ESTRUCTURAL	96
2.2 LAS REFORMAS ESTRUCTURALES EN LA ECONOMIA MEXICANA.	99
2.2.1. <i>REDUCCION DE LA PARTICIPACIÓN DEL ESTADO EN LA ECONOMÍA. ...</i>	100

2.2.2. REFORMA COMERCIAL.....	101
2.2.3 REFORMA FINANCIERA.	105
2.3 MÉXICO Y LA FASE ACTUAL DEL CICLO ECONÓMICO MUNDIAL.....	109
2.4 HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL DE LA ECONOMÍA MEXICANA.....	113
2.5 CENTRO CÍCLICO DE LA ECONOMÍA MEXICANA.....	115
2.6 TERMINOS DE INTERCAMBIO DE MEXICO.....	118
CAPITULO 3.....	120
VULNERABILIDAD EXTERNA Y LIMITES AL MODELO MEXICANO.....	120
3.1 FLUJOS FINANCIEROS INTERNACIONALES: EL VERDADERO PROBLEMA.....	120
3.2 MEXICO Y LOS FLUJOS FINANCIEROS INTERNACIONALES.....	123
3.3.1 CUENTA CORRIENTE Y DEUDA EXTERNA.....	126
3.3.2. ORIGEN DEL SUPERAVIT ASIATICO.....	129
3.3.3 NATURALEZA DEL DEFICIT MEXICANO.....	132
3.4 OTRAS FUENTES DE DIVISAS: PETRÓLEO, TURISMO Y REMESAS.....	138
CAPITULO 4.....	146
MEXICO: UN ANALISIS DE RIESGO-PAIS.....	146
4.1 LAS AGENCIAS CALIFICADORAS DE RIESGO-PAIS.....	146
4.2 RATINGS E ÍNDICE.....	147
4.3 UN ANÁLISIS DE RIESGO-PAÍS.....	153
4.4. RESULTADOS Y CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DE RIESGO-PAÍS.....	163
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES.....	165
BIBLIOGRAFIA.....	169

INTRODUCCION.

En el siguiente trabajo de tesis, analiza funcionamiento del modelo económico mexicano con el objetivo de describir la naturaleza de una de las principales debilidades que ponen en riesgo la estabilidad macroeconómica ante choques externos, esto es, la generación de divisas. Este análisis no se realiza bajo la óptica de la teoría económica convencional, la cual aborda el análisis económico de manera homogénea entre los países y cuyo principal argumento para el crecimiento y desarrollo es el liberalismo económico en todos los ámbitos.

Este trabajo realiza un análisis tanto teórico como histórico diferenciando el nivel de desarrollo de los países y de las capacidades de sus economías. Se plantea que la diferenciación entre países desarrollados y “en desarrollo” se forjaron a partir de las condiciones particulares de cada país en el pasar de la historia del sistema económico capitalista mundial.

Al igual que muchas economías en desarrollo, la economía mexicana ha sido introducida sin elección, a un sistema económico mundial, donde actualmente los países que no son capaces de generar de manera autónoma ingresos en moneda extranjera (principalmente dólares) han dejado su balanza de pagos en una situación tan vulnerable que ante problemas económicos, políticos o sociales fuera de los límites nacionales, pueden provocar crisis financieras en cuestión de horas.

En este sentido, la tesis aquí presentada aborda el análisis estructural de la capacidad que posee la economía mexicana para generar divisas de manera autónoma. Cabe recordar que la capacidad de generar ingresos en moneda extranjera solo reduce y no mitiga la vulnerabilidad ante choques externos.

En el capítulo uno se expone de manera teórica, las principales características de la dinámica económica tanto de los países desarrollados como de los países en desarrollo. En el estudio de los países desarrollados o centrales, se abordan temas tan importantes como las innovaciones y revoluciones tecnológicas, los ciclos económicos largos y la naturaleza de las empresas transnacionales. El análisis de los países en desarrollo y su interacción con los países desarrollados se realiza a partir del concepto *centro-periferia*, este forjado por la corriente estructuralista latinoamericana.

Seguido del análisis teórico, en este mismo capítulo se realiza un marco histórico, igualmente diferenciando a países centrales de países periféricos. Dicho análisis abarca desde la Revolución Industrial a finales del siglo XVIII (considerada como el inicio del modo de producción capitalista) hasta finales del siglo XX. Este recorrido histórico pone mayor énfasis en la relación económica de los países latinoamericanos (por tener un origen capitalista parecido, entre ellos México) con

el principal centro capitalista, esto es, Gran Bretaña en el siglo XIX y posteriormente los Estados Unidos en el XX.

En el capítulo dos se expone el cambio de modelo económico de la economía mexicana, de un modelo económico basado en la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) a un modelo basado en la liberalización comercial y financiera. Dentro de este capítulo, se realiza el análisis del marco teórico aplicado a la economía mexicana, en particular, se ubica a dicha economía dentro de la fase actual del ciclo largo de la economía mundial; se hace una breve revisión de la heterogeneidad estructural; se analiza la importancia de su principal centro cíclico y por último, se hace una descripción de la situación reciente de los términos de intercambio.

En el tercer capítulo se explica de manera más detallada el funcionamiento del sistema financiero internacional, esto con el objetivo de dejar en claro el verdadero problema al que actualmente se enfrentan los países, principalmente los que están en desarrollo, esto es, los flujos financieros internacionales. Después de explicar este problema, se hace un contraste entre las balanzas de pagos de México y los países asiáticos, así como los principales motivos de los superávits y déficits en el caso mexicano. Se subraya la importancia de las exportaciones con alto contenido tecnológico como generadoras de divisas en el caso asiático y, por otro lado, en el caso mexicano se resalta el papel de las maquiladoras y de las exportaciones con un alto contenido de componentes importados.

Al final de este capítulo se hace una revisión del desempeño de los ingresos de divisas por cuestiones diferentes a las exportaciones manufacturadas durante el periodo de estudio. En el caso de México, los ingresos más importantes de divisas provienen del petróleo, el turismo y las remesas.

Por último, en el capítulo cuatro y a manera de corolario, se realiza un breve análisis de riesgo-país. Dicho análisis se realiza de manera subjetiva y bajo una metodología sencilla de entender; se toman en cuenta variables económicas fundamentales como por ejemplo el PIB y el déficit fiscal, así como ciertos factores propios de la coyuntura actual tal como la incertidumbre que provoca las próximas elecciones presidenciales de los Estados Unidos. Todo esto se resume en una calificación la cual también será interpretada.

Al final del trabajo se concluye que durante el periodo de estudio, la economía mexicana pudo generar cierta estabilidad macroeconómica, pero ante la incapacidad estructural de generar ingresos en moneda extranjera, es posible caer en crisis financieras; además, se señala al déficit fiscal y la deuda externa como las variables más “deterioradas” y que merecen mayor atención. También se dan la calificación final del análisis del capítulo cuatro, así como algunas recomendaciones para mejorar la postura de la economía mexicana ante choques externos.

CAPITULO 1.

MARCO TEÓRICO-HISTÓRICO: UNA VISIÓN HETERODOXA Y ESTRUCTURALISTA DE LAS ECONOMIAS DESARROLLADAS Y EN DESARROLLO.

1.1 CONCEPTO DE RIESGO-PAIS

1.1.1 RIESGO-PAÍS, RIESGO SOBERANO Y RIESGO DE TRANSFERENCIA.

A partir de la intensificación de la globalización financiera en los años ochenta, el análisis del riesgo-país ha cobrado mayor relevancia y en la actualidad es un concepto muy utilizado entre los participantes de los mercados financieros; sin embargo, no existe un consenso en cuanto a la definición del concepto ni mucho menos en la metodología para la realización de dicho análisis.

El concepto de Riesgo-País es definido por Hernández (2003) como:

“contingencias que suponen el que las condiciones de estabilidad, políticas, financieras, jurídicas y de desarrollo económico e institucional de un país, así como sus características socioculturales, impidan a sus importadores y/o deudores hacer frente a los compromisos contraídos en los plazos estipulados en el contrato” (p.144)

Como veremos más adelante, el Riesgo-País es resumido en indicadores (calificaciones o índices), en este sentido, Acosta (2005) define el concepto como:

“el nivel de incertidumbre para otorgar un préstamo a un país. Mide la capacidad de dicho país para cumplir con los pagos de los intereses y del principal de un crédito al momento de su vencimiento” (p. 9)

Por su parte, Gorfinkiel y Lapitz (2005) sostienen que este indicador “revela el nivel de riesgo que corre un inversionista en no poder recuperar sus inversiones en un cierto país; es por lo tanto una evaluación de la capacidad de responder a los compromisos de pago de las deudas asumidas” (p.23)

Particularmente, podemos definir el Riesgo-País como el nivel de riesgo de impago tanto de intereses y/o principal que los inversionistas asumen por haber celebrado operaciones crediticias con agentes económicos de otros países.

El concepto de Riesgo Soberano en ocasiones es utilizado como sinónimo de Riesgo-País, no obstante, este último concepto es mucho más amplio ya que abarca a todos los deudores de un determinado país, esto es, entidades privadas y el mismo gobierno. Por su parte, el riesgo soberano particularmente hace referencia al riesgo de impago de deuda pública, es decir, la emitida por los gobiernos de los países.

Otro concepto asociado al Riesgo-País es el de Riesgo de Transferencia. Este último concepto al igual que el de Riesgo Soberano está enfocado al análisis de un solo factor de riesgo: la escasez de divisas. Al respecto, Hernández (2003) menciona que el riesgo de transferencia “es el que se contrae con los residentes de un país que experimentan una incapacidad general para hacer frente a sus deudas, por carecer de la divisa o divisas en que estén denominadas” (p. 145).

Al existir una escasez general de divisas, los gobiernos pueden restringir a sus ciudadanos el acceso a las mismas como parte de la política encaminada a sanear tal crisis. Un claro ejemplo de esta situación se presentó en Argentina durante 2001¹,

En lo que resta del capítulo, así como en el segundo y tercero estará enfocado al análisis de este último factor de riesgo, el riesgo de transferencia. Posteriormente, en el cuarto y último capítulo, retomaremos el concepto general de Riesgo-País para hacer un breve análisis del comportamiento de la economía mexicana durante los últimos años.

1.2 LA DINÁMICA ECONÓMICA DE LOS CENTROS CAPITALISTAS

1.2.1 MOVIMIENTOS CÍCLICOS EN EL CENTRO

La constante evolución de la economía basada en el modo de producción capitalista, ha sido estudiada por todas las corrientes del pensamiento con gran ánimo y amplitud. Así ha ocurrido desde la Revolución Industrial en el siglo XVII, cuando ésta tuvo un impacto de alcance global, con una influencia que traspasó fronteras y se desbordó del ámbito económico arrastrando consigo transformaciones en la esfera política, social, cultural e ideológica por mencionar las más importantes; hasta la fecha en que se registra una gran revolución tecnológica en una economía mundial y que ha desembocado en una gran crisis de grandes consecuencias en el orbe. La Revolución Industrial será el punto de partida para poder analizar el comportamiento y evolución de la dinámica capitalista al interior de los grandes centros que han llevado al sistema a un estado que en aquel siglo XVIII nadie hubiera imaginado, un nivel tan avanzado y complejo que hoy en día abarca hasta el último rincón del planeta y cuyo análisis es base fundamental para el estudio de economías por individual.

El análisis del funcionamiento del sistema económico capitalista es demasiado complejo y tratar de crear un modelo estático y estandarizado, buscando parametrizar algunas cuantas variables “de mayor relevancia” y dejando otras cuantas en estado de *ceteris paribus* para poder entender y predecir el

¹A finales de diciembre del 2001, el gobierno del presidente Fernando de la Rúa, además de limitar a los ciudadanos la disposición en efectivo de cuentas bancarias (debido a la fragilidad del sistema bancario) también se restringieron las transferencias al exterior a excepción que fueran operaciones de comercio exterior. (Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas, 2001)

comportamiento de tan solo una economía y con ello entenderla y tomar acertadas decisiones, sería caer en severos reduccionismos ya que, en la realidad, todo depende de todo. Particularmente, el estudio de las economías subdesarrolladas o recientemente renombradas como economías en desarrollo, merecen un estudio por individual tomando aquellos rasgos característicos que definen a cada una de las economías que pertenecen al complejo sistema capitalista que solo es uno a nivel global y que dicha pertenencia condiciona las posibilidades tanto de crecimiento como de desarrollo.

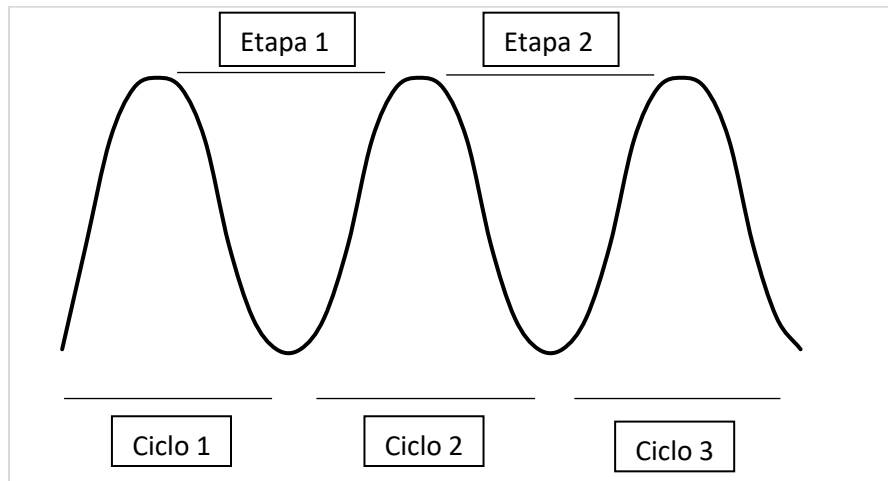
A partir de aquella primera revolución industrial, el sistema capitalista ha pasado por varias etapas que en breve describiremos, por lo que antes es necesario poder entender en términos generales, lo que es una etapa capitalista. Al respecto, Dabat define etapas del capitalismo como:

“La sucesión de formas históricas estructurales de desarrollo del capitalismo en la era industrial, que expresan sucesivos niveles acumulativos de extensión, complejización y articulación global de sus componentes básicos (fuerzas productivas, relaciones de producción...) y dan lugar a modalidades específicas de reproducción y contradicción social.” (Dabat, 1993, p. 7)

Por lo tanto, el desarrollo del modo de producción capitalista ha pasado por varias etapas de constante evolución, cada vez con nuevos niveles de extensión y articulación de los principios técnicos, organizacionales y de vinculación entre producción, naturaleza, ciencia y educación que caracterizan a la gran industria mecánica (Dabat, 1993, p. 10). Pero esta transición, como veremos, no ha sido de manera espontánea, sino que deben de existir las condiciones necesarias para poder empezar con una nueva etapa de crecimiento sostenido; empero, la dinámica de agotamiento y reestructuración del capitalismo tiene una trayectoria en forma de ciclos u ondas prolongadas.

La teoría de los ciclos largos de Schumpeter es una buena referencia para poder entender la dinámica de los centros capitalistas. Al respecto, el autor define que los ciclos son las formas alternativas de expansión y contracción que adopta el desenvolvimiento económico en la era del capitalismo industrial (Schumpeter, 1996, p. 216). La relación entre etapas y ciclos largos es fácil de entender conceptualmente. Dichas etapas se encuentran separadas por periodos de crisis de rentabilidad que son resultado del agotamiento del predominante patrón de desarrollo, lo que da pie a la creación de un nuevo proceso dinamizador que incrementará la rentabilidad y la acumulación. En otras palabras, cuando una etapa comienza a agotarse y a entrar en crisis, termina la fase ascendente de un ciclo largo y comienza la descendente, lo que a su vez da origen a la creación de nuevas etapas. Por lo tanto, cada etapa del capitalismo está compuesta por una fase descendente y una ascendente de ciclo u onda prolongada.

Figura 1. Relación etapa – ciclo.



Fuente: extraído de Dabat, 1993, p.8.

Los ciclos largos son llamados ciclos Kondrátiev y como menciona Luis Sandoval (2004), estos ciclos están compuestos por dos ondas largas o en ocasiones llamadas fases del ciclo: una ascendente y de expansión económica, con una duración de aproximadamente 23-30 años, esta es la fase A. La otra es una onda descendente y de declinación económica, de estancamiento-recesión, esta es la fase B. En relación con esto, Sandoval citando a Luigi Scandella identifica seis momentos principales de un ciclo Kondratiev:

- 1) Inicio de la expansión-revolución tecnológica (RT) y creación de un nuevo modelo productivo
- 2) Desarrollo de la expansión-RT
- 3) Madurez y cresta de la expansión-RT y fin de la fase A
- 4) Principio de la fase de declinación e inicio del proceso de racionalización del modelo productivo y de la expansión del sector financiero (inicio del endeudamiento intensivo de los estados, empresas, familias, etc)
- 5) Máxima intensidad de la declinación: fuerte recesión o depresión.
- 6) Consecuencias de la recesión-depresión y fin del ciclo Kondrátiev. (Sandoval, 2004, p. 4-5).

El detonante que da comienzo a la fase ascendente de un ciclo ha sido objeto de estudio de distintos autores, llegando a un consenso por individual y en diferentes épocas. En términos generales, el motivo para que la fase ascendente de un ciclo comience es la innovación tecnológica aplicada a la creación de nuevas y mejoradas mercancías así como la reorganización de la producción y de la división social del trabajo. Mandel afirma que “en cada periodo de innovación tecnológica radical es un periodo de *aceleración repentina de acumulación de capital*” (Mandel, 1979, p. 110).

Tales cambios tecnológicos traen consigo toda una oleada de crecimiento y desarrollo económico, comenzando siempre en un sector determinado, que logra con el tiempo, convertirse en un sector de arrastre del conjunto de la economía. El impacto económico es en un primer momento, hacia otros sectores de la misma nación-núcleo, a través de la demanda de materias primas o bienes intermedios, de nuevos transportes y de infraestructura, por mencionar algunas de las exigencias más importantes que se necesitan para satisfacer a la nueva producción, que a su vez, incidirá en la nueva demanda de la sociedad. En un segundo momento, el sector de arrastre rebasara las fronteras nacionales en búsqueda de nuevas materias primas y de nuevos mercados y lo que comenzó como un proceso endógeno de crecimiento, se convierte en un proceso de crecimiento exógeno para otras economías² y al final, se convierte en un fenómeno económico de alcance global.

El proceso de innovación se da en condiciones poco favorables, ya que en la parte más baja del ciclo (llámese depresión) se ha llegado a la saturación de los mercados derivada del auge y posteriormente del agotamiento del patrón de desarrollo anterior, por lo que el principal problema para las nuevas inversiones y el emprendimiento, es el ambiente generalizado de pocas ganancias. Al respecto, E. Mandel menciona:

“Una transformación general de la tecnología productiva también genera una significativa elevación de la composición orgánica del capital, que dependiendo de las condiciones concretas, a su vez conducirá tarde o temprano a una caída de la tasa de ganancia. El descenso general de la tasa de ganancia, a su vez, se convertirá en el obstáculo mayor para emprender la siguiente revolución tecnológica”. (Mandel, 1979, p.117)

Al respecto, Schumpeter menciona que la única causa que da origen a la fase ascendente del ciclo y posteriormente al auge, es la aparición en grupo de nuevos empresarios junto con “nuevas combinaciones” para la producción de cosas diferentes a las existentes³. Pero como se ha mencionado, son pocos los hombres capaces de alcanzar el éxito en circunstancias de estancamiento avanzado, por lo tanto, son las cualidades de los empresarios lo que llevará al conjunto de las innovaciones al emprendimiento del nuevo auge económico.

² Como veremos en los apartados siguientes, el proceso expansión económica comienza en los países centrales para llegar a los países que posteriormente denominaremos periféricos, cuya principal característica es que sus economías son históricamente subdesarrolladas y dependientes de los centros, objetivo central de este apartado.

³ El concepto de “nuevas combinaciones” utilizado por Schumpeter deriva de que para él, producir significa combinar materiales y fuerzas que se hallan a nuestro alcance, en consecuencia, “producir otras cosas” o las mismas por métodos distintos, significa combinar en forma diferente (nuevas combinaciones) dichos materiales y fuerzas (Schumpeter, 1996, p.76)

Para Schumpeter, el desenvolvimiento económico es definido por la puesta en marcha por parte de los empresarios de nuevas combinaciones cuyo concepto abarca los siguientes cinco casos:

- La introducción de un nuevo bien (uno no familiarizado con los consumidores)
- La introducción de un nuevo método de producción
- La apertura de un nuevo mercado para la manufactura
- La conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas
- La creación de una nueva organización de cualquier industria, como la de una posición de monopolio. (Schumpeter, 1996, p.76)

Sobre esta lógica, Carlota Pérez argumenta que el motivo que da origen a comienzo de una nueva fase ascendente del ciclo es el desarrollo de una revolución tecnológica y la define como:

“Un poderoso y visible conjunto de tecnologías, productos e industrias nuevas y dinámicas, capaces de sacudir los cimientos de la economía y de impulsar una oleada de desarrollo de largo plazo. Se trata de una constelación de innovaciones técnicas estrechamente interrelacionadas...la cual suele incluir un insumo...y una nueva infraestructura” (Pérez, 2004, p. 32).

Este ha sido el proceso dinamizador y reestructurador del capitalismo de la era industrial a lo largo de la historia, es un proceso que da cuerpo a cada patrón de desarrollo y da características particulares a cada etapa del capitalismo. Dichas revoluciones tienen por lugar de nacimiento, aquellas economías centrales históricamente avanzadas.

A pesar de que dichas revoluciones solo son visibles, en un primer momento, en los países-núcleo del sistema mundial, la propagación del cambio ocurre de forma gradual y se expande desde el centro hacia la periferia, por lo tanto, los efectos de la revolución no ocurren simultáneamente en todos los países y en los casos de la periferia, puede demorarse hasta dos o tres décadas (Pérez, 2004, p. 36).

Una condición para que comience el ascenso de una onda larga de auge económico, es que la burbuja financiera-especulativa en sus distintos sectores (inmobiliaria, derivados, bolsa de valores, divisas, etc.) se haya desinflado, pues las inversiones en la esfera financiera ya no son rentables en relación con la esfera productiva, la cual ha creado un clima favorable y las expectativas de elevadas tasas de ganancias son altas generando un desplazamiento de inversiones del sector financiero al productivo.

Por su parte Mandel enumera una serie de precondiciones para que tenga lugar el inicio de una onda larga ascendente:

- 1) Una alta intensidad de actividad ahorradora
 - 2) Una oferta relativamente barata y abundante de capital crediticio,
 - 3) Su acumulación en manos de empresas y centros financieros importantes
 - 4) Un bajo nivel de precios de las mercancías que actúe como incentivo a la actividad ahorradora y a las inversiones de capital a largo plazo.
- (Mandel, 1979, p. 133).

Bajo este marco, Schumpeter, explica que la fase ascendente comienza antes de que los nuevos productos lleguen al mercado y que es la demanda de bienes de capital que se materializa con la producción de bienes industriales como fábricas, barcos, ferrocarriles, etc. Por consiguiente, es la mayor inversión en capital (distribuyéndose de forma irregular a través del tiempo) el primer gran impulso de crecimiento que posteriormente se trasladará a otros mercados como el de materias primas y de trabajo.

Este argumento es compartido por Mandel ya que al respecto menciona que “la fase inicial, en la que la tecnología en efecto experimenta una revolución, cuando es necesaria producir toda la nueva maquinaria para los nuevos medios de producción. Esta fase se caracteriza por una elevación en la tasa de ganancia, una acumulación acelerada, un crecimiento acelerado” (Mandel, 1979, p. 118).

Las nuevas empresas aparecen en grupos debido a que la aparición de más de una, facilita el crecimiento de otras y estos a su vez, la aparición de otras tantas. Además, las nuevas empresas no surgen de las ya establecidas, sino que emergen a su lado y en el proceso de competencia, estas últimas son desplazadas una vez que la demanda se concentra únicamente en la nueva producción.

La demanda de los nuevos empresarios comienza el auge que posteriormente se traduce en el incremento del poder de compra de toda la esfera económica, la prosperidad se generaliza pues el nuevo poder de compra de los empresarios se traslada pronto a los productores de bienes para consumo reproductivos, así como a los obreros y de este modo al resto de la economía. De tal manera que en el auge disminuye el paro obrero, se da un alza de salarios así como de la tasa de interés y una de las principales características en fase es el incremento general de los precios⁴ y por tanto, también de los costos.

La potencial ganancia del sector revolucionario supera a la de otros sectores establecidos y funciona como el gran incentivo para el capital financiero⁵ que acude en breve dejando atrás aquellos sectores que han comenzado a enfrentar retornos decrecientes y que en algún momento crecieron con rapidez dejando grandes

⁴ El incremento general de los precios es casi siempre por debajo del incremento del poder adquisitivo, por lo que, en términos reales, el incremento del poder adquisitivo de las mayorías es positivo.

⁵ Pérez entiende por capital financiero como “los criterios y el comportamiento de los agentes bajo la forma de dinero u otros valores de papel” y por capital productivo como “las motivaciones y comportamiento de los agentes que generan riqueza `nueva`, produciendo bienes o prestando servicios” (Pérez, 2004, p. 106).

ganancias, pero por ahora, han alcanzado los límites al crecimiento y agotado los beneficios de la antigua revolución tecnológica. En ese contexto, tal como lo señala Pérez, el principal “papel del capital financiero en este periodo, es ayudar a difundir la revolución” (Pérez, 2004, p. 108).

Continuando con el papel del capital financiero durante esta etapa, Carlota Pérez sugiere un modelo en el cual durante la fase de ascendente de ciclo o de “instalación de la revolución tecnológica” se produzcan burbujas financieras con un posterior estallido y un intervalo de reacomodo, empero, advierte que no todos los colapsos financieros son de la misma naturaleza y que existen varios mecanismos que intervienen en una crisis particular. Al respecto menciona que una vez que se ha dado el financiamiento intensivo de las nuevas tecnologías dejando atrás los sectores tradicionales, comienza una etapa de frenesí donde las ganancias del sector financiero superan temporal e ilusoriamente a las del sector productivo y en consecuencia, existe un desacoplamiento entre el capital productivo y el capital financiero, en sus palabras:

“En un mundo de ganancias de capital, de burbujas inmobiliarias y aventuras con dinero en el extranjero, se pierde toda noción del valor real de cualquier cosa. Aparece una incontrolable inflación de los activos mientras que las deudas crecen hasta niveles imprudentes (...) aumenta la vasta desproporción entre la riqueza de papel y la riqueza real” (Pérez, 2004, p. 110).

Las tensiones antes descritas siempre terminan, tarde o temprano, por colapsar. Siempre hay consecuencias a la economía real, pero como se ha dicho, si el colapso ocurre aún en la fase ascendente, la crisis puede ser breve y no tan profunda. En seguida, comienza un periodo de re acoplamiento entre el capital productivo y el financiero, fomentado también por un reajuste institucional que den orden al comportamiento al capital financiero y establezca una eficiente relación con el capital productivo. En este periodo, como menciona la autora, “el capital productivo (...) es claramente reconocido como el agente generador de riqueza y el capital financiero como el facilitador” (Pérez, 2004, p. 111).

De esta manera, tanto el capital productivo como el financiero se encaminan de manera armoniosa y cautelosa hacia lo que será el momento final de la fase ascendente del ciclo largo.

Continuando con el argumento de Schumpeter, advierte que el estallido de las crisis del auge no siempre es causado por fenómenos puramente económicos, por lo que existen circunstancias externas al sistema económico como pueden ser una guerra o condiciones meteorológicas que pueden desencadenar una crisis del sistema. Por lo tanto, recomienda que las perturbaciones deben de estudiarse en su forma individual en cada caso y sacar las mejores conclusiones. Por otro lado, al hacer mención de una causa de naturaleza puramente económica que da lugar a un punto de inflexión en la parte más alta de la fase ascendente, puede deberse a la aparición de los empresarios en conjunto que logran eliminar la ganancia y esto sucede en

primer lugar, en la rama donde la innovación tuvo lugar. (Schumpeter, 1996, p. 213-231).

Recordemos que antes de la aparición de los empresarios en conjunto y las respectivas innovaciones, los productores de bienes de capital fueron el primer sector donde se desencadenó el mecanismo multiplicador que provocó el ascenso del ciclo y es ahí, en ese mismo sector, donde comienza la fase B o fase descendente. Una vez que los medios de producción que producen bienes que serán bienes de capital para distintas ramas industriales de la economía se han desarrollado, ese sector solo podrá mejorarse o ampliarse a nivel cuantitativo, en ese momento, solo es cuestión de tiempo para que se generalice en el conjunto de los nuevos empresarios, los nuevos bienes de capital antes mencionados para la producción de los nuevos productos.

En el momento en que la transformación tecnológica de los mecanismos productivos se ha desarrollado, Mandel afirma que:

“La fuerza que determinó la expansión repentina a grandes saltos de la acumulación de capital en el sector I (bienes de capital) se diluye, la acumulación se desacelera gradualmente, el crecimiento económico disminuye, se incrementan lentamente las dificultades de la valorización del capital total acumulado” (Mandel, 1979, p. 117).

Mientras esto ocurre en sector productor de bienes de capital, aproximadamente al mismo tiempo, en el sector productor de bienes de consumo comienza la aparición de nuevos competidores en el mercado de los productos nuevos resultado de las revoluciones tecnológicas. La aparición de nuevos jugadores conduce a la caída de los precios, golpe final para que tenga lugar el inicio de una nueva crisis desde el punto de vista puramente económico, en palabras de Schumpeter:

“El tiempo medio que debe transcurrir hasta la aparición de los nuevos productos (...) explica fundamentalmente la longitud del auge. La aparición de los nuevos productos causa una baja en los precios, que por su parte finaliza el auge, puede conducir a una crisis” (Schumpeter, 1996, p. 233).

Por último, tanto Sandoval como Mandel, coinciden en que durante las ondas ascendentes de los ciclos, es decir, en los periodos de alto desarrollo capitalista, los ciclos capitalistas medios⁶ son breves y por lo tanto, las crisis también son superficiales mientras que los auges son de mayor duración e intensidad. Caso contrario ocurre en la fase descendente y de decadencia capitalista: las crisis son

⁶ El ciclo Kitchin es el ciclo conocido más pequeño con una duración de tres a cinco años es atribuido a los cambios de inventarios de las empresas. Los ciclos Juglar, de negocios o simplemente medianos, tienen una duración de siete a once años y están ligados a la sobreacumulación de capital y a la sobreacumulación de mercancías. Por último, los ciclos Kuznets tienen un promedio de veinte años y están relacionados al sector de la construcción y a las olas migratorias (Sandoval, 2004, p. 3).

más prolongadas mientras que los auges se caracterizan por su brevedad, debilidad y especulación (Sandoval, 2004, p.14; Mandel, 1979, p.124).

Empíricamente, los ciclos largos Kondrátiev han sido estimados por distintos investigadores y aunque no existe un consenso universal en cuanto a la periodización, una de las más aceptadas es la de Mandel que a su vez fue retomada por Sandoval. A continuación, se muestran los cuatro ciclos largos del desarrollo mundial capitalista que hasta el momento han tenido lugar.

Tabla 1. Mundo: ciclos largos Kondrátiev del desarrollo capitalista, 1793-20¿?

ORDEN DE LOS CICLOS Y SU DURACION TOTAL	PERIODOS	ONADAS LARGAS DE	AÑOS DE DURACION DE LAS ONDAS
Primero: 55 años	1773-1825	Ascenso	33
	1826-1848	Declinación	23
Segundo: 45 años	1849-1873	Ascenso	25
	1874-1893	Declinación	20
Tercero: 50 años	1894-1913	Ascenso	20
	1914-1945	Declinación	32
Cuarto: 6? años	1946-1975	Ascenso	30
	1976-?	Declinación	?

Fuente: extraído de Sandoval, 2004, p. 28.

Por su parte, Alejandro Dabat sobre la descripción conceptual de *etapas del capitalismo* descritas líneas arriba, ha llegado a conclusiones similares respecto a los ciclos largos del sistema económico capitalista. El autor hace una periodización de las etapas que se relaciona y coincide con los cuatro ciclos descritos por Mandel y Sandoval. A pesar de existir una divergencia en el inicio del primer periodo y el inicio del primer ciclo, todos los demás periodos y ciclos coinciden con variación a lo mucho, de dos o tres años. En la siguiente tabla se muestra la periodización que ha estructurado Dabat, así como una breve descripción característica de las etapas capitalistas hasta la fecha.

Tabla 2. Mundo: etapas del capitalismo, 1780 – actualidad.

ETAPA	PERIODO	DESCRIPCION
Primera	1780-1830	impulsada por un capitalismo industrial de la llamada "primera revolución industrial" a pequeña escala establecido nacionalmente en un solo país
Segunda	1830-1873	Capitalismo industrial propiamente dicho, bases nacionales más amplias, intercambio más extenso y diversificado con áreas periféricas agroexportadoras, conformado a partir de las revoluciones del transporte y las comunicaciones. La hegemonía indiscutida es Inglaterra.
Tercera	1872-1914	Desarrollo del capitalismo monopolista-financiero. Reestablecida a partir de la llamada "Segunda revolución industrial"
Cuarta	1914-1974	Reunificación del mundo capitalista en torno al capitalismo tecnocrático-corporativo y la dirección de Estados Unidos. Sustituye el viejo imperialismo colonial por una modalidad de unificación organizada en torno a la organización internacional (ONU, FMI, GATT).
Quinta	1974-¿?	Extensión y profundización de las relaciones capitalistas en el "tercer" y "segundo" mundos. La conjunción entre capitalismo informático, globalización del capital, dispersión y regionalización de los motores endógenos de desarrollo. Nuevo nivel de internacionalización del mundo y sus problemas económicos, sociales, culturales, etc.

Fuente: elaboración propia en base a Dabat, 1993, p. 27-29.

1.2.2 EMPRESAS TRANSNACIONALES Y DESLOCALIZACION DEL CAPITAL.

La expansión del capital es, por naturaleza, inherente al mismo sistema de acumulación capitalista en todas partes del mundo, principalmente mediante sus unidades económicas empresariales pertenecientes a países históricamente desarrollados. En las últimas siete décadas, estas unidades han sido llamadas *Empresas Transnacionales*, las que sin duda, se han constituido en las protagonistas principales del actual proceso de globalización⁷. A continuación, se pretende hacer un pequeño esbozo teórico sobre la dinámica de expansión de las empresas hacia el plano internacional, así como a los fenómenos que resultan de dicha expansión tales como las deslocalizaciones de capital y la creación de las llamadas cadenas globales de valor.

No podemos empezar sin antes hacer una advertencia, ya que el modelo teórico que aquí se presenta es tan solo eso, un modelo, y que en la realidad las estrategias de expansión capitalista, principalmente de las empresas transnacionales, se han

⁷ Cabe hacer una aclaración pertinente al concepto de globalización para no confundirse con internacionalización, mientras esta última se refiere al alcance geográfico de las actividades económicas a través de las fronteras nacionales (como tal, no es algo nuevo, pues desde el siglo XVII los imperios coloniales comenzaron a explorar el mundo en busca de materias primas y mercados nuevos), La globalización es más reciente e implica una integración funcional de las actividades internacionales dispersas así como de la conformación de una nueva división internacional del trabajo (Daba, 1993, p,23; Gereffi, 2001, p.14,).

dado en contextos políticos, económicos y sociales distintos, además de la heterogeneidad existente entre sus objetivos específicos, sus formas internas de organización, sus articulaciones con su entorno doméstico, las políticas macroeconómicas de sus países de origen, las especificadas del entorno del huésped, etcétera. (Flores y Mariña, 2004, P. 253). Empero, las siguientes líneas siguen la mejor visión general del tema y en términos teóricos es más que suficiente, siempre y cuando se hagan los correspondientes matices a la hora de someterlo a la práctica.

Paul M. Sweezy y Harry Magdoff afirman que el capital tiene su propia nacionalidad y que esta no es la de la nación donde esté localizado, sino más bien la de las personas que lo controlan. Por otro lado, mencionan que para entender la naturaleza de las empresas transnacionales o multinacionales, se debe tener en cuenta que son multinacionales en el sentido de que operan en una serie de naciones con el propósito de maximizar las ganancias, no de las unidades individuales de base nacional, sino del grupo como un todo (Sweezy y Magdoff, 1974, p. 13-16).

Para estos autores, existen dos razones básicas para que las empresas comiencen con el proceso de acumulación y su consecuente expansión. La primera, el poder y la posición del capitalista es proporcional a la magnitud de su capital, por lo tanto, la manera de ascender en la sociedad capitalista consiste en acumular capital. La segunda, es que todo capitalista que se mantiene inmóvil corre el peligro de ser destruido (Sweezy y Magdoff, 1974, p. 20).

Siguiendo la tesis de los autores, el proceso de auto expansión del capital atraviesa dos fases: la competitiva y posteriormente la monopolista. En la primera fase, se comienza con empresas que tienen como entorno una industria competitiva. En un inicio, la producción de cada una es pequeña y los productos no son diferenciables respecto a los jugadores de la misma industria. En esta situación, cada empresa producirá hasta el punto en que el costo marginal sea igual al precio de mercado (en de superar este punto, el costo sería mayor al precio, y el ingreso marginal sería negativo).

Bajo las circunstancias planteadas, el camino para sobrevivir y crecer para las empresas privadas está claramente marcado: reducir sus costos para poder aumentar el margen de ganancias. Una reducción de costos, significa a su vez, la expansión en la escala de producción, así como la introducción de técnicas nuevas (mayor inversión). Aquellas que siguen con éxito este camino, crecerán, mientras las que no lo intentan o fracasan, están destinadas a desaparecer.

Como mencionan los autores, este proceso no puede seguir indefinidamente y se llega a un momento en que la expansión de la empresa media, resultado de la eliminación de las empresas que fracasan, altera la situación de competencia en forma fundamental para dar paso a la segunda fase de expansión. La empresa individual ya no es un pequeño productor ni tomador de precios, ha llegado al punto

en que las empresas con éxito de cada industria producen una proporción bastante considerable del total del mercado y cuentan con la influencia necesaria para poder afectar el precio de mercado. En consecuencia y con fines de análisis teórico, los autores deducen que el supuesto apropiado es que la empresa típica que ha llegado a la situación descrita tiende a actuar como monopolio.

En esta segunda fase, para las empresas que actúan como monopolio la reducción de costos sigue siendo tan importante como de costumbre, pero el proceso de constante acumulación se presenta ahora con una perspectiva diferente a la de la primera etapa. La maximización de las ganancias y la acumulación del capital exigen dar paso a una mayor expansión de la producción. Sin embargo, las empresas que actúan ahora como monopolistas se encuentran con que ya no tiene la posibilidad de seguir creciendo mientras se mantengan dentro de la industria de origen, la expansión en esta industria se encuentra estrictamente limitada por factores de costo y demanda. En esta situación, la necesidad de seguir el proceso de acumulación da un impulso para trascender del campo histórico de sus operaciones y da respuesta al fenómeno del motivo de ser de las empresas transnacionales que aquí hemos tratado de explicar. Por tanto, estas empresas, triunfadoras en la primera fase de competencia perfecta y exitosas como monopolios u oligopolios en la segunda, tienen la tendencia a diversificarse tanto industrial como geográficamente, a convertirse por un lado en conglomerado, y por otro, en una empresa multinacional o transnacional (Sweezy y Magdoff, 1974, p. 21-24).

El proceso de expansión descrito puede tomar dos formas, la compañía puede establecer una nueva empresa en el país en el que ingresa, o bien, pueden adquirir una empresa ya montada. Sin duda, la prima forma, es un proceso lento y costoso, mientras que la segunda a simple vista es un proceso rápido y fácil. Pero cualquier opción que las grandes compañías elijan, tendrán una buena razón en particular para hacerlo.

Para terminar con las tesis que desarrollan Sweezy y Magdoff, ellos plantean cuatro principales ventajas que poseen las “empresas gigantes” con respecto a las pequeñas empresas independientes, las cuales por su deficiencia en los siguientes puntos, las hace incapaces de competir con las subsidiarias de los grandes conglomerados. Estas ventajas de las “empresas gigantes” no siempre consisten propiamente en su producción:

- 1) Mucho capital para invertir y un acceso prácticamente ilimitado al crédito bajo condiciones favorables en el mercado monetario interno y externo;
- 2) Un equipo de ejecutivos experimentados que pueden destacar en cualquier parte del complejo empresarial donde se les precise;
- 3) Un efectivo y gran aparato de venta disponible en iguales condiciones para todas las unidades del conglomerado empresarial;

- 4) Facilidades de investigación y desarrollo destinadas a resolver todo tipo de problemas tecnológicos y de mercado (Sweezy y Magdoff, 1974, p. 27).

La tesis que se ha desarrollado anteriormente parte del supuesto de que las empresas comienzan el proceso de acumulación en una situación de competencia perfecta y donde todos los participantes parten de iguales condiciones. A modo de complemento, la siguiente teoría trata de dar una explicación más precisa de como algunas empresas, en la primera fase, la de competencia perfecta, tienen ciertas “ventajas” sobre empresas de la misma industria nacional y extranjera que garantizan y posibilitan el éxito en su expansión sobre las demás. La *teoría del ciclo de productos*, la esboza Constantino Vaitsos (1974) y la interpreta sobre la misma lógica de la maximización de ganancias y la tendencia a la expansión inherente al sistema capitalista del que ya se ha hablado en párrafos atrás; además trata de explicar los motivos que están detrás de la estrategia de inversión extranjera por parte de las empresas transnacionales basado en el fenómeno de innovación tecnológica mencionado con anterioridad.

Vaitsos menciona que los periodos iniciales posterior a una innovación de un producto o un proceso, esta nueva tecnología solo se encuentra concentrada en un reducido grupo de empresas que han logrado desarrollarla o son los primeros imitadores. En este primer periodo, existe una “cautividad” ya sea tecnológica o legal (por medio de las patentes) por lo que este grupo reducido de empresas da origen a una estructura de mercado oligopólica o monopólica. Al ser los únicos vendedores en el mercado, los consumidores no tienen otras opciones o productos sustitutos (ya que es un nuevo bien), por lo tanto, existe una demanda inelástica o una elasticidad precio de la demanda muy pequeña, siempre menor a la unidad, lo que le permite a la empresa o grupo de empresarios pioneros mantener altas tasas de ganancias. La relación entre países durante esta primera etapa, se reduce solamente a la comercialización de productos finales.

En un segundo periodo o periodos posteriores, la innovación tecnológica se ha estandarizado al tiempo que los gustos o preferencias hacia los nuevos productos se hacen más conocidos y generalizados. En esta situación, nace un potencial peligro: la aparición de nuevos imitadores. Como estrategia de defensa y por la inminente aparición de imitadores, las empresas que mantenían el monopolio de la innovación, deciden vender tecnología, vender capital y hacer un cambio en sus exportaciones: de bienes finales por factores de producción que bien pueden incorporar la tecnología que les ha hecho crecer. En ocasiones, estas grandes compañías pueden mantener elevadas rentas gracias a la venta en “paquete” de insumos necesarios para la realización de los nuevos bienes.

Por último, las barreras aduaneras o la prohibición de importaciones de ciertos países donde no se localizan las empresas innovadoras, suelen ser un acicate para estas empresas que perciben en estos países, altas posibilidades para obtener elevadas ganancias (más que con la exportación de bienes finales) mediante la

inversión hacia dicho países (lo que se conoce como inversión extranjera directa, IED por sus siglas). De esta manera, a la vez que aseguran un mercado, también disminuyen la posibilidad de aparición de nuevos competidores creando estrategias para evitar la entrada a dicho mercado desde el interior del país en cuestión. Esta última estrategia les permite seguir obteniendo rentas monopólicas, pero esta vez ya no por la posesión de una nueva tecnología, sino por vía institucional (Vaitsos, 1974, p. 12-14).

Como bien menciona Fernando Luengo (2009), son las empresas transnacionales las protagonistas del proceso de *deslocalización*. Según el autor, este proceso ocurre cuando:

“Una empresa desplaza (deslocaliza) a otro territorio parte de la cadena de creación de valor -aquella en la que ha perdido ventajas competitivas y que tiene menor relevancia estratégica para a firma-, procediendo a partir de este momento a la reimportación de la producción deslocalizada” (Luengo, 2009, p. 7).

Al respecto, menciona que este fenómeno de reorganización empresarial (en las modalidades productiva, comercial, financiera y espacial) se ha dado tanto en el mercado interno como en el internacional y es a través de la IED *vertical*, lo que mejor ha simbolizado al proceso de deslocalización. Antes de profundizar un poco sobre las características de las inversiones directas de carácter vertical y horizontal y su relación con el proceso deslocalizador, presentamos a continuación una clasificación con una descripción resumida que Luengo hace sobre las posibles modalidades que puede tomar la deslocalización internacional:

- *Total, o parcial*. La deslocalización total se da cuando las empresas deciden clausurar el total de su capacidad productiva en su país de origen para trasladarlo a otro; en el caso de que sea parcial, las empresas decidirán mantener estratégicamente una parte de su capacidad productiva en el país de origen y otra, en forma de aprovisionamiento, en otra nación.
- *Directa o inducida*. Es directa, cuando por distintas razones una empresa se traslada total o parcialmente a otro país. Esta decisión puede afectar a proveedores u otras empresas dependientes, las que para evitar, mitigar, o eliminar el impacto se verán forzadas a relocalizarse para seguir funcionando, en este caso se hablaría de una deslocalización inducida.
- *Defensiva u ofensiva*. Una deslocalización defensiva se da en el caso que una empresa tenga en riesgo su posición en el mercado, ya sea por un encarecimiento del costo laboral u otro motivo que reduzca sus ganancias como puede ser una mayor competencia. Es ofensiva cuando una empresa quiere emprender nuevas estrategias con el objetivo de incrementar ganancias a través de ganar cuota de mercado, competitividad, nuevos conocimientos, etc.
- *Horizontal o vertical*. El primer caso consiste en replicar la capacidad productiva que se tiene en el país de origen en un enclave y se lleva a cabo

mediante IED, por ejemplo la localización de sucursales bancarias en otros países. La deslocalización vertical se refiere a la fragmentación del proceso productivo y cada parte es establecida estratégicamente en distintos países del mundo.

(Luengo, 2009, p. 8).

Cabe hacer dos aclaraciones sobre el proceso de deslocalización y su relación con la IED y las inversiones horizontal y vertical que a menudo, para evitar confusiones:

- 1) Las inversiones horizontales quedarían al margen de la dinámica deslocalizadora. Como hemos mencionado, este tipo de inversión no genera flujos de reimportación a diferencia de las inversiones verticales y la fragmentación del proceso productivo.
- 2) El proceso de deslocalización no significa siempre lo mismo que IED. Las deslocalizaciones del proceso productivo no siempre generan un flujo de IED, sino que pueden realizar operaciones de compra y/o subcontratación. Por lo tanto, la fragmentación del proceso productivo y su posterior deslocalización, puede ser de tres formas: poniendo una nueva planta productiva (IED), comprando una ya existente (fusión, adquisición) o a través de la subcontratación (Sweezy y Magdoff, 1974, p. 26; Luengo, 2009, p. 9).

Sobre este último punto, Ermida y Colotuzzo (2009) mencionan que la subcontratación es un resultado del fenómeno de la descentralización productiva, a la cual definen como “un modo de organización de la producción en virtud de la cual se hace un encargo a terceros de determinadas partes u operaciones del proceso productivo”⁸ (Ermida y Colotuzzo, 2009, p.13). Al proceso de descentralización también se le conoce como: externalización, exteriorización, tercerización o más recientemente outsourcing⁹,

Como ya se ha señalado en la primera parte de este apartado, las empresas transnacionales, en general, buscan maximizar las ganancias y reducir costos adaptándose a las nuevas coyunturas tanto económicas como políticas de índole internacional. En esta búsqueda, llevan a cabo un proceso de deslocalización productiva que puede o no, tener implícito el fenómeno de descentralización o tercerización; bajo este marco, los autores enumeran una serie de posibles causas de la descentralización:

⁸ A pesar de que el concepto de descentralización productiva es parecido al de deslocalización, la descentralización no necesariamente trasciende del ámbito nacional, en cambio, el fenómeno de deslocalización se venido trabajando en el ámbito internacional, es decir, la descentralización esta puede estar implícita en la deslocalización internacional.

⁹ Cabe mencionar que las empresas al “otorgar” parte del proceso productivo a un tercero, puede enfocarse a la función central del negocio y de esta manera, mejorar en un menor tiempo los productos y/o servicios.

- 1) La reestructuración económica;
 - 2) El aumento de la competencia comercial que determina la necesidad de reducir costos;
 - 3) La revolución tecnológica y caída en los costos de transacciones internacionales;
 - 4) La necesidad de adaptarse a los cambios de mercado;
 - 5) Aprovechar el desempleo y la debilidad sindical en la economía receptora;¹⁰
 - 6) El perfeccionamiento del producto final;
 - 7) Correspondencia entre la organización en redes de las corporaciones multinacionales y las actuales estrategias de industrialización en países emergentes
- (Minian, 2009, p. 53; Ermida y Colotuzzo, 2009, p. 17)

Una vez analizada la dinámica de las empresas transnacionales, así como el consecuente proceso de deslocalización, hemos de profundizar un poco sobre dos de las modalidades que las empresas, al deslocalizar partes de sus procesos productivos, pueden adoptar. Nos referimos a la deslocalización de naturaleza horizontal y vertical.

Gary Gereffi (2001) analiza el proceso de la deslocalización productiva más a fondo y lo hace desde el enfoque de las cadenas globales de valor. En su análisis, explica que el proceso de la fragmentación del proceso productivo y relocalización en distintos países se ha intensificado en las últimas décadas del siglo XX bajo un contexto de creciente globalización; además, hace advertencia que cualquier análisis actual sobre desarrollo económico y con mayor razón sobre economías en desarrollo, debe de tomar en cuenta este fenómeno para poder entender mejor en funcionamiento de la economía global y de esta manera, poder hacer un estudio más preciso y apegado a la realidad actual¹¹.

El autor menciona que en la actualidad, para poder triunfar en la economía internacional, tanto los países como las empresas tienen la necesidad de ubicarse estratégicamente en las redes globales para tener acceso a las empresas líderes¹² y así, poder mejorar sus posiciones. En su análisis, ha logrado identificar dos tipos

¹⁰ En alusión a esto, los autores mencionan que muchas veces los empresarios buscan un objetivo antisindical y que la tercerización coadyuva al debilitamiento de los movimientos sindicales, constituyéndose así, como una herramienta de combate contra los mismos.

¹¹ Poder entender conceptual y teóricamente la naturaleza de las cadenas globales de valor, será de gran ayuda a analizar empíricamente la relación centro-periferia en el contexto de una fuerte globalización. A pesar de que este tema involucra por igual, tanto a los países centrales como a los periféricos, se decidió analizarlo en este primer punto desde el teórico-histórico dedicado a la dinámica de los centros, porque es precisamente de ahí donde pertenecen las grandes empresas que inician el proceso deslocalizador.

¹² Como ya hemos visto, en abundantes ocasiones, dentro de las industrias se forman grandes empresas a veces ayudadas por el factor tecnológico y su efectiva gestión, llegando a jugar un papel de empresas monopólicas. En este sentido, Gereffi se refiere a las empresas líderes de su industria.

de grandes redes económicas internacionales, una dominada por capital productivo y la otra, por capital comercial; la primera denominada como *cadena productiva*¹³ *dirigida al productor* y la segunda como *cadena productiva dirigida al comprador* (Gereffi, 2001, p. 13-14).

Las cadenas dirigidas al productor son definidas por el autor como:

“aquellas en las que los grandes fabricantes, comúnmente transnacionales, juegan los papeles centrales en la coordinación de las redes de producción (incluyendo sus vínculos hacia atrás y hacia adelante)” (Gereffi, 2001, p.14).

Estas cadenas, son características de las industrias de capital y aquellas que involucren tecnología intensiva, tales como maquinaria pesada, aviones, automotrices, computadoras y semiconductores. En estas cadenas, los fabricantes de los componentes de tecnología avanzada son los que son capaces de ejercer el control en cuanto a las vinculaciones hacia atrás como hacia adelante, en otras palabras, los productores de tales componentes tienen la capacidad de controlar, estratégicamente, tanto a los suministradores de materias primas como a los distribuidores y a vendedores. La estructura de estas cadenas está basada en las inversiones de carácter vertical y sus ganancias se derivan de obtención de economías de escala obtenidas gracias a la constante incorporación del factor tecnológico, así como de nuevas técnicas organizativas.

Por otro lado, las cadenas productivas dirigidas al comprador son definidas por el autor como:

“aquellas industrias en las que los grades detallistas, comercializadores y fabricantes de marca juegan papeles de pivote en el establecimiento de redes de producción descentralizada en una variedad de países exportadores, comúnmente localizadas en el tercer mundo” (Gereffi, 2001, p. 16).

Estas cadenas productivas son características de las industrias productoras de artículos para el consumidor tales como la del vestido, zapatos, juguetes, artículos para el hogar y de electrónica. Se caracterizan por la utilización de fuerza de trabajo intensiva y como ya se ha mencionado en la definición, estos artículos generalmente se terminan de hacer en países periféricos para la venta en el extranjero. Como el autor señala, son “fabricantes sin fabrica” pues su labor en la cadena es de diseñar y/o comercializar.

Estos grandes comercializadores derivan sus ganancias de investigaciones de alto valor, diseño, estrategias de venta y comercialización. Por ejemplo, pueden obtener rentas por el valor de la escasez (rareza) creado por políticas comerciales proteccionistas -como pueden ser por cuotas de vestuario o rentas por la marca-. Una barrera de entrada a la industria por parte de los detallistas, comercializadores

¹³ Las cadenas productivas hacen referencia a las distintas actividades que se tienen que llevar a cabo para la realización y consumo de un bien tales como el diseño, la misma producción y la comercialización.

y particularmente de los fabricantes de marca, son los elevados presupuestos para publicidad y campañas de promoción para crear marcas globales. Actualmente, la utilización de las tecnologías de la información juega un papel clave para incrementar ganancias y poder desplazar a fabricantes tradicionales.

A continuación, replicamos una tabla donde Gereffi resume las principales características de tanto de las cadenas productivas destinadas al productor como las destinadas al comprador.

Tabla 3. Características principales de las cadenas productivas destinadas al productor y al comprador

	<i>Cadena productiva para el productor</i>	<i>Cadena productiva para el comprador</i>
Conductores de las cadenas productivas globales	Capital industrial	capital comercial
competencias centrales	Investigación, desarrollo y producción	Diseño y comercialización
Barreras a la entrada	Economías de escala	Economías de alcance
Sectores económicos	Bienes de consumo duraderos Bienes intermedios Bienes de capital	Bienes perecederos
Industrias típicas	Automóviles, computadoras, aviones	Vestido, calzado, juguetes
Propiedad de las empresas manufactureras	Empresas transnacionales	Empresas locales, fundamentalmente en países en desarrollo
Vínculos principales de la red	Basados en la inversión	Basados en el comercio
Estructura de la red dominante	Vertical	Horizontal

Fuente: extraído de Gereffi, 2001, p. 19.

1.3 PRINCIPALES TESIS ESTRUCTURALISTAS DEL SUBDESARROLLO

1.3.1 SISTEMA CENTRO – PERIFERIA.

Como se ha mencionado, la expansión del capitalismo se dio en direcciones distintas y también con objetivos diferentes, pero en general, es un solo proceso que va propagando de país en país con resultados diferentes. La escuela estructuralista, desde sus inicios en los años cincuenta del siglo pasado, realiza un gran esfuerzo en hacer una descripción teórica sobre los problemas del subdesarrollo, en particular, de las naciones de Latinoamérica. Dichos aportes se hacen bajo el marco de que existe en el sistema económico global, un centro y una periferia, cada parte con características particulares, las cuales se explican a continuación.

Para Sunkel, a consecuencia del desarrollo y expansión del sistema capitalista, ocurrió una gran polarización a nivel mundial: entre países industriales que son avanzados, desarrollados, centros, y los países subdesarrollados con características de ser atrasados, pobres, periféricos y dependientes (Sunkel, 1972, p. 17).

A esta gran polarización de carácter global, los estructuralistas, iniciando con el pensamiento de Prebisch, lo han definido como una dicotomía de interdependencia entre el centro y la periferia (Pérez, 2014, p. 57), relación que ha interactuado en el plano internacional a través de distintos ámbitos, siendo el principal de ellos el comercio internacional. Sin embargo, la influencia de los centros sobre la periferia no solo se limita a las relaciones económicas, sino que se combina con una serie de intereses estratégicos, ideológicos y políticos que han pasado a formar una relación *centro-periferia* aún más compleja, sin duda, son los intereses económicos de los grupos dominantes tanto en los *centros* como en la *periferia* que dan la particularidad a la interacción de los dos polos formados en la economía mundial (Prebisch, 1981, p. 38).

Los *centros* son aquellas economías, que como hemos señalado, son pioneras en el uso de técnicas capitalistas de producción, que en breve tienen un impacto positivo en el nivel de productividad y los beneficios se difunden a la totalidad del aparato productivo. Por lo tanto, el progreso técnico aplicado a la producción es el factor fundamental que impulsa al total del aparato económico en tales economías.

La principal característica de los centros es que cuentan con una estructura diversificada y homogénea (Rodríguez, 2006, p. 55). Diversificada en el sentido de que los distintos sectores de sus economías tienen un alto desarrollo técnico y no están enfocadas en un solo mercado (interno o externo), los recursos productivos se destinan a ampliar las actividades de los distintos sectores y no están concentradas en la creación de unos cuantos productos. Por otro lado, las

estructuras de los centros son homogéneas ya que en la mayoría de los sectores existen productividades elevadas, consecuencia de la implementación del factor tecnológico. Las actividades, poblaciones y áreas rezagadas, representan fracciones pequeñas o insignificantes en la estructura de dichas economías, mientras ocurre lo contrario en el mundo subdesarrollado (Pinto, 1973, p. 87).

En general, las estructuras económicas de los *centros* utilizan un elevado componente tecnológico en sus procesos productivos, teniendo como resultado una elevada productividad cuyos frutos se vuelven a integrar a cada uno de los sectores propiciando la acumulación; además, dichos sectores están (generalmente) íntimamente relacionados a lo largo de los eslabones de las cadenas productivas y existe una gran relación intersectorial.

Lo que ocurre en la *periferia* es distinto y casi lo contrario a lo que sucede en los *centros*. En la región de América Latina la intensidad de penetración capitalista fue desigual, pero en general el resultado casi siempre fue la creación de *estructuras dualistas* en la cual una parte crecía en función de la maximización de las ganancias y la otra se mantenía con la forma pre capitalista de producción. En la *periferia* la penetración de la técnica (proveniente de los *centros*) se da gracias a la acumulación del capital y se da en dos sentidos: tanto en medios físicos como en la formación humana. La incorporación de la técnica tiene como resultado el incremento de la productividad y la eficiencia a la vez que se va modificando la estructura de la ocupación, ya que la fuerza de trabajo se ve desplazada de capas de menor a mayor productividad (Prebisch, 1981, p. 39).

El comercio internacional entre los centros y la periferia casi siempre mantiene un patrón definido, en donde los países periféricos tienen como componente principal alimentos y materias primas que en general pueden clasificarse como productos tradicionales de clima templado o tropical y recursos minerales y energéticos; dichos productos son enviados a los países industrializados originarios¹⁴ a cambio de importaciones de bienes innovadores, manufacturados e intensivos en capital. (Sunkel, 1999, p.50).

Como menciona Ferrer, si se quiere abarcar los problemas que entraña el desarrollo económico desde la perspectiva de conjunto del sistema capitalista, una vez que se toma en cuenta el momento histórico en que comienza el desarrollo del sistema, el otro factor fundamental a tener en cuenta es la identificación del centro cíclico bajo el cual se llevara a cabo el desarrollo (Ferrer, 1950, p. 656).

El progreso técnico, como se ha dicho, se crea y difunde a través de las economías centrales que a su vez son influenciadas por el centro cíclico principal. Dicho centro

¹⁴ Se refiere a los países originarios como aquellas economías que hoy en día son clasificados como desarrolladas y que alcanzaron altos grados de industrialización durante el siglo XIX, son economías como Inglaterra, Francia o Alemania (posteriormente Estados Unidos) que fueron receptoras directas de la Revolución Industrial.

también tiene influencia en la formación de las estructuras productivas de los países periféricos, por lo tanto, la dinámica tanto de los países centrales como de los periféricos dependerá de las formas particulares de articulación de estas con el centro principal. Sin duda, la propagación de los ciclos desde el centro, tendrá una influencia de mayor alcance en la economía global en tanto mayor sea su coeficiente de apertura externa, caso contrario ocurriría si este coeficiente es de nivel bajo¹⁵ (Furtado, 1990, p. 11-13).

En el caso de los centros, la tendencia a largo plazo hacia la homogeneización se dio mediante el impulso de sectores de arrastre o sectores “líderes” que fueron decisivos ya que estos “arrastraron” a los demás a niveles cada vez más altos de productividad. De tal forma que esta tendencia no ha sido espontánea o natural, sino que este proceso ha sido resultado de políticas económicas y sociales bien definidas (Pinto, 1973, p.88).

1.3.2 HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL DE LA PERIFERIA.

En una estructura subdesarrollada a pesar de que exista plena utilización del capital disponible, no es suficiente para poder absorber al total de la fuerza de trabajo y mantener el nivel de productividad que prevalece en el sector dinámico caracterizado por la utilización de nuevas técnicas de producción. Por tanto, **es la heterogeneidad tecnológica entre sectores junto con los distintos niveles de productividad lo que da la principal característica del subdesarrollo.** (Furtado, 1964, p.178).

Algunos países han logrado impulsar un sector industrial enfocado al mercado interno, lo que significaba que las ganancias producidas se quedaban en la economía nacional disponibles para generar inversiones y activar el multiplicador interno, lo que provocaría un incremento en el ingreso nacional. En este tipo de estructura más compleja existen tres sectores de producción: la dirigida al mercado externo, la dirigida al mercado interno y la de subsistencia; dichos países crean un *subdesarrollo de grado superior*. (Furtado, 1972, p. 170-174)

En ese mismo sentido, Aníbal Pinto hace una descripción de los tres grandes estratos mencionados anteriormente, al primero lo llama “primitivo” donde los niveles de productividad e ingreso por habitante son semejantes a los que predominaban durante la época colonial o precolombina. El segundo estrato es llamado “polo moderno” el cual está compuesto por las actividades de exportación, industrial y de servicios en los que los niveles de productividad son semejantes a los promedios de las economías desarrolladas. El último estrato es denominado

¹⁵ Como se verá más adelante, el nivel del coeficiente de apertura externa en los centros cíclicos principales es fundamental para entender las transformaciones estructurales que se formaron en el resto de las economías, los casos de Gran Bretaña y Estados Unidos son muestra de ello.

como “intermedio” y corresponde a la productividad media del sistema económico nacional (Pinto, 1973, p.85).

Este tipo de estructuras productivas “más complejas” parte de las estructuras dualistas “simples” vistas en el apartado anterior, son resultado de la modificación de estas últimas a partir del desarrollo industrial que tuvo lugar en algunos países de América Latina durante la implementación del modelo de industrialización de sustitución de importaciones a partir de los años treinta del siglo XX; siendo más precisos, esta transformación estructural en tres grandes estratos tiene lugar en aquellos países que logran llegar a la “segunda etapa” de industrialización, en la cual la producción entra al campo de los bienes intermedios y de consumo duraderos basados en tecnologías modernas y de mayor densidad de capital (Pinto, 1973, p.84).

En las economías subdesarrolladas, si el sector dinámico que generalmente está ligado al comercio exterior aumenta su producto, pero sin absorber nuevos contingentes de mano de obra, el aumento de dicha fuerza de trabajo tendrá que ser absorbido por los sectores “atrasados” y de baja productividad, por lo que un incremento relativo en el sector dinámico no necesariamente traerá un aumento en el producto per cápita (Furtado, 1964, p.180).

En un extremo de la polarización interna, podemos encontrar espacios físicos, grupos sociales y actividades económicas avanzadas y modernas, tal polo se encuentra estrechamente ligado, en ocasiones directa o indirectamente a los países desarrollados. En dicho extremo, se han creado dos o tres principales ciudades de grandes dimensiones que concentran prácticamente toda la infraestructura económica, social, administrativa y cultural, además de que también atraen y concentran de una gran cantidad de población, que siguen la tendencia a la urbanización.

Por otro lado, tenemos espacios físicos, grupos sociales y actividades económicas atrasadas, primitivas y marginadas. Estos sectores constituyen cinturones de miseria en torno a las grandes ciudades y su población, en su mayoría excedente de las que radican en las concentraciones urbanas, viven en la marginación económica y en ocasiones padecen de discriminación racial, política, social o cultural (Sunkel, 1972, p.26-28).

Regresando al plano internacional, la historia de América latina revela por qué sus estructuras económicas son (contrario a los centros) especializadas y heterogéneas. La expansión del progreso técnico, así como el distinto objetivo dieron forma a las economías periféricas, en palabras de Prebisch:

“Dentro de esa periferia, el progreso técnico sólo prende en exiguos sectores de su ingente población, pues generalmente no penetra sino allí en donde se hace

necesario para producir alimentos y materias primas a bajo costo, con destino a aquellos grandes centros industriales”¹⁶ (Prebisch, 1973, p.1).

Por lo tanto, a diferencia de *los centros*, el estudio de *las economías periféricas* es relativamente más complejo en tanto el grado de penetración capitalista ha sido en diferente intensidad. La naturaleza estructural de la periferia es especializada, ya que gran parte de los recursos productivos se destina a la ampliación y modernización del sector exportador generador de alimentos y materias primas, mientras que la demanda otros de bienes (mayormente manufacturas) y servicios se satisfacen a través de importaciones. La estructura periférica es heterogénea, ya de que a pesar de que la productividad puede alcanzar niveles muy altos, se encuentra concentrada en unos cuantos sectores, principalmente el exportador, en el cual, el uso de la tecnología en los sistemas productivos está presente (Rodríguez, 2006, p. 55-60).

Los sectores de la periferia, a diferencia de los centros, no alcanzan elevados grados de complementariedad intersectorial y de integración vertical, por lo que, de algún modo, sus sectores están desarticulados entre sí y el sector exportador, concentrador del progreso técnico, debería traer consigo, según la teoría ortodoxa, el fruto del progreso técnico y repartirse de manera uniforme en toda la colectividad. (Prebisch, 1968, p. 349). Sin embargo, como ya se ha mencionado, el subdesarrollo tiene un origen diferente tal y como Furtado lo menciona:

“el subdesarrollo no resulta de transformaciones endógenas de una economía pre capitalista, sino de un proceso de injerto, en esta última, de una o más empresas ligadas al comercio de las economías industrializadas en expansión” (Furtado, 1964, p. 179).

Por lo que el uso de la teoría económica ortodoxa para comprender y atender los problemas de las economías latinoamericanas es equívoco ya que no toma en cuenta que el desarrollo de la periferia es por inducción externa a diferencia del origen de las primeras economías capitalistas y sus principales extensiones del mundo industrializado.

En la periferia, el capitalismo se inspira cada vez más en los centros y trata de desarrollarse a su imagen y semejanza, por lo que el carácter imitativo de la periferia se manifiesta a través de las técnicas, formas de consumo y existencia, sus instituciones, ideas e ideologías que copia de los centros (Prebisch, 1981, p.39).

En conclusión, podemos afirmar que el proceso de desarrollo capitalista ha sido un proceso único, un proceso histórico y universal que ha llegado desde los países originarios generadores e innovadores de técnicas productivas hacia países

¹⁶ Si bien, el papel principal de los países periféricos fue en un principio la de proveer a los centros, alimentos y materias primas, en la actualidad dichos países han tenido un reacomodo en cuanto a sus funciones, esto a partir de la intensificación de la deslocalización industrial durante la segunda mitad del siglo XX y en la actualidad. Se volverá al tema en su correspondiente apartado.

productores de alimentos y materias primas; tal proceso ha dado lugar a dos caras de la misma moneda: el desarrollo y el subdesarrollo. El proceso descrito, no solo ha tenido una gran polarización de carácter internacional (centro y periferia), sino que ha dado lugar a una segunda polarización de carácter nacional y que es más acentuada en los países periféricos: la formación de estructuras dualistas. **El desarrollo del sistema capitalista es de índole centrípeta y se manifiesta persistentemente en las relaciones *centro-periferia*, en donde el desarrollo de las primeras tiene influencia en el desarrollo periférico, pero de alcance limitado ya que tal dinámica impulsa el desarrollo en la medida que interesa a los grupos dominantes de *los centros*** (Prebisch, 1981, p.37).

1.3.3 EL DETERIORO DE LOS TÉRMINOS DE INTERCAMBIO.

Como ya se ha mencionado, la relación entre el centro y la periferia es compleja, en el sentido de que abarca distintitos ámbitos, desde lo político y económico hasta lo cultural. Dicha relación fue señalada por los primeros autores estructuralistas como una relación (en términos económicos) desigual. A causa de las diferentes estructuras productivas, el centro se favorecía mientras que la periferia se perjudicaba a lo largo del tiempo. Como en los países periféricos existe un permanente excedente de mano de obra, es posible mantener los salarios bajos que impide a los trabajadores retener los frutos del progreso técnico incorporado a los sistemas productivos, además, mientras más aumenta la productividad del sector exportador dicho fruto es mayormente transferido al centro por causa del deterioro en los términos de intercambio, por lo tanto, el comercio internacional no solo perpetua la asimetría entre el centro y la periferia, sino que también la profundiza (Kay, 1991, p. 102).

Tal afirmación es conocida como la tesis *Prebisch-Singer* y fue estudiada simultáneamente por Raúl Prebisch¹⁷ (Prebisch, 1973) y Hans Singer (Singer, 1950) durante la década de los cincuenta. En las publicaciones hechas por los autores muestran que desde el último cuarto del siglo XIX y hasta el fin de la Segunda Guerra Mundial existió una tendencia al deterioro de los términos de intercambio entre el centro y la periferia, entre productos manufacturados y materias primas. Tal afirmación paso indudablemente a cuestionar el paradigma dominante de la división internacional del trabajo en el cual se afirmaba que, mediante el intercambio internacional entre alimentos y materias primas y manufacturas, los países periféricos podrían obtener el fruto del progreso técnico desarrollado en los centros.

Si bien, la tesis Prebisch-Singer fue desarrollada a mediados del siglo XX bajo el contexto estricto de una división internacional del trabajo donde la periferia vendía

¹⁷ La primera publicación de Prebisch fue también en 1950 por Naciones Unidas, pero para el presente trabajo se ha utilizado la publicación posterior en la serie conmemorativa del 25 aniversario de la CEPAL de 1973.

exclusivamente productos primarios para comprar productos manufacturados producidos en el centro, la exposición de la teoría original será el punto de partida para que más adelante, se puedan hacer las aclaraciones pertinentes a la premisa del deterioro de los términos de intercambio bajo la nueva arquitectura del comercio internacional entre centros y periferias de hoy en día.

Los trabajos empíricos mencionados anteriormente han sido estudiados bajo un enfoque histórico-estructural y tratan de explicar en la desventaja en que se encontraban los países subdesarrollados, principalmente latinoamericanos.

A continuación, se realizará un resumido esbozo de la *versión ciclos* (Rodríguez: 89,2006) de la teoría del deterioro en los términos de intercambio, la cual examina las causas del deterioro así como la diferenciación de ingresos del centro y la periferia. Esta versión, recordemos, es un esfuerzo que particularmente hizo Raúl Prebisch, aunque no de manera explícita, se encuentran implícitos en sus primeros aportes a la escuela estructuralista a partir del estudio empírico del deterioro de los términos de intercambio. La versión ciclos es una versión que no hace explícita la relación comercial entre productos primarios y productos manufacturados, de tal modo que, en las nuevas relaciones comerciales entre centro y periferia, no habrá mucho que esclarecer.

- *Argumento principal.* Según la versión de los ciclos, durante la fase de expansión del ciclo, que no es más que el incremento de la actividad económica, los términos de intercambio son favorables a la periferia, pero en la fase de contracción, dichos términos empeoran más de lo que habían mejorado en la fase anterior, por lo que en el largo plazo existe una tendencia al deterioro de los términos de intercambio (Rodríguez, 2006, p. 94).
- *Ciclos económicos.* Los ciclos económicos tienen su origen en aquellas economías históricamente industrializadas o centrales, se caracterizan por tener una fase ascendente o fase A y una descendente o fase B. La fase A tiene su inicio en el momento que surgen innovaciones tecnológicas en la esfera productiva, estas pueden ser en la invención de un nuevo producto o la innovación de algunos ya existentes, el surgimiento de un nuevo modelo organizativo del trabajo, o alguna “nueva combinación” innovadora. (Schumpeter, 1996, p.76). El auge que surge en un sector industrial, convierte al mismo, en un sector de arrastre, teniendo después de un tiempo, un impacto al resto de los sectores y al conjunto de la economía doméstica. El proceso de expansión de los empresarios pioneros pronto trasciende de los límites nacionales en busca de nuevas fuentes de materias primas y de nuevos mercados, por lo que el proceso de vuelve global. La fase B del ciclo llega en el momento que la innovación se ha generalizado, aparecen nuevos competidores y los precios comienzan a caer, la

crisis comienza en el sector de bienes de capital y poco después se traslada al resto de la economía¹⁸.

- *La periferia en la fase de expansión.* Una tendencia expansiva en el centro, incrementa la demanda de los bienes producidos en la periferia (en el contexto del siglo XIX y parte del XX, alimentos y materias primas), lo cual presiona con un alza en los precios y por lo tanto de los ingresos de los factores. El sector exportador es el primero en recibir los beneficios del ciclo ascendente y también el encargado de distribuirlo al resto de los sectores en el mediano plazo.

Sobre la misma línea, una tendencia expansiva en el centro y según algunos factores como los incrementos de la productividad, competencia o el nivel de oferta que prevalece en los centros así como como el mayor tiempo de producción de bienes primarios en comparación con los productos terminados, hacen que los precios de los productos de la periferia crezcan más que los del centro, lo que provoca una mejora en los términos de intercambio en favor de la primera; así, el fruto del progreso técnico se traslada del centro a la periferia.

- *La periferia en la fase de contracción.* Por un lado, la estructura productiva de los centros es homogénea y está menos dividida en los centros, por lo que existe una disparidad en el poder de negociación en los sectores de exportación de ambas partes, en donde la periferia tiene una mayor disminución de sus ingresos.

Por otro lado, los precios de los productos de la periferia, al ser materia prima de los productos elaborados en el centro, tienen que disminuir más que estos últimos para permitir que los productos manufacturados puedan realizarse a precios de oferta y seguir manteniendo una demanda, aunque deprimida a través de la disminución de precios y evitar acumulaciones de existencias (Rodríguez, 2006, p. 89).

Por último, en los centros, el poder de organización gremial de los centros es más fuerte que en la periferia, además que en esta última existe un persistente excedente de mano de obra. Ya que en los centros se tiene la virtud de la resistencia a la baja de los salarios, la presión es desplazada hacia la periferia, es decir, cuanto menos puedan comprimirse los ingresos en el centro, tanto más tendrán que hacerlo en la periferia (Prebisch, 1968, p. 368).

¹⁸ Para analizar con detalle el fenómeno de los ciclos económicos, revisar el apartado 1.1.1 *Movimientos cíclicos en el centro* de este mismo capítulo.

1.4 CARÁCTER HISTORICO DEL SUBDESARROLLO.

Es de vital importancia poder describir de manera correcta los orígenes económicos contemporáneos de los países en subdesarrollo y particularmente países latinoamericanos, con el fin de hacer una descripción más realista de los conceptos teóricos que tratan de explicar la realidad económica y social de los países actualmente redefinidos como países en desarrollo correspondientes a la región de Latinoamérica, de tal manera que a continuación se hace un breve pero nutrido análisis histórico-económico sobre los orígenes del conjunto de los países de la región, que en muchas ocasiones, son ignorados y en consecuencia, los análisis económicos son hechos desde un enfoque equivocado.

1.4.1 LA REVOLUCION INDUSTRIAL Y EL ORIGEN DEL CAPITALISMO.

Aclarar los orígenes del proceso capitalista que se llevó a cabo en América Latina invalida la idea a veces generalizada de que el subdesarrollo es una etapa por la cual forzosamente los países han de transitar para poder clasificarse como países desarrollados tanto en aspectos económicos como políticos y sociales. Por los motivos precedentes, un marco histórico-estructuralista es el adecuado para realizar un análisis económico de los países de la región de América Latina.

Existen dos antecedentes fundamentales que ayudaron de manera fundamental a que tuviera lugar la primera revolución industrial iniciada en Europa durante el siglo XVIII y se concreta en la segunda mitad del siglo XIX: la revolución científica y la revolución burguesa, ambas iniciadas en el siglo XVI.

La revolución científica se basó en grandes avances de distintos campos del conocimiento, siendo principalmente en las ciencias naturales, la filosofía y las artes. La revolución del conocimiento se extendió al ámbito social donde se cuestionó la legitimidad del sistema de dominación, en el cual, el poder político era ejercido “por mandato divino”.

El ascenso de la clase burguesa comienza a concretarse a partir del momento en que la acumulación de su riqueza paso a realizarse de la apropiación del excedente comercial a la del excedente generado en el proceso de producción. El capitalista comercial que surgió en la época del mercantilismo, introdujo nuevas modificaciones en las actividades manufactureras: enfocó el trabajo individual o familiar a los talleres donde reunía grupos de artesanos a los que les suministraba materia prima, energía mecánica, así como el lugar de trabajo, mientras que el nuevo capitalista se encargaba de la distribución de la producción hacia mercado internos y externos (Sunkel, 1999, p. 48).

El interés de la clase burguesa hacia la creación e implementación de los sistemas de producción, incrementaron gradualmente su poder económico así como el grado de influencia en el ámbito político, tuvo gran influencia para crear las condiciones institucionales y jurídicas necesarias para continuar con su expansión; la exigencia principal sería crear un entorno en donde se permitiera comerciar libremente entre regiones y naciones, ya que el comercio exterior sería necesario para encontrar nuevos mercados a sus productos manufacturados (Sunkel, 1999, p. 50). El resultado de tal proceso sería el ascenso y consolidación de la clase burguesa.

Tales acontecimientos dieron pie al inicio de la revolución industrial cuyas principales características son bien expuestas por Octavio Rodríguez:

“La revolución industrial se caracteriza por la gran intensidad de cambio tecnológico, que se expresa a través de la generación de nuevos métodos productivos, y asimismo de nuevos bienes (...) se extiende a una amplia gama de actividades, suscitando ingentes aumentos de la división de trabajo (...) con el consecuente incremento de la productividad de este recurso” (Rodríguez, 2006, p. 297).

La estructura de la agricultura también sufrió transformaciones, de manera directa e indirecta. Por un lado, el cambio en la agricultura fue de manera directa en el momento en que distintas innovaciones sobre el cultivo fueron encaminadas a incrementar la producción incentivada por condiciones económicas de crecimiento y claro está, favorable para la ganancia del sector. Por otro lado, y de manera indirecta, el sector agrícola cambió de un sistema medieval donde su principal producción era de productos alimenticios a una agricultura dirigida a atender la demanda de la industria textil en expansión mediante la transformación de campos de cultivo a la de pastoreo para ganado ovino (Sunkel, 1999, p. 46).

La revolución industrial no se resumió simplemente a la actividad fabril, sino que fue un proceso mucho más amplio, también fue una revolución social y se expresó en transformaciones de la estructura institucional, política, cultural y social. Sin embargo, los alcances de tal proceso fueron globales impactando en segunda instancia a las respectivas colonias de los países núcleos del desarrollo capitalista, así como a países dependientes y sin duda, Inglaterra como cuna de la revolución industrial se convertiría a partir de entonces en el primer *centro cíclico principal* del prematuro mundo capitalista.

1.4.2 INFLUENCIA EXTERNA Y EL LEGADO COLONIAL EN AMERICA LATINA

La revolución industrial iniciada en Europa en la segunda mitad de siglo XVIII ha sido el punto de partida del sistema económico capitalista, impulsado claro está, por el incremento en la productividad derivado del desarrollo técnico que núcleo industrial implementaría y que daría origen a un largo y complejo proceso de acumulación capitalista.

Al tiempo que ocurría la revolución industrial en Europa, en América latina corresponde una serie de independencias políticas que serían conquistadas a partir de las primeras décadas del siglo XIX, muchas de ellas en el decenio de los veinte y otras, solo unos años antes: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, República Dominicana y Venezuela en 1921; Brasil en 1822; Argentina en 1826; entre otras (Cardoso y Helwege, 1993).

Tras los triunfos históricos de la región latinoamericana, las condiciones políticas y sociales eran aún muy débiles como para pensar en un propio proceso de industrialización mientras en Europa el desarrollo ya había comenzado junto con un proceso de cambios estructurales tanto en el centro como en las periferias.¹⁹

Los nuevos países-nación que surgían quedaron vulnerables al complejo proceso iniciado en Europa y, como se desatacará en los párrafos siguientes, más que iniciar un proceso de industrialización en América Latina lo que se buscó de los nuevos países fueron unos cuantos productos que fortalecieran el proceso de acumulación y reproducción del capital originario que había comenzado el siglo pasado en otras latitudes del mundo.

Desde la visión del brillante economista brasileño Celso Furtado (1972) dicho núcleo industrial que se concentraba fuertemente en Inglaterra llegó a tal madurez que las fronteras políticas fueron abiertas al capital para seguir con el proceso de acumulación y reproducción en tres direcciones diferentes:

La primera se desarrolló al interior de la misma Europa, que representaba la salida inmediata del naciente centro industrial inglés. Es en esta región donde se presentaban los niveles más altos de productividad y una efectiva absorción de mano obra, la cual en un determinado tiempo tiende a agotarse.

La segunda línea de expansión de la gran industria característica del crecimiento capitalista, fueron aquellas regiones similares a la misma Europa. Los siguientes núcleos industriales que nacieron particularmente iniciados por la abundancia del oro, fueron el oeste de Estados Unidos y Australia²⁰. Tales regiones conquistadas por el capitalismo fueron tan solo una prolongación de aquella industria europea en expansión. La migración de habitantes portadoras de técnicas y hábitos de consumo fueron un factor clave en el proceso de industrialización ya que al encontrar abundantes recursos naturales, el nivel de vida ascendió a niveles parecidos en Europa.

¹⁹ Las relaciones económicas durante el colonialismo América Latina con su metrópoli, se limitaban principalmente a la extracción de metales preciosos y productos exóticos. Como se verá más adelante, la revolución industrial modifica los patrones de exportación que los países latinoamericanos en función de tal proceso.

²⁰ En estos territorios prácticamente no había población, por lo que la migración no representaba un problema.

La última línea de expansión industrial se canalizó a algunas regiones ya ocupadas y densamente pobladas. En estas regiones el interés del capital fue distinto al de las dos anteriores, la “penetración” capitalista en estas regiones se limitó principalmente a dos actividades: la apertura de líneas de comercio y a la producción de materias primas que eran cada vez más demandadas en los dos centros industriales ya mencionados.

Los intereses económicos europeos (derivados de la revolución industrial) en América Latina, encontraron en el continente una situación particular, algunos de los países se encontraban recién independizados y con estructuras económicas políticas y sociales casi sin alterar originarias de la época colonial. Si bien, durante la época pos independiente los países latinoamericanos se dedicaron a la producción y exportación de alimentos y poco después de materias primas, este patrón de comercio ya estaba presente entre las metrópolis y las colonias entre los siglos XV y XIII.

En el caso particular de Hispanoamérica, el funcionamiento económico entre la metrópoli y colonias adoptaba una marcada inclinación mercantilista debido a la relativa facilidad de lucro en actividades comerciales, por lo que la metrópoli que en este caso fue España, mostro interés en primer lugar a este tipo de actividades que en la productivas. La actividad comercial en España era vista como honrada y aristocrática y debido a su relativa facilidad de lucro, era un incentivo para que pequeños productores industriales abandonaran sus actividades para dedicarse al comercio trasatlántico. (De la Peña, 1979, p. 129-130)

Durante la época colonial y en especial durante su fase final en los primeros años del siglo XIX, las colonias funcionaban de acuerdo a las formas de producción y organización social prevalecientes en la península que se habían trasladado a lo largo del tiempo, sin embargo, la dinámica económica de España era basada, como ya se ha dicho, en el capital mercantil en contraste con la dinámica de Inglaterra o Francia en menor medida, que basaban su dinámica económica en el capital productivo. Por lo tanto, la forma de producción y de organización social en América estaban basadas en las estructuras de España, pero no correspondían al débil capitalismo manufacturero de los comienzos de la revolución industrial, sino que correspondían a un modo semifeudal. El gran fundo, era la unidad productora de alimentos y materias primas para el consumo local o para su exportación y se caracterizaba por la propiedad y administración familiar. Este tipo de unidad productiva representaba prestigio social y poder político, así como una fuente de riqueza e ingresos. (Stein S. y Stein H., 2002, p.135).

La dinámica económica de España²¹ que no daba la importancia suficiente a lo que en algún futuro sería el mayor impulso de creación de riqueza en el mundo, el modo

²¹ En España aún prevalecían estructuras feudales, motivo que dificultó el tránsito hacia una economía capitalista de mercado.

de producción capitalista, solo destinaba al subdesarrollo a ambos polos del sistema metrópoli-colonia, en palabras de De la Peña (1979):

“América condicionó el retorno de España al subdesarrollo, y con ello, España solo podía ejercer influencias subdesarrolladoras sobre América” (p.131).

Una vez que los primeros procesos liberadores de los países de América Latina iban concluyendo en la primera mitad del siglo XIX, dichos países tuvieron que lidiar con una serie de conflictos internos antes que pensar en el desarrollo. Si bien, generalmente se dice que los movimientos independentistas tuvieron como objetivo liberarse de las decisiones económicas tomadas en la metrópoli, la verdad es que fue algo más complejo y cabe añadir que el conflicto entre clases antagónicas muy ligada a la vieja sociedad de castas continuó aún después de lograrse la independencia. Los distintos intereses llevaban a cabo pugnas: entre los que querían proteger la naciente producción interna y quienes distribuían importaciones baratas, entre quienes favorecían la agricultura y los que favorecían la minería o la industria, entre quienes querían monopolizar el comercio nacional e internacional desde el centro nacional y los que querían hacerlo de manera local; además de que en la región se estableció la tradición de establecer los gobiernos por medio de la fuerza. El periodo con mayor inestabilidad política que a la vez, frenaba el despegue económico, fue durante el periodo 1830 – 1850 (Cardoso y Helwege, 1993, p. 45).

Por lo tanto, quedaron a un lado aquellos asuntos de importancia nacional para el desarrollo como serían disminuir las brechas entre el atraso y la modernidad, técnicas primitivas y avanzadas, analfabetismo y alfabetismo, ahorro e inversión, entre otros. Por lo que, es de entender que las décadas inmediatas después de la liberación de las metrópolis fueran desperdiciadas tratando de dar solución a problemas de herencia coloniales (Stein S. y Stein H., 2002, p.135).

En resumen, la tercera línea de expansión del capitalismo iniciado con la revolución industrial a fines del siglo XVIII llegó a América Latina con mayor fuerza una vez que el proceso industrial tomó fuerza a través de una mayor demanda de alimentos y materias primas. Estas se incrementaban por la misma dinámica del desarrollo capitalista a la vez que se desarrollaron nuevos y mejores medios de transporte principalmente durante la segunda mitad del siglo XIX; sin embargo la situación de América Latina se encontraba aún con vestigios coloniales: en el ámbito económico los países mantenían en su mayoría, regiones bajo un modo de producción semifeudal y por otro lado, una serie de conflictos de intereses de distinta índole entre distintas clases impedían siquiera planear como emprender el desarrollo. Tales circunstancias dan pie a que se concretaran los patrones de comercio ya definidos entre el principal centro cíclico del siglo XIX y una de sus periferias, entre la potencia industrial de Inglaterra y los países productores de bienes primarios de América Latina.

1.4.3 EL CENTRO CICLICO DEL SIGLO XIX Y EL MODELO PRIMARIO EXPORTADOR EN AMERICA LATINA.

Como se ha mencionado, la principal función de los países latinoamericanos recién independizados dentro del proceso (ahora global) de acumulación capitalista fue la de suministrar las materias primas necesarias para el fortalecimiento del núcleo industrial europeo y abastecer la demanda de productos de subsistencia del mercado europeo. Si bien, los avances técnicos y formas de producción fueron exportadas a países latinoamericanos, solo se concentraron en sectores de exportación; por lo tanto, es a partir de ese momento que las relaciones económicas de América Latina con el principal núcleo industrial europeo formaron e interactuaron en una estructura global denominada *división internacional del trabajo* (Marini, 1973, p.17) y sería el modo de operar del sistema económico a lo largo del siglo XIX y hasta comienzos de la primera guerra mundial. La existencia de dos polos económicos especializados en producciones diferentes y que interactuaban a través del comercio internacional sería los que más tarde el célebre economista argentino Raúl Prebisch denominaría como *centro y periferia* (Prebisch, 1968).

a) Crecimiento de Gran Bretaña y América Latina.

La primera parte del siglo XIX se caracterizó por las guerras de independencia y su posterior adaptación a la nueva situación política, en el plano económico, los países latinoamericanos comenzaron a integrarse paulatinamente a una economía mundial creadora de nueva demanda para su desarrollo y cuyo epicentro capitalista estaba en Europa. La segunda mitad del siglo, principalmente a partir de la década de los setenta, se caracterizó por ser un periodo de crecimiento económico tanto en países centrales como periféricos, pero sin duda, la economía inglesa fue el motor de arrastre para el resto de los países.

Tabla 4. Países seleccionados: Crecimiento del PIB per cápita, 1820-1980 (porcentaje)

País	1820-1870	1870-1913	1913-1950	1950-1973	1973-1980
Argentina	-	1.5	0.6	2.2	0.1
Brasil	0.1	1.2	1.6	4.3	5
Colombia	-	-	1.3	2.3	3.1
México	0	0.8	1.7	3.1	2.4
Perú	-	-	2.2	2.7	-0.7
Promedio	0.05	1.17	1.48	2.92	1.98
Países avanzados ^a	1.1	1.4	1.2	3.8	1.8

Fuente: Maddison Angus (1983) "Acomparison of Levels of PDG per Capita in Developed and Developing Countries, 1970-1980", *Journal of Economic History*,43, marzo 1983,pp. 27-42. Citado por Cardoso y Helwege, 1993, p. 32.

^a Dieciséis países avanzados.

Como podemos observar en la tabla 4, el despegue económico a partir de la década de los setenta del siglo XIX tiene lugar en ambos polos del sistema, impulsados por la profundización de la división internacional del trabajo.

Como se ha mencionado, la revolución industrial iniciada en Inglaterra a finales del siglo XVIII fue el nuevo motor de la economía mundial, incluyendo a los países de América Latina, sin embargo, la influencia del centro principal tuvo un mayor efecto sobre la periferia una vez que la influencia de la clase burguesa (que venía fortaleciéndose desde su nacimiento en la primera revolución industrial) logró eliminar las barreras del comercio exterior y esto no ocurrió sino hasta el periodo 1846-1849 (Furtado, 2011, p. 60).

Además del fortalecimiento de la clase burguesa al interior de Inglaterra, muchos otros factores fueron de vital importancia para que dicha economía se consolidara como la principal potencia económica mundial de la época; la producción de alimentos y materias por parte de América Latina benefició en gran medida al desarrollo industrial europeo ya que de simplemente ayudar al proceso de industrialización se convirtió en una necesidad para la aceleración y maduración de dicho proceso. Algunos de los acontecimientos que impulsaron el crecimiento en el centro fueron:

- La extremada especialización productiva en la industria
- El crecimiento de la población urbana ocupada en industria y servicios
- El fuerte incremento de la clase obrera industrial
- Nuevas fuentes de materias primas para métodos industriales
- Avances y control de los sistemas de transportes tanto marítimos como terrestres, así como la reducción de los costos
- Innovación en métodos de refrigeración
(Marini, 1973; De la Peña, 1979)

Además del fuerte crecimiento económico que experimentó Inglaterra, el cambio estructural se vio reflejado en un incremento demográfico y en un apreciable mejoramiento del nivel de vida. Durante la segunda mitad del siglo XIX, el crecimiento de la población comienza a ser sostenida, a diferencia de periodos anteriores donde problemas como las hambrunas o enfermedades eran un freno al crecimiento de las sociedades, contribuían a serias disminuciones en el volumen de población no solo de los centros, si no del mundo en general. Avances en los medios productivos, en el volumen y producción de transportes así como en la medicina permitieron una reducción de la tasa de mortalidad en casi todo el mundo. La siguiente tabla, muestra la información sobre la evolución demográfica para las regiones seleccionadas.

Tabla 5. Regiones seleccionadas: población, 1820-1950
(Millones de habitantes a mitad del año)

Año	Mundo	Europa y países de inmigración europea	América Latina	Asia
1820	1,041.1	235.3	21.2	710.4
1870	1,270.0	374.5	40.0	765.1
1913	1,791.0	608.2	80.0	977.6
1950	2,524.5	748.5	165.0	1,381.9

Fuente: Maddison (2002),

Por otro lado, el incremento de la población en el centro se vio acompañado de incrementos sustanciales en los niveles de ingreso por habitante, por ejemplo, en Gran Bretaña el ingreso real por habitante ocupado creció en un 45% entre 1870 y 1910, en Francia el crecimiento fue del 50% entre 1850 y 1900, para el mismo periodo, en Alemania tal incremento fue del 120% al 130% (Sunkel, 1999, p. 51). Junto con el incremento del ingreso, las jornadas de trabajo tuvieron significativas reducciones, por lo que el incremento en el ingreso real fue aún mayor.

Otro acontecimiento que cabe señalar, es el fenómeno de las grandes oleadas de migración durante el periodo de estudio. Dichos cuadros de migrantes se dirigieron especialmente a aquellas regiones en donde se desarrolló la segunda línea de expansión capitalista que se mencionó en el apartado anterior, particularmente en América del Norte y Oceanía donde la mano de obra era relativamente escasa. La migración de mano de obra europea hacia otros centros industriales de creciente productividad representa una característica que contrasta con los países latinoamericanos, ya que estos últimos mantienen una aguda sobrepoblación sin tener en muchas ocasiones, las posibilidades de ocupación o salida que tuvieron los países europeos originarios durante la expansión industrial del siglo XIX.

Algunas de las ventajas que los países centrales tuvieron por el efecto de la migración fueron: poder colocar fuera de la metrópoli la masa de trabajadores que había quedado fuera de la nueva estructura de empleo, exportar mano de obra especializada a los países latinoamericanos y realizar actividades productivas encaminadas al mercado europeo, los migrantes continuaron siendo consumidores de productos de sus países de origen, el envío de remesas, entre otras.

La periferia latinoamericana comenzó a crecer económicamente una vez que se llegó a cierta estabilidad política y la autoridad se volvió más sólida²². Algunos factores que impulsaron tal crecimiento fueron:

- Estabilización política interna
- Industrialización en Europa y comienzo en Estados Unidos
- Revolución de los transportes, en especial el uso del ferrocarril que ayudó a explotar nuevos territorios agrícolas.
- La creación de un mercado global de capitales donde la IED era prioridad

b) Exportaciones, Importaciones e inversión extranjera.

La principal transformación que sufrieron los países latinoamericanos en este periodo a causa de la fuerza centrípeta del núcleo industrial europeo fue la formación de una marcada especialización entre los países productores de alimentos y materias primas encaminados al comercio internacional. Celso Frutado caracteriza a estas economías de exportación de la siguiente manera:

Economías exportadoras de productos agrícolas productoras de clima templado. Ejemplo de economías con estas características son Argentina y Uruguay, donde el método de producción se basaba en el uso extensivo de la tierra, además de que dichos productos entraban en competencia con los países de rápida industrialización como lo fue Estados Unidos. Algunos de los principales productos de esta categoría son los cereales y las carnes.

Economías exportadoras de productos agrícolas tropicales. En esta clasificación se agrupan a más de la mitad de los países latinoamericanos en los que figuran algunos como Brasil, Colombia, Centroamérica y algunas regiones de México. El café y el cacao fueron algunos de los productos principales que entraban en competencia con aquellos producidos en regiones de origen colonial y el sur de Estados Unidos. Debido a esta competencia, las modificaciones de estas economías derivadas del cambio estructural en el centro cíclico fueron menores.

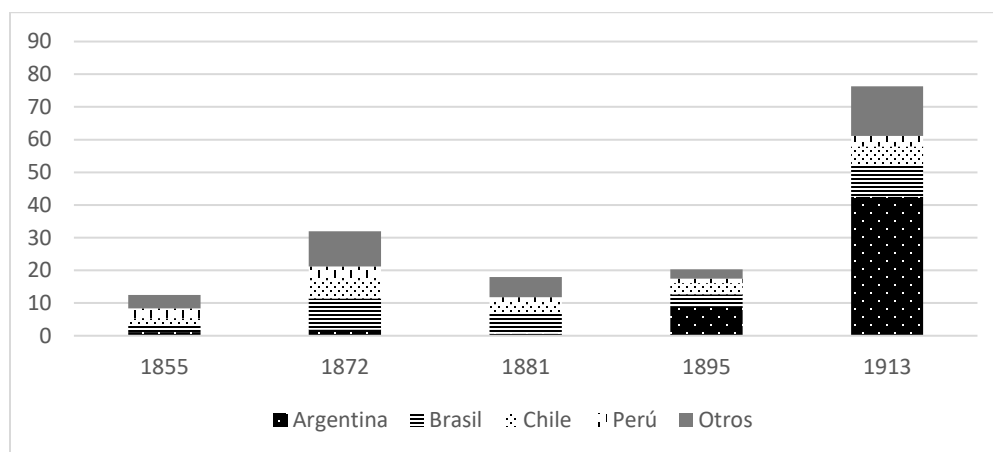
Economías exportadoras de productos minerales. Aquí se incluyen economías como México, Chile, Perú, Bolivia y poco después Venezuela. El factor clave para el impulso en la producción de minerales fue la rápida expansión de la industria mecánica así como la revolución en los transportes. Sin embargo, los procesos de producción de este tipo se llevaron a cabo mediante un alto contenido tecnológico para la época, por lo cual, el avance de la industria minera fue controlada por

²² Por mencionar algunos: Argentina en 1880, Brasil en 1889, Chile 1891 y México en 1876. (Cardoso y Helwege, 1993, p. 50).

capitales extranjeros y administrada desde el exterior mientras ocurría un proceso de desnacionalización. Además, este tipo de enclaves intensos en capital no representó un sector de arrastre al interior de dichas economías, por lo que de ninguna manera representó un estimulante de demanda interna o de cambio estructural (Furtado, 2011, p. 64-67).

La siguiente gráfica muestra la evolución de las exportaciones de los principales países latinoamericanos que tenían un vínculo más fuerte con Gran Bretaña, aunque el resto de las economías tenían participación menor con respecto al total de la región, no significa que para las mismas no sean importantes, ya hemos señalado que todas arrastran un mismo pasado colonial y este periodo el sector externo fue el principal impulso para el crecimiento económico.

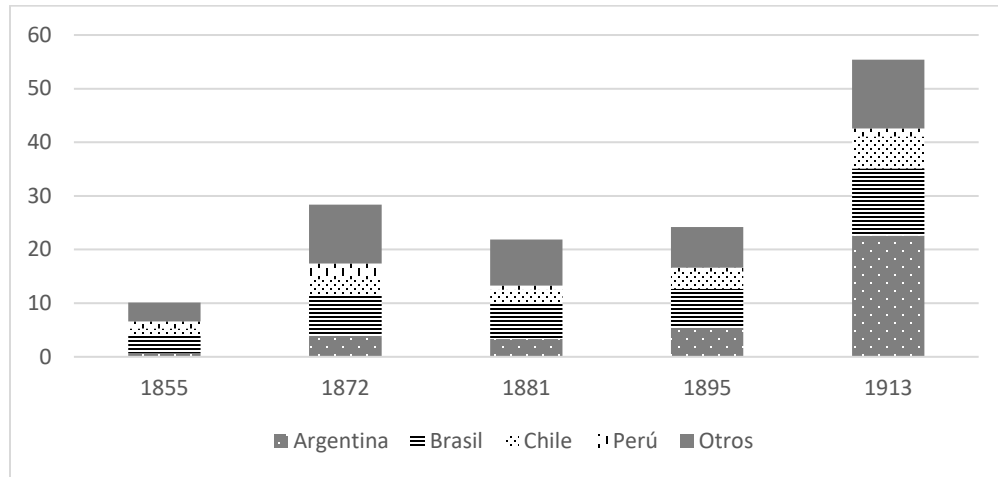
Gráfica 1. América Latina: cantidad de exportaciones a Gran Bretaña, 1855-1913. (Millones de libras)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Cardoso C. y Pérez H. (1979).

Por el lado de las importaciones procedentes de Gran Bretaña, la tendencia también fue alcista en la segunda mitad del siglo XIX y hasta el año previo al estallido del primer conflicto bélico de alcance mundial.

Gráfica 2. América Latina: cantidad de importaciones precedentes de Gran Bretaña, 1855-1913. (Millones de libras)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Cardoso C. y Pérez H. (1979).

Para completar el cuadro de análisis y tener una mejor perspectiva del nivel de integración que tuvieron los países latinoamericanos con el principal centro capitalista, mostramos a continuación el nivel de inversión proveniente de Gran Bretaña previo al estallido de la gran guerra. Recordemos que algunas actividades como la minería necesitan de medios de producción con un alto componente tecnológico, los cuales eran imposibles de crear para el nivel de desarrollo de la región, por lo que el único acceso a tales medios, era a través del capital extranjero.

Tabla 6. América Latina: inversiones británicas y Norteamericanas en 1913. (Millones de dólares)

País	Inversiones Británicas	Inversiones norteamericanas
Argentina	1,717	40
Brasil	1,075	50
Chile	307	15
Cuba	213	220
México	763	800
Total AL ^a	4,632	1,242

Fuente: Cardoso C. y Pérez H. (1979).

^a Además de los países seleccionados, para el total se tomaron en cuenta a: Bolivia, Colombia, Costa Rica, R. Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

Cabe destacar, que la presencia en cuanto a inversión de la región norteamericana, especialmente Estados Unidos, aun no tenía una presencia significativa. En los únicos países donde la inversión norteamericana superaba a la británica era en Cuba y México. Si bien, a finales del siglo XIX las corrientes de comercio de bienes, servicios y capitales a nivel global eran aún dominadas por Gran Bretaña, Estados Unidos estaba llevando a cabo su propia revolución industrial y su importancia en la economía periférica como centro capitalista comenzaba a tomar fuerza.

Como hemos visto, después del accidentado camino hacia la relativa paz política en la segunda mitad del siglo XIX, se fortalecieron los lazos de interdependencia entre centros y periferias, donde el principal resultado fue el surgimiento una marcada división internacional del trabajo en función del fortalecimiento del núcleo principal capitalista. Tanto en el centro cíclico principal de la época como la periferia latinoamericana comenzaron a sufrir transformaciones de carácter estructural. El avance industrial en los centros, la especialización en producción manufacturera, la formación de centros urbanos, la migración como válvula de escape al excedente de población, el incremento en el ingreso y una fuerte demanda interna, fueron algunos motivos que llevaron a sus economías a la conformación de estructuras productivas sólidas y capaces de crear un dinamismo autónomo de crecimiento sostenido basado en la creación y aplicación del factor tecnológico en los medios de producción así como en lo bienes de consumo final, motor principal para el comienzo de fases ascendentes de los ciclos.

En la periferia latinoamericana, los países pasaron a formar parte del concierto del comercio internacional, naturalmente, influenciados directamente por el liberalismo económico de Inglaterra. Apostaron al modelo de crecimiento hacia afuera basado en la exportación de productos primarios. Sin embargo, a pesar de que existió un incremento significativo en el producto precipita, la fuerte especialización del sector exportador no solo ayudó a la concentración de la riqueza (en donde el capital extranjero tenía gran participación) si no que dio fuerza al fenómeno de las estructuras dualistas y heterogéneas, ya características de la región desde la época colonial.

1.4.4 TRANSICION DEL CENTRO CICLICO E INFLUENCIA EN LATINOAMERICA. 1860-1914.

Como hemos mencionado, Gran Bretaña fue el principal centro cíclico del mundo a lo largo del siglo XIX y para los países de América Latina representó la primera oportunidad de introducirse al sistema económico capitalista mediante la adopción de su papel como proveedor de alimentos y materias primas bajo el esquema de división internacional del trabajo. En este apartado se expondrán las principales causas que dieron pie a que cayera la importancia relativa de Gran Bretaña como el principal centro capitalista y que Estado Unidos tomara su lugar como primera

potencia y principal centro cíclico para los países latinoamericanos y de otras regiones. También se describirán las principales implicaciones que dicho acontecimiento trajo consigo para a región de Latinoamérica.

a) *Gran Bretaña*

Para el año de 1870, la evolución industrial de Gran Bretaña había llegado a mayor auge y la denominación de “fabrica del mundo” era bien merecida. Durante el último cuarto de siglo, la producción industrial de dicha economía es desplazada por la producción de Estados Unidos, que desde el final de la guerra de secesión (1865) venía desarrollando con gran intensidad su aparato industrial. Otro país que también incremento significativamente su producción durante el periodo fue Alemania; por lo tanto, tal como se observa en el siguiente cuadro, en cuanto a producción industrial, Gran Bretaña había sido desplazada en el “nuevo mundo” por Estados Unidos para el periodo 1881-1885 y en la misma Europa por Alemania en el periodo de 1906-1910²³.

Tabla 7. Países industrializados: distribución de la producción industrial mundial, 1860-1913 (porcentaje)

País	1860	1881-1885	1896-1900	1906-1910	1913
Gran Bretaña	24.0	26.6	19.5	14.7	14.0
Estados Unidos	16.0	28.6	30.1	35.3	35.8
Alemania	13.0	13.9	16.6	15.9	15.7
Francia	16.0	8.6	7.1	6.4	6.4
Rusia	6.0	3.4	5.0	5.0	5.5

Fuente: extraído de Adams, 1983 p. 112.

El principal motivo que rezagó a la producción industrial de Gran Bretaña con respecto a sus principales competidores fue la concentración y el estancamiento de su producción y comercio de manufacturas en una serie de líneas tradicionales mientras tenía que competir dentro de un comercio diversificado derivado del surgimiento de nuevas actividades industriales tales como la metalurgia, la eléctrica y la química y se expandían con gran fuerza sobre todo en Estados Unidos y Alemania (Sunkel, 1999, p.70).

El atraso en cuanto a producción industrial no fue absoluto, sino relativo comparado con países que ya venían desarrollando su industria y formaban parte del centro capitalista. Productos como la hulla, el hierro, el acero o los hilados de algodón, siguieron incrementándose en términos absolutos y particularmente, en lo que Inglaterra seguía siendo primer productor a nivel mundial, era de construcciones navales, ya que se estima que en 1914, en vísperas de la primera guerra mundial,

²³ En el último cuarto de siglo, crecieron exponencialmente los nuevos centros industriales así como el nivel de productividad llegando al punto en que las mercancías de origen alemán penetraban incluso en la misma Inglaterra debido a que dichas mercancías eran más baratas que las inglesas.

tres quintas partes de los barcos que se construían en el mundo correspondían a los astilleros de Gran Bretaña.

La crisis agraria que comenzó en la década de 1870 y se prolongó hasta 1895, ayudó a que el sector agrícola de Inglaterra entrara en crisis a finales de siglo, pero sin duda, fue el incremento en la producción de este tipo de productos por parte de Estados Unidos y la consecuente invasión (especialmente de trigo) al mercado europeo. El incremento de la producción agrícola a nivel mundial tuvo como consecuencia el colapso de los precios y el desmantelamiento de parte del sector ante las importaciones baratas, los terratenientes sufrieron y tuvieron grandes pérdidas durante el periodo. Para 1913, el valor de los productos alimenticios producidos localmente fue de 190 millones de libras, mientras que el valor de este tipo de productos importados fue de 220 millones; la autonomía alimenticia se había perdido para ese año ya que Inglaterra disponía de grano para abastecerse tan solo una quinta parte del año (Avdakov y Polianski, 1965, p. 362).

La gran producción que llevo a cabo Gran Bretaña durante todo el siglo XIX, le permitió crear grandes excedentes de ahorro que logró canalizarlos al exterior, siendo América Latina uno de sus principales receptores de dicho ahorro. Las inversiones directas eran prioridad y se hacían sobre todo en actividades extractivas y en servicios públicos, además, los equipos, las instalaciones y en general los medios de producción eran importados todos desde Inglaterra.²⁴ Hasta 1914, Londres fue el principal centro mundial de las exportaciones de capitales por encima de Estados Unidos y de Alemania, se canalizaron a países atrasados y a sus colonias (De la Peña, 1979, p. 156).

La disminución relativa de la importancia de Gran Bretaña como principal centro capitalista, fue tratada de compensar a través de la conquista de más colonias. Esta fue la respuesta ante la pérdida de la hegemonía económica y fue estimulada por la preponderancia de la flota y vías marítimas inglesas que en los últimos años se habían desarrollado. Los nuevos territorios conquistados por Inglaterra se concentraron en el sur de África y grandes regiones de Asia, fueron anexados a finales del siglo XIX y principios del XX. En 1876 tenía colonias con 22,500,000 de kilómetros cuadrados y 251,900,000 habitantes, mientras que en 1914, el equivalente de los territorios coloniales ingleses era de 33,500,000 kilómetros cuadrados con una población de 393,500,000 habitantes²⁵ (Avdakov y Polianski, 1965, p. 365). La expansión colonial inglesa y el incremento de la producción industrial de Alemania chocaron en términos comerciales y crearon conflictos que ayudaron a que se desarrollara la primera guerra mundial.

²⁴ La construcción de ferrocarriles en Latinoamérica que se intensificó a partir de la década de 1870 es el principal ejemplo del financiamiento inglés y como veremos, traería problemas para algunos países durante la crisis de 1873.

²⁵ Cabe destacar que la mayoría de los habitantes de estos territorios pasaban a formar parte de la fuerza de trabajo inglesa pero no como trabajadores, sino como esclavos.

b) Estados Unidos.

Tanto Estados Unidos como la región latinoamericana tienen pasados iguales pero a la vez diferentes, iguales en el sentido de que ambas regiones de América fueron colonias de países europeos y diferentes por muchas circunstancias tanto internas como externas y que en última instancia, ambas pasan a ser parte de un mismo proceso histórico que determinaran las pautas tan contrastantes de crecimiento económico en ambos polos del continente americano.

Que en el último cuarto del siglo XIX Estados Unidos haya pasado a ser la primera potencia industrial del mundo, no fue casualidad. Como ya se ha mencionado, el legado colonial en los países latinoamericanos fue determinante para condicionar su crecimiento mediocre una vez concluidas las guerras de independencias, una serie de conflictos políticos internos, una base productiva semifeudal así como la nula relación tanto comercial como de inversión con su antigua metrópoli²⁶ fueron algunos motivos que condenaron al subdesarrollo a la región latinoamericana.

Por otro lado, algunas de las diferencias en la formación de los Estados Unidos nos remontan inmediatamente hasta su matriz europea. Debemos de tomar en cuenta que los colonizadores y posteriormente, los migrantes que llegaron a Estados Unidos provenían, en contraste a España, de una Inglaterra modernizante, con complejos culturales muy diferentes donde la alfabetización, la tolerancia, los derechos individuales, la libertad económica, el ahorro y las inversiones eran elementos indispensables para el proceso de cambio y desarrollo.

Otra diferencia en la formación económica de esta región, fue que desde un principio los colonizadores no tuvieron que confrontar o incorporar en la nueva sociedad a grandes culturas indígenas como lo tuvieron que hacer en la parte del centro y sur del continente americano. Además de tener un vasto territorio subpoblado, la dotación de factores también era inmensa. Cabe mencionar que el hecho estar geográficamente frente a Europa así como contar con un clima comparable al mismo, también fueron factores que influyeron en incrementar el potencial de desarrollo.

La nueva economía, una vez independiente, tuvo un fuerte impulso gracias al comercio y posteriormente de las inversiones inglesas. La relación entre Estado Unidos e Inglaterra se mantuvo en diferentes modalidades en contraste con las antiguas colonias españolas que no encontraron ni comercio ni financiamiento (Stein S. y Stein H., 2002, p.124).

Ya en la segunda mitad del siglo XIX, en los Estados Unidos comienza a gestarse un fenómeno que cambiaría el paradigma tecnológico iniciado en Europa hacia finales del siglo XVIII, la llamada segunda revolución industrial sería el

²⁶ Recordemos que la riqueza de España se debía en su mayoría al capital comercial, ya que no comenzó un proceso de industrialización y crecimiento endógeno en contraste con otros países europeos.

acontecimiento que catapultaría a la nación norteamericana como primera potencia económica y principal centro capitalista mundial.

La llamada segunda revolución industrial es caracterizada por el surgimiento nuevos avances tecnológicos que se aplicaron tanto a los procesos productivos como a los mismos productos; dichos avances pueden ser vistos como la continuación de la primera, pues en muchos casos los productos fueron mejorados con mejores materiales, pero en otros casos los cambios fueron más radicales como por ejemplo el cambio en el uso de energía, por lo tanto, la segunda revolución fue un proceso heterogéneo y muchos autores divergen en que si es tan solo una prolongación de la primera revolución industrial iniciada en Inglaterra a finales del siglo XVIII o si es un fenómeno totalmente independiente de aquella.

Como consecuencia, la segunda revolución tecnológica trajo consigo la reestructuración del capital, cuya crisis general había comenzado con la primera crisis financiera en 1873 que iniciaría la fase descendente hasta principios de la década de 1890, por tanto, en esta última fecha comienza una nueva fase ascendente que tendría su origen los Estados Unidos (principalmente) y Alemania y se prolongaría hasta el estallido bélico en 1914 (Dabat, 1993, p. 28).

Después de la guerra de secesión de 1861, fueron muchos los factores complementarios a la propia revolución industrial norteamericana que lograron repuntar el proceso de consolidación industrial y con ello, la formación estructural que daría cuerpo al principal centro capitalista a finales del siglo XIX y posteriormente, de todo el siglo XX:

- *La incorporación de la fuerza de trabajo del sur.* La victoria del norte industrializado sobre el sur agrícola significo la liberación de mano de obra negra que pronto se logró incorporar a la producción fabril. El resultado fue el fuerte incremento de la demanda de mercancías, una elevación de los precios y un ensanchamiento del mercado interno.
- *La fuerte inmigración.* Ya en el siglo XIX, el factor demográfico fue parte fundamental a la hora de comenzar el progreso, grandes olas de inmigrantes pasaban a formar parte de la fuerza de trabajo urbana; de 31,400,000 habitantes que tenía el país en 1860, paso a 76,000,000 en 1900 y a 92,000,000 en 1910.
- *El alto nivel de proteccionismo en la segunda mitad el siglo XIX.* Otra consecuencia de la victoria de los fabricantes sobre los hacendados, fue el carácter proteccionista que adoptó el Estado. En 1890 los aranceles se elevaron del 38% al 49% y para 1897 el nivel medio de las tarifas de importación se incrementó hasta el 75%.

- *Mecanización de la agricultura*²⁷. En comparación con 1860, para 1910 el valor de la maquinaria se había quintuplicado, la producción tanto intensiva como extensiva se incrementó, en esta última a través de la expropiación de tierras a los indios, se crearon granjas tipo capitalistas con gran inversión en maquinaria. Para 1875 la producción fue tan grande, que los Estados Unidos se habían convertido en el “granero de Europa”. En 1914 la producción de maíz y trigo se incrementó 27% y 70% respectivamente con respecto a 1900. En 1912, la producción de algodón de Estados Unidos representaba dos terceras partes de la producción mundial. (Avdakov y Polianski, 1965, p. 343-344).

Junto con el ascenso de Estados Unidos como principal potencia industrial a nivel mundial, el capitalismo comienza a sufrir una serie de transformaciones en cuanto a la estructura de mercado, que si bien, desde la primera revolución industrial han existido diferencias en cuanto a la dimensión de las empresas y su predominio en ciertas industrias, en esta etapa, la estructura de mercado monopolista es contundente y el dominio de las grandes empresas combinado con el capital financiero, pasan a ser los agentes determinantes de la economía mundial.

Como menciona Kaplan (1993), solo un número reducido de grandes empresas son capaces de asumir y promover el desarrollo de ciencia y tecnología y aplicarlo a los procesos productivos o a nuevos productos ya que este procedimiento requiere altas tasas de inversión de alto riesgo que solo este tipo de empresas son capaces de asumir. En este sentido, la segunda revolución industrial además de dar pie al inicio de una nueva fase ascendente, contribuyó a agudizar el proceso de concentración y centralización del capital y la riqueza.

Algunos de los beneficios de las grandes empresas que dominan las distintas industrias son: mantienen y aumentan las tasas de beneficio, disponen de mayores disponibilidades de eficiencia; logran, conservan o una posición superior en los mercados; logran una discriminación favorable en cuanto a precios, tarifas y financiamiento; disfrutan de las posibilidades y frutos de la investigación científica; fijan precios mínimos; discriminan precios según categorías de consumidores; regulan la aplicación del progreso técnico mediante las patentes; etc. (Kaplan, 1993, p.183).

c) América Latina

Principalmente en el último cuarto del siglo XIX y hasta el estallido del primer conflicto bélico, el modelo económico latinoamericano que se había formado gracias al auge económico en Europa y el momentáneo éxito tuvo su mayor auge durante

²⁷ La “revolución agrícola” que llevo a cabo la economía norteamericana es un punto clave para entender el efecto de la transición del centro cíclico en los países latinoamericanos, ya que durante este periodo Estados Unidos pasó a ser de los principales productores de alimentos a nivel mundial.

las tres décadas antes del conflicto bélico. Sería hasta entonces cuando la economía mundial, principalmente en los centros, comenzaría a sufrir transformaciones importantes, que sin duda, tendría efectos en el desempeño de las economías periféricas que las obligarían a repensar los fundamentos sobre las cuales basaban su desarrollo.

Antes del estallido de la gran guerra, para las economías latinoamericanas fue un periodo de acelerado crecimiento, a pesar de contar con estructuras de mercado monopolistas, se crearon condiciones para la llegada de inversiones extranjera que logro incrementar de manera significativa la producción de dichas economías. Reflejo de la relativa prosperidad es el sorprendente incremento de la población así como de los sectores de exportación, por ejemplo, en México la población pasa de 9.4 millones en 1877 a 15.2 millones en 1910, el sector de exportación enfocado a la producción minera y petrolífera crece a una tasa de 7.2% en el decenio 1900-1910; En Sao Paulo, el estado de mayor recepción de inmigrantes crecía a una tasa superior al 5% en la década de 1890, la exportación de café se acercaba a los 4 millones de sacos (60kg) en 1980, se aproximó a los 10 millones en 1990 y supero los 16 millones justo antes de la primera guerra; En Argentina, el número de habitantes se duplicó pasando de 3.6 a 7.2 millones de habitantes en el periodo 1890-1914, para mismo periodo las exportaciones de cereales aumentan de 1038 a 5294 miles de toneladas y las carnes congeladas de 27 a 376 mil toneladas (Furtado, 2011, p. 69).

A continuación, se presentan las tablas correspondientes a la evolución de las exportaciones e importaciones que realizaron los Estados Unidos con la región latinoamericana, durante la mitad del siglo XIX y parte del XX. Se destacan por individual a los principales socios comerciales de la región.

Tabla 8. América Latina: cantidad de exportaciones a Estados Unidos, 1855-1929. (Millones de dólares)

	México	Cuba	Colombia	Brasil	Argentina	Venezuela	Otros
1855	1.0	18.0	1.1	15.0	a	a	35.0
1872	4.0	67.0	4.7	30.0	a	a	54.0
1881	8.0	63.0	5.4	53.0	5.8	a	42.0
1895	16.0	53.0	2.6	79.0	7.8	a	51.0
1913	111.3	131.2	14.7	101.8	24.2	8.3	75.5
1929	172.8	208.8	92.1	192.5	89.0	42.3	208.7

(a) incluido en otros.

Fuente: extraído de Cardoso C. y Pérez H. 1979, p. 132.

Tabla 9. América Latina: cantidad de importaciones procedentes de Estados Unidos, 1855-1929. (Millones de dólares)

	México	Cuba	Colombia	Brasil	Argentina	Venezuela	Otros
1855	3.0	8.0	1.8	4.0	a	a	17.0
1872	6.0	14.0	6.6	6.0	a	a	34.0
1881	11.0	11.0	6.0	9.0	1.9	a	30.0
1895	15.0	13.0	3.7	15.0	4.9	a	46.0
1913	48.9	75.3	7.4	50.9	71.8	25.0	78.4
1929	127.2	127.1	56.0	125.6	216.1	48.4	232.8

(a) incluido en otros

Fuente: extraído de Cardoso C. y Pérez H., 1979, p. 133.

El modelo primario exportador de Latinoamérica, como ya mencionamos, se formó con un patrón bien definido de intercambio comercial entre centros y periferias, principalmente con Inglaterra, que en el periodo anterior fue el principal motor de crecimiento de la economía mundial, sin embargo, el fin del auge del comercio de este tipo, terminaría con el inicio del conflicto bélico y la consecuente caída de Inglaterra como primera potencia mundial y la emergencia de los Estados Unidos en su lugar.

A la vez que la economía de los Estados Unidos comienza a tener preponderancia como potencia industrial, en América Latina se produce como primer efecto, una reorientación del comercio comercial y del origen de inversiones extranjeras a favor de la nueva potencia.

En segundo lugar, a pesar de tener geográficamente más cerca a al nuevo núcleo industrial, la región de Latinoamérica comienza a sufrir los estragos de la relativa escasez de demanda de sus principales productos. Este hecho se dio, debido a la gran dotación de recursos naturales de los Estados Unidos en comparación con Inglaterra, la primera se convirtió en una economía competitiva para los países latinoamericanos, mientras que la segunda representaba una economía complementaria. Evidencia de este acontecimiento, es que en el periodo de 1870-1909 las importaciones de Gran Bretaña alcanzaban 26% de su ingreso nacional, mientras que sus exportaciones eran del 20%; para el periodo 1944-1953, el coeficiente de importaciones de los Estados Unidos solamente alcanza un 4% de su ingreso nacional entretanto el coeficiente de exportaciones apenas alcanzaban 6%²⁸ (Sunkel, 1999, p.71).

²⁸ Los dos centros se contrastan en distintos periodos ya que representan el momento auge para cada una de dichas economías.

El descenso en la demanda de los productos de la periferia latinoamericana también se agudiza por la misma naturaleza de los productos. Como ya se ha mencionado, la economía británica al igual que otras potencias, comienzan con la conquista de nuevas colonias, lo que significa para las economías latinoamericanas mayor competencia (además de la de Estados Unidos y posteriormente de la misma Europa); por otro lado, debido a los avances derivados de la segunda revolución industrial, la producción se vuelve más eficiente algunos productos finales necesitan menos material primario o en otros casos, son sustituidos por nuevos materiales sintéticos; por último, la baja elasticidad-ingreso de la demanda de los productos periféricos da pauta a que comiese a cuestionarse la viabilidad del modelo económico imperante en los países latinoamericanos al momento en que la economía estadounidense se coloca como el principal centro cíclico del mundo capitalista.

1.5 EL MODELO DE INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES (ISI).

No es sino hasta el fin de la segunda guerra mundial cuando los Estados Unidos concretan su hegemonía económica, política y hasta cultural en el resto del orbe, incluyendo claro, a la región latinoamericana. Este hecho trascendental no ocurre sin antes haber pasado una etapa de fuertes turbulencias políticas y económicas que marcaron a toda una generación y configuraron un nuevo escenario mundial para las venideras, por supuesto, nos referimos a las dos guerras mundiales y a la gran depresión que tuvo lugar entre ellas. La primera guerra mundial iniciada en 1914 pone fin al ciclo largo que comenzó en la última década del siglo XIX (véase tabla 1) prolongándose hasta el fin del segundo conflicto en 1945; es en este periodo descendente del ciclo donde se desenvuelve el presente apartado y tratará poner en claro las principales implicaciones que tuvieron las regiones periféricas a consecuencia de las turbulencias en los centros.

Como se verá en los siguientes párrafos, la región latinoamericana no es ajena al primer conflicto bélico, tal vez no de manera directa, pero es en ese momento cuando muchos de estos países padecen los estragos de las convulsiones de las economías centrales, principalmente de Europa. Problemas en balanza de pagos y en las finanzas públicas dos de las principales consecuencias que tuvieron que afrontar en mayor o en menor grado, la totalidad de las economías de la región, teniendo como consecuencia última, un estancamiento o disminución en el crecimiento del producto.

Tales consecuencias fueron acrecentadas por la vulnerabilidad de sus estructuras productivas que eran heterogéneas y especializadas, así como el modelo de desarrollo que venía implementando incluso desde época colonial: el modelo de desarrollo hacia afuera. Es por eso que el sector exportador (productor de alimentos y materias primas) fue el medio por el cual se canalizó la crisis económica de los

principales centros hacia la periferia, empero, no todo fue negativo en este periodo. Para algunos países, la guerra represento un impulso para sus exportaciones, para otros, el proteccionismo represento un incentivo para fortalecer o iniciar con el proceso de industrialización, que cobraría impulso en la mayoría de la región hacia finales de la segunda guerra mundial gracias al nacimiento de nuevas ideas revolucionarias con respecto al desarrollo.

Muchos autores han estudiado el amplio periodo denominado generalmente como Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)²⁹, sin embargo, no todos coinciden en cuanto al número y comienzo de las diferentes etapas por las que muchas de las economías latinoamericanas transitaron. Este trabajo toma como marco de referencia las cuatro etapas de evolución de la industrialización de América Latina que Cárdenas, Ocampo y Thorp (2003) identificaron para desarrollar un análisis del modelo de desarrollo que adoptaron dichas economías, sin embargo, las etapas tres y cuatro (influencia del CEPAL y etapa madura respectivamente) se presentan en este trabajo en una sola ya que como veremos, la influencia de la Comisión se prolonga también hasta el fin del modelo hacia finales de los setenta y por otro lado, los dos modelos que adoptaron las economías latinoamericanas (“mixto” y profundización de ISI a bienes de capital) comienzan ambos desde la etapa de posguerra (Bulmer-Tomas, 1998, p.321).

Un motivo más para tomar como último periodo el que comprende de 1946 a 1975 es para seguir con nuestro análisis de centro-periferia y su relación con los ciclos económicos, siendo este periodo la última fase ascendente del ciclo largo que se tenga registro (véase tabla 1).

Las tres etapas en las que se fue desarrollando el proceso de ISI, fueron las siguientes:

Primera etapa. Es un primer momento de industrialización “natural” causado por la expansión de las exportaciones. En esta etapa no interviene el Estado, el poco avance es resultado de los crecientes ingresos del sector exportador y del desarrollo de las redes de transportes modernas, así como de su combinación con los mercados de capital y de la mano de obra asalariada.

Segunda etapa. Los autores la denominan como una etapa “empírica” de industrialización dirigida por el Estado. La denominan así por el hecho de que el citado proceso fue guiado por intuición de las autoridades económicas de los distintos países. Los factores externos ayudaron a crear condiciones para estimular la demanda interna y comenzar con el proceso; la estructura de precios relativos a favor de los internos fue un motivo de este estímulo. La década de 1930 y durante

²⁹ Furtado la define como “el aumento de la participación de la producción industrial, destinada al mercado interno en el producto, en condiciones de declinación de la participación de las importaciones” (Furtado, 2011, p.136).

el transcurso de Segunda Guerra Mundial es el periodo en que se desarrolla esta etapa.

Tercera etapa. Comienza con el fin del segundo conflicto bélico, pues al relajar las medidas proteccionistas de muchas economías, significó una oportunidad de poder importar insumos y equipos para continuar con el proceso iniciado empíricamente. Sin embargo, las dos guerras y la gran depresión de 1929 dejaron grandes lecciones en los países periféricos de América Latina y obligaron a replantear el modelo de desarrollo basado en su papel específico de proveedor de bienes básicos bajo el marco de la división internacional del trabajo. En este periodo nace una revolución intelectual que con frecuencia se relaciona con las ideas de la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL) y que llega para dar sustento y reforzar las estrategias de industrialización para lograr un “desarrollo hacia dentro”.

Esta etapa también es denominada como la etapa “madura”. En este periodo los países se diferenciaban por alguna de las dos estrategias que decidían seguir. La primera consistía en la promoción de las exportaciones lo que generaba la conformación de un modelo mixto, Argentina, Chile y Colombia son ejemplo de esta estrategia; por otro lado, la segunda consintió en profundizar la sustitución de importaciones continuando con los bienes intermedios y de capital, México y Venezuela son ejemplos que tomaron este camino. Esta última etapa prolonga desde finales del segundo conflicto hasta finales de los sesenta. (Cárdenas, Ocampo, Thorp, 2003, p. 23)

1.5.1 PRIMERA ETAPA. INDUSTRIALIZACIÓN INDUCIDA POR LA EXPANSIÓN DE LAS EXPORTACIONES (1914-1929).

Es prudente señalar que tanto la primera como la segunda guerra mundial representan oportunidades y peligros para los países periféricos a diferencia de las depresiones, como fue el caso de 1929. La naturaleza de las exportaciones de algunos países puede ser compatible con la demanda de los países beligerantes, lo que significaría un aumento en las exportaciones que se traduciría en un incremento del producto o viceversa; sin embargo, en las depresiones, generalmente la demanda al igual que los precios tiende a caer.

El choque externo derivado del inicio de la guerra tuvo como consecuencia inmediata la crisis financiera en América Latina. Los bancos y entidades financieras europeas, especialmente británicas, dejaron de proveer créditos a gobiernos y empresas de la región, lo que ocasionó pánico y la falta de liquidez (Thorp, 1991, p. 72). Si bien, el papel de los Estados Unidos había comenzado a cobrar mayor importancia desde comienzos del siglo XX, pero es en la década de 1920 cuando esta economía aprovecha la situación bélica para concretarse como el principal centro cíclico de los países de latinoamericanos, apoyada también en parte, por su

ventaja competitiva en la creación de nuevos productos del periodo³⁰. Su mayor presencia ayudó a acelerar la decadencia de Gran Bretaña y Alemania como socios comerciales e inversionistas y a crear formas nuevas de vulnerabilidad y control externo.

En cuanto a la relación comercial entre los Estados Unidos y Latinoamérica, la siguiente tabla muestra que durante la guerra el país norteamericano ya tenía gran presencia como principal proveedor de México, América Central y el Caribe así como en los países de Cuba, República Dominicana y Haití. Los datos más relevantes de esta tabla radican en la mayor importancia relativa en el comercio exterior que experimenta Sudamérica con los Estados Unidos, ya que en el caso de las exportaciones, el mercado norteamericano se incrementa del 16.7% en 1913 a 25.5% del total para 1929; en el caso de las importaciones el cambio es más drástico, ya que para el mismo periodo las importaciones procedentes del nuevo centro casi prácticamente se duplicó, pasando de 16.9% en 1913 a 31.4% del total en 1929³¹.

Tabla 10. América Latina: Comercio exterior entre América Latina y Estados Unidos, 1913, 1918, 1929. (Porcentaje de totales)

Región	Exportaciones a Estados Unidos			Importaciones de Estados Unidos		
	1913	1918	1929	1913	1918	1929
América Latina	29.7	45.4	34.0	24.5	41.8	38.6
México, Panamá y América Central	67.2	83.5	57.4	53.5	78.1	65.7
Cuba, República Dominicana y Haití	73.9	66.1	68.1	55.2	76.8	59.6
Sudamérica	16.7	34.9	25.1	16.9	25.9	31.4

Fuente: extraído de Bulmer-Tomas 1998, p. 188.

Del lado de las inversiones, el papel de Gran Bretaña en América Latina fue sustituido paulatinamente después del estallido de la gran guerra, ya que como se muestra en la siguiente tabla, la participación de los Estados Unidos en el total de capital británico y norteamericano invertido en Sudamérica ascendió en muchos casos más de 30%, mientras las inversiones británicas apenas aumentaron.

³⁰ Productos como los automóviles y otros derivados de la segunda revolución industrial, ayudaron a la economía estadounidense a consolidarse no solo en el principal centro del continente americano, sino del mundo en general.

³¹ A diferencia de las tablas 8 y 9, la tabla 10 muestra los cambios en el comercio exterior por regiones de Latinoamérica, lo que permite diferenciar con mayor nitidez el cambio del centro cíclico para el conjunto de Sudamérica, que era influenciada mayormente por Gran Bretaña hasta el comienzo de la guerra, además los datos se muestran como porcentaje del total de las exportaciones e importaciones.

Tabla 11. América Latina: capital nominal invertido por los Estados Unidos y Gran Bretaña, 1913 y 1929. (Millones de dólares)

	Inversiones norteamericanas		Inversiones británicas		Ratio de inversiones norteamericanas en la suma de inversiones norteamericanas y británicas	
	1913	1929	1913	1929	1913	1929
Argentina	40	611	1861	2140	2.1	22.2
Bolivia	10	133	2	12	83.3	91.7
Brasil	50	476	1162	1414	4.1	25.2
Chile	15	396	332	390	4.3	50.4
Colombia	2	260	34	38	5.6	87.2
Ecuador	10	25	14	23	41.7	52.1
Paraguay	3	15	16	18	15.8	45.5
Perú	35	151	133	141	20.8	51.7
Uruguay	5	64	240	217	2.0	22.8
Venezuela	3	162	41	92	6.8	63.8

Fuente: extraído de Thorp, 1991, p. 57.

Muchos países, principalmente de América Central y el Caribe, así como Bolivia y Perú, por mencionar otros, pudieron acceder a recursos procedentes de los Estados Unidos únicamente a través de comprometer toda la recaudación de las aduanas además de un cierto número de impuestos directos, así como la intervención de funcionarios norteamericanos en las administraciones estratégicas como por ejemplo las aduanas y hasta el mismo banco central³². Sin embargo, la falta de políticas concretas para lograr un crecimiento económico sostenido, llevaba a los gobiernos a hacer un mal uso del dinero adquirido mediante la serie de condiciones que ya se han mencionado; a pesar de que existía despilfarro en consumo de lujo, el soborno, etcétera, el financiamiento extranjero siguió destinado a su papel tradicional del modelo, es decir, a mitigar la restricción de recursos.

Durante el transcurso de la Primera Guerra Mundial, se tuvieron consecuencias mixtas en las economías latinoamericanas y una vez más, los beneficios o prejuicios estuvieron en función de los bienes básicos. Podemos hacer dos tipos de clasificaciones, el primero de aquellos son los que fueron afectados y que fueron los que tenían un mayor vínculo comercial y de inversiones con países europeos; el segundo grupo de países son aquellos que debido a la naturaleza de sus productos de exportación fueron beneficiados debido a un aumento en la demanda y/o los precios.

³² En el periodo posterior a la primera guerra mundial, la creación de bancos centrales fue una medida adoptada por muchos de los países latinoamericanos después que el estallido de la guerra suspendiera el sistema monetario internacional basado en el patrón oro. E.W. Kemmerer, funcionario norteamericano influenció directamente en la creación de dichas instituciones, una visita de del funcionario fue visto como un requisito fundamental para adquirir futuros préstamos norteamericanos (Bulmer-Tomas, 1998, p. 113).

A continuación se presenta una tabla donde se muestran los principales destinos de las exportaciones de los países latinoamericanos en vísperas del primer conflicto bélico.

Tabla 12. América Latina: exportaciones por mercados principales. 1913

	Exportaciones por valor (millones de dólares)	Estados Unidos (%)	Gran Bretaña (%)	Alemania (%)	Francia (%)	Total (%)
Argentina	510.3	4.7	24.9	12	7.8	49.4
Bolivia	36.5	0.6	80.8	8.5	4.9	94.8
Brasil	315.7	32.2	13.1	14	12.2	71.5
Chile	142.8	21.3	38.9	21.5	6.2	87.9
Colombia	33.2	44.5	13.5	7.1	2	67.1
Costa Rica	10.5	49.1	41.3	4.8	0.9	96.1
Cuba	164.6	79.7	11.2	2.8	1	94.7
Ecuador	15.8	24.3	10.3	16.6	34.1	85.3
El Salvador	9.3	29.7	7.4	17.9	21.4	76.4
Guatemala	14.5	27.1	11.1	53	0.1	91.3
Haití	11.3	8.8	7.1	32.7	44.2	97.3
Honduras	3.2	86.9	1.8	5.3	0.2	94.4
México	148	75.2	13.5	3.5	2.8	95
Nicaragua	7.7	35.3	12.9	24.5	22.9	95.6
Panamá	5.1	94.1	1.30	4.3	0.3	99.9
Paraguay	5.5	s/d	s/d	22	0.6	28.1
Perú	43.6	33.2	37.2	6.7	3.5	80.6
Puerto Rico	46.2	84.6	s/d	s/d	s/d	84.6
República Dominicana	10.5	53.5	2.5	19.8	8.5	84.1
Uruguay	71.8	4	11.2	19.5	17.4	52.1
Venezuela	28.3	29.4	7.6	19.3	34.7	91
América Latina	1,588.2	29.7	20.7	12.4	8	70.8

Fuente: Bulmer-Tomas, 1998, p. 95.

Países como Haití y Nicaragua que dependían de mercados europeos como el alemán, que estaban directamente involucrados en el conflicto, se vieron mayormente afectados que los que dependían más de Estados Unidos como Colombia, Cuba u Honduras. El inicio de la guerra y así como el ascenso industrial de Estados Unidos, le dio a este, una mayor influencia como el principal centro dinámico para la periferia latinoamericana en cuanto a comercio e inversiones.

Por otro lado, los países que se beneficiaron de la nueva economía de guerra fueron los países productores de minerales ya que la demanda para este tipo de productos (como cobre y petróleo) se disparó abruptamente. Tomando esto en cuenta, algunos países que en el corto plazo tuvieron una baja sus ingresos por la interrupción de los flujos comerciales, se recuperaron gracias al incremento en los precios de estas mercancías, tales son los casos de Bolivia con su estaño, Chile con sus nitratos o Venezuela con el petróleo, que incluso, tuvieron una mejora en sus términos de intercambio. Esta circunstancia, hizo que el gobierno de los Estados Unidos incitara a empresas estadounidenses a realizar grandes inversiones en América Latina con el fin de poder controlar el abasto de petróleo, cobre, estaño, etc. (Blumer-Thomas, 1998, p. 198).

Caso contrario les ocurrió a los países que no exportaban materias primas como el cacao, el café o el plátano; los precios subieron pero no lo suficiente como para mejorar de manera considerable los términos de intercambio, además de que las restricciones en el comercio (por ejemplo las escasas de transporte marítimo) seguían siendo una seria limitación (Thorp, 1988, p. 104).

Los datos aportados por Thorp (tabla 13) ratifican la afirmación anterior ya que de los cuatro países con un crecimiento alto en el poder adquisitivo real de sus exportaciones (mayor a 5% anual), el petróleo fue el común denominador para todos los países (incluso para Colombia que al terminar la década de 1920, el petróleo ya se encontraba entre sus principales exportaciones)³³. Por el contrario, los países que producían y exportaban productos tropicales y de clima templado (el café y el plátano fueron los más afectados) tuvieron un crecimiento menor en sus términos de intercambio, incluso Ecuador, Bolivia y Panamá tuvieron un crecimiento negativo durante el periodo.

³³ Colombia fue un caso particular, ya que se vio beneficiada de la manipulación del precio del café por parte de Brasil, ya que durante la década de 1920, Brasil redujo la oferta del mercado mundial para elevar el precio, a lo que Colombia respondió ampliando sus plantaciones (Bulmer-Tomas, 1998, p. 194).

Tabla 13. América Latina: Poder adquisitivo real de las exportaciones, 1917-1918 y 1928. (1913 = 100).

País	Promedio 1917-1918	1928	Exportaciones principales 1923-1925 ^a
<i>Crecimiento alto, > 5% anual</i>			
Venezuela	37	281	cobre, petróleo
Colombia	54	276	café
México ^b	178	251	petróleo, plata
Perú	106	198	petróleo, algodón
<i>Crecimiento moderado, 2-5% anual</i>			
Paraguay	96	174	quebracho, madera
El Salvador	82	167	café
Brasil	48	158	café
Argentina	60	146	trigo, maíz
Guatemala	34	139	café, plátanos
<i>Crecimiento bajo/negativo, ≤ 1% anual</i>			
Costa Rica	52	118	café, plátanos
Cuba	118	118	azúcar
Chile	78	108	nitratos, cobre
Nicaragua	43	104	café, plátanos
Uruguay	87	100	carne, lana
Ecuador	48	93	cacao
Bolivia	95	82	estaño
Panamá	46	56	plátanos

^a Por orden de tamaño de la participación

^b 1910-1912 = 100, no se disponen datos para 1913-1917.

Fuente: extraído de Thorp, 1991, p. 61.

A pesar del incremento de la demanda y los precios de ciertos productos básicos durante la primera guerra, terminando la misma, la economía mundial se encontró con un lento crecimiento del comercio global, el estímulo para la estabilización económica así como para su crecimiento de los países latinoamericanos era insuficiente, muy pocos productos de los que dominaban las exportaciones latinoamericanas lograron crecer con gran fuerza como para lograr de su sector exportador, un sector de arrastre al resto de sus economías. En este periodo, las economías latinoamericanas decidieron buscar estrategias comerciales “diferentes” a las predominaron antes y durante la guerra.

En general, la estrategia que tomaron los países latinoamericanos fue “forzar” el modelo guiado por las exportaciones que se había concretado a lo largo del siglo XIX. Desde la visión de Bulmer-Tomas, los países de la región tomaron una de las siguientes dos opciones. La primera opción fue depender de los bienes tradicionales y del incremento de la respectiva demanda. En este caso los países cuyos

principales productos de exportación tuvieran un incremento en la demanda tratarían de incrementar la producción con el fin de obtener mayores ingresos. Sin embargo, después de la guerra América Latina se enfrentó con una creciente competencia en algunos de sus principales productos como el cacao y el caucho por el hecho de la nueva participación de países orientales y nuevas colonias africanas, ambas vinculadas fuertemente a Europa.

La segunda opción fue incrementar la participación de mercado en aquellos productos cuya demanda iba en ascenso. Esta opción fue más de carácter cualitativo a diferencia de la alternativa pasada. Muchas economías de la región lograron salir adelante mediante el cambio en su participación, no obstante, como se ha mencionado en algunos casos (la minoría) perdieron mercado. (Blumer-Thomas, 1998, p. 198).

La siguiente tabla muestra “nueva” configuración del patrón de exportaciones (de productos primarios) que se tuvo lugar en los países de la región como resultado de las estrategias comerciales mencionadas.

Tabla 11. América Latina: cambio de la participación en el mercado mundial de bienes, 1913-1928.

País	Aumento de la participación ^a	Reducción de la participación ^b
Argentina	Trigo, centeno, cebada, maíz, linaza, carne, petróleo, algodón	Ganado, lana
Bolivia	Estaño, plata	Caucho
Brasil		Café, caucho, cacao
Chile	Cobre, lana	Nitratos
Colombia	Petróleo, plátano, café	
Costa Rica	Cacao, café	Plátano
Cuba	Azúcar	Cacao
Ecuador		Cacao
El Salvador	Café	
Guatemala	Café, plátano	
Haití		Cacao
Honduras	Plátano	
México	Plata, plomo, plátano, café, algodón	Petróleo, ganado
Nicaragua	Plátano, café	
Panamá	Plátano, cacao	
Paraguay		
Perú	Cobre, Plata, petróleo, azúcar, algodón	
Puerto Rico	Azúcar	Café
República Dominicana	Azúcar	Cacao
Uruguay	Linaza, trigo	Ganado, lana
Venezuela	Petróleo	Oro, cacao, café
Totales	41	20

^a Se omiten los aumentos pequeños (menos de 0.5%)

^b Se omiten las pequeñas reducciones (menos de 0.5%)

Fuente: Bulmer-Thomas, 1998, p. 199.

Como podemos observar en la tabla, existen 61 casos en que las exportaciones cambiaron su participación del total mundial en más de 0.5% durante el periodo que abarca de 1913 a 1928. La tendencia en general de los países latinoamericanos fue ganar nuevos mercados en el total mundial, empero, en algunas ocasiones se hizo a costa de la pérdida de mercado de países de la misma región. En 41 de estos casos, la participación se incrementó y tan solo en Brasil, Ecuador, Haití y Paraguay no se tuvieron modificaciones positivas.

Con respecto al sector industrial, si bien es sabido que a partir de la crisis de 1929 la producción del sector comenzó a crecer rápidamente, tal acontecimiento se debió gracias al funcionamiento pleno de la capacidad industrial que previamente fue utilizada de manera insuficiente. Al igual que los pánicos comerciales y financieros del siglo XIX, la primera guerra mundial provocó una discontinuidad en el comercio internacional y aunado a un modelo de desarrollo basado en el sector externo (dependiente tanto de exportaciones como de importaciones) ha creado el contexto ideal para estimular directamente la iniciativa empresarial de los países latinoamericanos para emprender nuevas operaciones en la esfera productiva.

Con fines ilustrativos, Lewis (1991) hace mención de algunas fechas que representaron en países grandes de Latinoamérica periodos de discontinuidad en el comercio internacional, países como Argentina, Chile y México se vieron estimulados en incrementar la actividad industrial e impulsarse en el mercado interno; por ejemplo, para México existieron varios periodos largos de discontinuidad incluso antes del siglo XIX, entre el decenio de 1770 y el de 1850 que lograron incrementar la capacidad industrial; La discontinuidades de finales del decenio de 1770, a mediados de del de 1790, a principios del nuevo siglo y en 1850, estimularon varios tipos de producción (p.252).

Si bien, en los periodos de turbulencias en el comercio internacional y la restricción a bienes manufacturados fueron alicientes para fomentar la actividad industrial antes de la década de 1930, no fueron lo suficientemente estimulantes como para emprender un proceso de industrialización sostenido y a gran escala en el conjunto de las economías latinoamericanas. El mismo autor sostiene que existieron tres procesos para que este proceso no se llevara a cabo: 1) deficiencia en las comunicaciones; 2) El carácter mercantil de las empresas; 3) mercados locales pequeños (Lewis, 1991, p.253).

Durante la primera guerra mundial, la discontinuidad comercial resultó en una restricción a las importaciones competitivas, lo que constituía un fuerte estímulo para aquellas economías que tenían capacidad industrial suficiente como para poder ampliar su producción sin tener que hacer grandes esfuerzos en invertir. En este grupo, encontramos a los países que se enfrentaron a la combinación de un incremento en la demanda de sus exportaciones y a la restricción de importaciones; Países como Argentina, Brasil, Chile, México, Perú, Uruguay y en menor medida Venezuela y Colombia, son muestra de este proceso. Por otro lado, los países que contaban con escasa capacidad manufacturera, poco pudieron hacer. En este grupo se encuentran las pequeñas republicas de América Central y el Caribe, Bolivia, Ecuador y Paraguay (Bulmer-Thomas, 1998, p.218-220).

Lo que es un hecho indiscutible es que antes de la década de 1930, en algunos de los países latinoamericanos ya estaban en funcionamiento las bases productivas de lo que en tan solo dos décadas después se convertiría formalmente en proyectos “bien” planificados por los diferentes gobiernos de la región y que buscarían

desarrollarse mediante la sustitución de importaciones. La primera guerra mundial representó el antecedente inmediato al proceso “empírico” de industrialización iniciado a partir de la fuerte discontinuidad de 1929, en palabras de Lewis:

“En todo el continente, pero de manera especial en Brasil, la primera guerra mundial hizo que los primeros industriales fueran más conscientes del potencial y estímulo nuevas inversiones (...) muchos hombres de negocios se embarcaron en extensos programas de gastos de bienes de capital” (Lewis, 1991, p.256).

Un año antes de la crisis de 1929, el sector industrial había progresado en unos cuantos países (principalmente en los grandes), impulsado principalmente por tres causas: 1) la expansión de los mercados basada en una creciente clase media; 2) el crecimiento de la infraestructura social; 3) precios relativos a favor de la producción nacional (Bulmer-Thomas, 1998, p. 218). Empero, dicho sector seguía representando un impulso minoritario en el modelo guiado por las exportaciones y en algunos casos, el desarrollo industrial seguía dependiendo del desempeño del sector exportador.

La siguiente tabla muestra datos de la producción manufacturera de algunos de los principales países latinoamericanos que a finales del decenio de 1920 se desarrollaron de mejor manera.

**Tabla 12. América Latina: Producción manufacturera neta, 1928.
(En dólares de 1970)**

País	Año	Total (millones de dólares)	Per cápita (dólares)	Participación en el PIB (%)
Argentina	1928	1279	112	19.5
Brasil	1928	660	20	12.5
Chile	1929	280	65	12.6
Colombia	1928	65	9	5.7
Costa Rica	1928	10	20	9.0
Honduras	1928	10	11	4.9
México	1928	469	29	11.8
Nicaragua	1928	7	10	5.0
Perú	1933	107	18	7.7
Uruguay	1930	160	93	15.6
Venezuela	1928	64	21	10.7

Fuente: extraído de Bulmer-Thomas, 1998, p. 227.

1.5.2. SEGUNDA ETAPA. INDUSTRIALIZACIÓN “EMPÍRICA” DIRIGIDA POR LOS ESTADOS (1929-1950)

El impacto de la mayor crisis del capitalismo (que hasta entonces se tenía registro) en las economías latinoamericanas es bien descrita por Maddison (1988); menciona que fueron cuatro los mecanismos por los cuales la crisis se transmitió desde el centro hasta la periferia causando severos estragos en la balanza de pagos, las finanzas públicas y el crecimiento:

- 1) *Derrumbe del volumen de las importaciones en los centros.* La caída de las importaciones en los países industrializados fue aún más marcada que la caída en la producción. Dicha disminución fue consecuencia natural de la depresión pero fue alentada por toda una oleada de proteccionismo en los centros; en los Estados Unidos se aplicaron una serie de aranceles de forma unilateral derivadas de la Ley Smoot-Hawley; En Japón y Europa se aplicaron medidas parecidas en contra de países desarrollados y realizaron prácticas comerciales discriminatorias en beneficio de sus colonias. Tales medidas proteccionistas provocaron que el comercio no aumentara de acuerdo con la recuperación de la producción. Como logra apreciarse en la siguiente tabla, de 1929 y hasta 1932 las importaciones cayeron en 23.5% y en 1938 tal volumen se encontraba aun 13% por debajo de 1929. Como contrapartida, los países latinoamericanos sufrieron un derrumbe en sus exportaciones, siendo también 1932 el peor año ya que desde 1929 cayeron 27% y a partir de entonces comienzan a recuperarse hasta tener otra caída en vísperas de la guerra.

Tabla 13. Países industrializados y América Latina: Importaciones y Exportaciones. 1929-1938. (1929=100)

	Volumen de las importaciones (Países industrializados ^a)	Volumen de las exportaciones (América Latina)
1929	100.0	100.0
1930	94.8	81.2
1931	89.5	90.0
1932	76.5	73.0
1933	78.4	75.7
1934	79.6	85.4
1935	81.8	91.9
1936	85.7	93.3
1937	97.4	101.8
1938	87.0	81.4

^a Promedio ponderado de 16 países industrializados

Fuente: elaboración propia en base a datos de Maddison, 1988, p. 16.

- 2) *Deterioro de los términos de intercambio.* De 1929 a 1938, la tesis Prebisch-Singer es confirmada, pues el deterioro de los precios relativos en contra de los productores de bienes primarios durante la fase descendente del ciclo económico en el centro fue la característica en este periodo, aunque es preciso señalar, que ya antes de 1929 era visible cierta debilidad en los mercados de productos primarios, en parte debido a la debilidad de la demanda europea ocasionado por la protección a la agricultura interna y por otro lado, por un incremento sustancial en la producción de este tipo de bienes por parte de los países periféricos y las mismas colonias. Como se ilustra en la siguiente tabla, lo que significó un deterioro en los términos de intercambio para los países latinoamericanos (1931 el peor año), en los países industrializados representó una mejora de dichos términos.

Tabla 14. Países industrializados y América Latina: términos de intercambio. 1929-1938 (1929=100)

	Términos de intercambio Países Industrializados	Términos de intercambio América Latina
1929	100	100
1930	106.1	81.5
1931	111.8	67.9
1932	113.7	71.4
1933	114.8	68.8
1934	111.1	76.5
1935	108.0	75.2
1936	100.6	80.6
1937	103.9	89.1
1938	108.3	84.9

^a Promedio ponderado de 16 países industrializados

Fuente: elaboración propia en base a datos de Maddison, 1988, p. 16.

- 3) *Derrumbe del mercado de capital internacional.* Los países periféricos tuvieron entradas netas de capitales durante la década de 1920 que provenían de los países industrializados, sin embargo, llegada la crisis estos flujos se revirtieron. Como se puede observar en la siguiente tabla, en el periodo que transcurre de 1929 a 1938, solo en 1933 las economías desarrolladas llevaron sus capitales a la periferia.

Tabla 15. Países industrializados: flujo neto de capital a precios de 1929^a (millones de dólares)

Año	Flujo de capital
1929	355
1930	-145
1931	-1422
1932	-1661
1933	1006
1934	-1254
1935	-406
1936	-176
1937	-1677
1938	-1413

^a Un signo negativo significa llegada de capital a los países industrializados
Fuente: elaboración propia en base a datos de Maddison, 1988, p. 16.

Tal acontecimiento significó un estrangulamiento para las economías periféricas, sus balanzas de pagos terminaron sufriendo una gran presión llegando al punto de caer en suspensión de pagos en muchas de estos países, empero, no hubo sanciones graves pues existían moras más grandes por parte de los países desarrollados derivadas de la guerra; A continuación se muestran datos referentes a deudas y moras (que significó un alivio en la etapa de crisis para los deudores) con Estados Unidos.

Tabla 16. Países seleccionados: Deuda en dólares con Estados Unidos y en suspensión de pagos al 31 de diciembre de 1935. (Dólares estadounidenses)

	Deuda vigente	Deuda en que el pago de intereses quedó suspendido	Porcentaje de la deuda en suspensión de pagos
Argentina	333.6	78.8	23.6
Brasil	310.4	289.4	93.2
Colombia	144.2	144.2	100.0
Cuba	115.2	72.5	62.9
Chile	236.2	236.2	100.0
México	138.6	138.6	100.0
Resto de América Latina	245.6	214.0	87.1
Canadá	1826.3	78.3	4.3
China	16.8	16.8	100.0
Europa	2277.7	1152.7	50.6
Resto de Asia y África	691.7	5.0	0.7

Fuente: extraído de Maddison, 1988, p. 28.

- 4) Declinación a nivel mundial de los precios. Más allá del deterioro en los términos de intercambio para los países exportadores de materias primas, el principal problema del desplome en los precios internacionales de todos los bienes fue incrementar las deudas de los países periféricos y por ende, agudizar la distribución de las cargas entre deudores y acreedores. Como ya se ha mencionado, una mayor carga relativa en las deudas terminaron en mora lo que tuvo como resultado un debilitamiento en la confianza empresarial.

El impacto de cada uno de los mecanismos de transmisión en cada economía latinoamericana en particular es heterogéneo y cada una representa un caso de estudio que pasa las fronteras de este trabajo, pero en general, en mayor o menor medida la crisis provocó una caída en el PIB real en el total de los países de la región. Afortunadamente no toda la década de los años treinta se permaneció (como podría pensarse) en depresión ya que a partir de 1932 se inicia con una vigorosa recuperación. La mayoría de la periferia latinoamericana logró sortear la crisis implementando barreras de controles de cambio, aranceles, devaluando e iniciando moratorias de pago y de esta manera, ya liberados del patrón oro, fueron capaces de implementar políticas fiscales y monetarias expansionistas para promover la recuperación. (Maddison, 1998, p.21)

Cabe destacar que la rápida recuperación no hubiera sido posible (como veremos en breve) si los países de América Latina no hubieran comenzado a impulsar el proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones; países con una mayor participación industrial en el producto total (como Argentina, Brasil o México) logran recuperarse con mayor velocidad que aquellas que no lograron iniciar con dicho proceso en la etapa anterior (muchas economías centroamericanas). En la tabla siguiente se muestran los movimientos en el PIB real después de la gran depresión de algunas economías latinoamericanas.

**Tabla 17. América Latina: PIB real. 1927-1940.
1929=100**

	Argentina	Brasil	Chile	México	Honduras	Nicaragua
1927	90	89	66	98	90	71
1928	96	99	92	100	101	89
1929	100	100	100	100	100	100
1930	96	98	86	96	106	81
1931	89	95	68	99	109	76
1932	86	99	67	84	97	68
1933	90	108	78	98	91	86
1934	97	118	89	103	89	78
1935	102	121	91	112	85	79
1936	103	136	95	121	86	63
1937	111	142	103	128	82	68
1938	113	148	104	130	87	70
1939	117	152	101	140	89	88
1940	114	150	107	142	96	96

Fuente: extraído de Thorp, 1988, Anexo estadístico.

El sector industrial que existía en los países latinoamericanos hasta el momento de la gran depresión de 1929 era reflejo del desempeño de los respectivos sectores de exportación, pero para partir de este momento, cuando dicho sector entra en crisis, el proceso de industrialización será estimulada por las condiciones adversas creadas a partir de la gran vulnerabilidad del modelo de desarrollo que se venía implementando desde mediados del siglo XIX; la gran dependencia a la demanda externa y a los precios internacionales, obligaría tanto a empresarios como a gobiernos latinoamericanos buscar alternativas para seguir creciendo.

Como bien expone Furtado (2011), el proceso de industrialización inducido por la expansión de las exportaciones ya presentaba síntomas de agotamiento antes de la crisis de 1929, ya que para los países de Argentina, Brasil y México, las modificaciones estructurales eran de escasa importancia. Desde comienzos del siglo XX y hasta la gran crisis, en Argentina y México el coeficiente de industrialización (participación de la producción industrial en el PIB) tuvo escasa modificación; en Brasil ocurrió lo mismo desde inicio de la década de 1920, la producción industrial permaneció prácticamente estancada.

Antes de la crisis el sector industrial estaba en función del sector externo y funcionaba como un efecto multiplicador de este último. La dependencia del sector industrial debía superarse a través la diversificación, misma que tenía que ser lo suficientemente grande como para ser capaz de autogenerar demanda. Debido a la aguda crisis en el comercio internacional, las economías latinoamericanas tenían tres alternativas para poder sortear la crisis internacional:

- 1) Compensar las insuficiencias en la capacidad de importación a base de entradas de capital extranjero, bien sea en forma de préstamos o de inversiones directas.
- 2) Desacelerar el rito de crecimiento ajustándose a las posibilidades reales ofrecidas por el sector exportador, sin que se lleven a cabo cambios en el modelo de crecimiento.
- 3) Cambiar el modelo de crecimiento de forma que se reduzcan las necesidades de importaciones a base de sustituir dichas importaciones por producción interna. (Guzmán, 1976, p. 290)

Por la consecuencia misma de la crisis en el centro y su forma de transmisión a la periferia latinoamericana, como ya se ha revisado, la primera opción quedó descartada por el desabasto de financiamiento externo; la segunda opción implicaba un gran sacrificio al frenar el crecimiento económico y seguir dependiendo de factores externos no controlables, empero, algunos países centroamericanos y otros de América del Sur como Bolivia y Ecuador adoptaron esta solución debido a la insuficiencia de la industrialización del periodo anterior y/o a la estrecheces de sus mercados; la tercera solución fue la más congruente dadas las circunstancias planteadas y las mayoría de los países de la región siguió este camino, en especial aquellos que habían alcanzado un mayor nivel de diversificación productiva en la fase anterior (Furtado, 2011, p.135).

La industrialización “empírica” que se inicia y/o intensifica en las economías de América Latina a partir de la depresión tiene distintos orígenes, por lo que no existe un proceso uniforme. En la mayoría de los casos, el proceso de industrialización se inició o se intensificó por algún o combinación de algunos de los siguientes motivos: 1) guerras; 2) problemas de balanza de pagos; 3) crecimiento del mercado interno (resultado de un aumento de las exportaciones); 4) la política oficial de desarrollo (Hirschman, 1968, p.62). El motivo 3 es un fenómeno que ya venía llevándose a cabo en algunos de los países desde finales del siglo XIX mientras el primero toma mayor relevancia con el inicio de la primera guerra mundial, el segundo motivo fue un motivo general de industrialización para aquellos países pudieron hacerlo y el tercer motivo sería el principal motivo de industrialización en la siguiente fase.

A partir de esta fase, el proceso de ISI comienza con la producción de bienes terminados de consumo que anteriormente tenían que ser importados; en un segundo momento y con éxito de las primeras sustituciones, la industrialización debe continuar con diferentes etapas “hacia atrás” del proceso productivo, o sea, de bienes intermedios y bienes de capital.

La definición de “etapa fácil” de la sustitución de importaciones es la más extendida y hace referencia a la etapa de producción de bienes de consumo final; es atribuible a la segunda y tercera etapa del proceso de ISI (industrialización inducida por la expansión de las exportaciones e industrialización “empírica” dirigida por los estados, respectivamente) que se ha venido trabajando. Al respecto, Hirschman

menciona que se puede hablar de una etapa fácil “cuando el proceso manufacturero está basado por completo en materiales y maquinaria importados, en tanto que se impide la importación del artículo respectivo a través de firmes y efectivos controles” (Hirschman, 1968, p.625).

Al inicio del proceso, las industrias comienzan a crecer en base al capital ya instalado, manteniendo en esta etapa, una estructura de la producción y de la demanda parecida a la que se encontraba en la etapa anterior. El capital ya instalado es utilizado en mayor medida y normalmente existe también, un aumento en la rotación de dicho capital mediante un incremento en el número de turnos de trabajo establecidos. Como resultado, la productividad del capital que es utilizado para realizar aquel tipo de productos se eleva excepcionalmente así como la rentabilidad de las empresas que son favorecidas por la mejora en los precios relativos de sus productos, resultado de la aplicación de políticas proteccionistas.

Una alta rentabilidad provoca una tendencia a invertir en la producción de este tipo de mercancías, alentado también por las facilidades que otorga el Estado de poder comprar productos importados, llámense materias primas, bienes intermedios y bienes de capital. Dadas estas condiciones, no solo empresarios industriales y emprendedores invertirán en estas actividades, sino que también lo harán aquellos grupos que están relacionados al sector externo ya que se encontraran con atractivas oportunidades para obtener beneficios.

La producción de bienes de consumo no duraderos como los alimentos, tabaco, bebidas, textiles, etcétera, es la beneficiada, ya que por un lado, existe la presencia de la demanda de este tipo de productos que antes eran satisfechas con importaciones, por lo tanto, la presencia de una demanda preexistente garantiza una rentabilidad; por otro lado, el hecho de que en esta fase el primer tipo de sustitución sea en las industrias ligeras, es un motivo para generar un mayor dinamismo ya que no presenta mayores dificultades de las que presentarían etapas hacia atrás (Guzman, 1976, p.269).

A continuación se presentan unas tablas donde se muestra el resultado empírico de algunas economías latinoamericanas del proceso de industrialización que se expuso líneas arriba. Debe tomarse en cuenta que estos países contaban ya con una previa base industrial (véase tabla 12) y por lo tanto, son los que mejor desempeño pudieron lograr a la hora de intensificar el proceso de industrialización a través de la sustitución de importaciones.

Tabla 13. Países seleccionados de América Latina: evolución de los coeficientes de importación^a. 1929-1957

	Argentina	México	Brasil	Chile	Colombia
1929	17.8	14.2	11.3	31.2	18.0
1937	13.0	8.5	6.9	13.8	12.9
1947	11.7	10.6	8.7	12.6	13.8
1957	5.9	8.2	6.1	10.1	8.9

^a % de la importación de bienes y servicios sobre el PIB a precios de mercado

Fuente: extraído de Furtado, 2011, p. 136.

Como se puede observar en la tabla 13, casi una década después el coeficiente de importación dio un salto hacia abajo bastante considerable, aunque con ciertas peculiaridades como el chileno, el total de estos países pudo bajar este coeficiente. En el caso de Chile, al ser la economía más afectada por la gran depresión³⁴, su coeficiente de importación cae bruscamente la década siguiente a la crisis, en parte, debido a su mayor dependencia del sector externo. En general, a finales de la década de 1940, una vez terminada la segunda guerra mundial, el coeficiente se incrementa debido a una recuperación del comercio en las economías centrales, aunque no alcanza de 1929. Posteriormente, en el decenio de 1950 dichas economías vuelven a disminuir los coeficientes de importación, esta vez a un nivel extraordinario. Los coeficientes de importaciones pudieron disminuir gracias al proceso de industrialización y su evolución es ilustrada en la siguiente tabla.

Tabla 14. Países seleccionados de América Latina: evolución de los coeficientes de industrialización^a. 1929-1957

	Argentina	México	Brasil	Chile	Colombia
1929	22.8	14.2	11.7	7.9	6.2
1937	25.6	16.7	13.1	11.3	7.5
1947	31.1	19.8	17.3	17.3	11.5
1957	32.4	21.7	23.1	19.7	16.2

^a % del PIB industrial en el PIB total de cada país

Fuente: extraído de Furtado, 2011, p. 137.

Los datos anteriores demuestran que el proceso de industrialización “empírico” impulsado por los gobiernos y estimulado por la gran depresión fue efectiva en la mayoría de los países donde se contaba con una “previa” industrialización, pues la participación del producto industrial en el total de cada país se incrementó de manera considerable, empero, ninguno de estas economías alcanzó un tercio de producción industrial como proporción del producto total durante el periodo, el país que más se acercó en 1957 a esta proporción fue Argentina con 32.4% seguida de Brasil y México con 23.1% y 21.7% respectivamente.

³⁴ En este sentido, Palma afirma, haciendo alusión a un estudio de la Liga de Naciones, que “ la economía de Chile se vio más afectada que cualquier otra en el mundo por la crisis (...) demostró que Chile padecía la mayor caída porcentual del valor de importaciones y exportaciones” (Palma, 1988, p. 86)

Con fines de medir la intensidad del proceso de sustitución de importaciones, a partir de la tabla 13, se presenta la siguiente tabla donde se muestra el incremento o disminución de dicho proceso.

Tabla 15. Países seleccionados de América Latina: magnitud del proceso sustitutivo^a. 1929-1957

	1929-1937	1937-1947	1947-1957	1929-1957
Argentina	4.8	1.3	5.8	11.9
México	5.7	-2.1	2.4	6
Brasil	4.4	-1.8	2.6	5.2
Chile	17.4	1.2	2.5	21.1
Colombia	5.1	-0.9	4.9	9.1

^a Sustitución de importaciones = $M_{t-1} / P_{t-1} - M_t / P_t$

Fuente: extraído de Furtado, 2011, p. 137.

Como podemos observar, la economía chilena es la que avanza a pasos más grandes que las demás economías, especialmente en el primer periodo después de la gran depresión. Esta economía también es la que más pudo avanzar de manera más rápida en dejar de importar aunque no lo haya hecho de igual manera en términos absolutos (véase tabla 12). Por otro lado, durante el periodo de estudio se logran avances constates, a excepción del periodo 1937-1947, donde solo Argentina y Chile siguen disminuyendo la cantidad de importaciones con respecto a su producto.

1.5.3 TERCERA ETAPA. INFLUENCIA DE LA CEPAL, INTERVENCION DEL ESTADO Y DESEQUILIBRIOS 1950-1975.

a) influencia de la CEPAL

El proceso de industrialización que se había intensificado en algunos países de América Latina continuó durante las siguientes tres décadas, pero claro está, siempre con distintas particularidades para cada una de las economías de la región. Durante este periodo tiene lugar la fase ascendente del ciclo económico largo (véase tabla 1) y como era de esperarse, el crecimiento en los centros también se tradujo en crecimiento en la periferia aunque no de manera directa como se había venido registrando en los ciclos pasados.

En el contexto internacional, el predominio Estados Unidos en la economía internacional seguía creciendo y se proclamaba como el gran acreedor de los países europeos que habían padecido por la guerra. Una vez terminada la guerra, quedó disponible una buena cantidad de tecnología derivada de las innovaciones bélicas listas para ser utilizadas con fines lucrativos a nivel mundial, pero ya desde antes

su capacidad productiva había aumentado en un 50% durante la guerra y en 1945 había producido más de la mitad de todos los bienes manufacturados del mundo.

El papel de Estados Unidos como principal hegemonía capitalista en la posguerra le permitió configurar las nuevas reglas de los sistemas comercial y monetario a nivel internacional mediante los acuerdos de Bretton Woods en 1945 donde se crearon el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF/Banco Mundial). Ante el intento fallido de creación de la Organización Internacional de Comercio, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) fue firmado en Ginebra en 1947 por 23 naciones (entre las que figuraban Argentina, Cuba y Chile) con la intención de agilizar gradualmente los flujos comerciales internacionales³⁵.

Mientras Estados Unidos se consolidaba como primera del mundo capitalista y sus instituciones pugnaban por un desarrollo “hacia afuera”, en América Latina tenía lugar una “revolución” intelectual y en 1948 se creó la CEPAL, que se encargó de dar apoyo teórico e institucional remarcando la importancia de la industrialización y el desarrollo “hacia adentro” (Thorp, 1998, p.141). El grupo de economistas allí reunidos bajo la dirección de Raúl Prebisch se encargaron de dar sustento teórico a la realidad económica desde una perspectiva latinoamericana; en 1950 surgió la tesis Prebisch-Singer y a partir de entonces, la CEPAL se encargaría de desarrollar un análisis económico más realista desde el enfoque centro-periferia y basados en un análisis histórico-estructura, del cual surgió el nombre de la corriente cepalina de Estructuralistas.

La CEPAL comenzó a recomendar la estrategia de desarrollo por ISI en los años cincuenta basada en las experiencias como la de Estados Unidos a mediados del siglo XIX, Rusia a finales del siglo XIX; Europa oriental y del sureste durante el periodo de las dos guerras; inclusive se basó en las experiencias de Argentina, Brasil, Chile y México durante los años treinta y cuarenta (Blomstrom y Hettne, 1990, p.59).

Los postulados de los estructuralistas, principalmente de Prebisch, rechazaban la teoría neoclásica del comercio internacional y argumentaron que el intercambio basado en la división internacional del trabajo era el mal que perpetuaba el subdesarrollo en los países latinoamericanos, por lo tanto, Prebisch y los demás cepalinos llegaron a la conclusión de que subdesarrollo se debía a la dependencia de las exportaciones de productos primarios y que por tanto, para que la teoría neoclásica pudiera funcionar según lo estipulado, sería necesario que los países de la periferia latinoamericana pudieran exportar bienes industriales para que así

³⁵ Para más detalle sobre el GATT y los acuerdos de Bretton Woods ver Krugman (2012) capítulos 10 y 19 respectivamente.

podieran retener el fruto del propio progreso técnico, es decir, la solución estaba en la industrialización³⁶.

Blumstrom y Hettne resumen de manera lucida lo que Prebisch y la CEPAL proponían a los países latinoamericanos como estrategia para el desarrollo:

- 1) El proceso de industrialización tenía que ser apresurado por la sustitución de una gran parte de las importaciones corrientes, por bienes de protección interna. Inicialmente, estas industrias de producción interna debían de ser protegidas de la competencia extranjera mediante tarifas y otras medidas de apoyo, pero una vez que hubiera mejorado su capacidad competitiva, las firmas debían de ser capaces de manejarse por sí mismas.
- 2) La producción de materias primas tenía que seguir desempeñando un papel importante en las economías de América Latina. El ingreso generado por las exportaciones de estos bienes debía ser usado para pagar los bienes de capital importados, para así ayudar a incrementar la tasa de crecimiento económico.
- 3) Al principio las empresas extranjeras tendrían que ayudar a acelerar el proceso de acumulación de capital. No obstante, había cierta reserva en lo que respecta a las posibilidades de una mayor dependencia de las subsidiarias extranjeras.
- 4) Los gobiernos debían participar activamente como coordinadores del programa de industrialización. Era necesario que el gobierno se involucrara cada vez más, para romper las cadenas del subdesarrollo.
- 5) Años más tarde (hacia finales de los cincuenta) la CEPAL se constituyó en la fuerza impulsora detrás de los esfuerzos por crear un mercado común latinoamericano con el fin de facilitar una mayor industrialización (Blomstrom y Hettne, 1990, p.62).

A pesar de que la CEPAL fue una fuerte influencia en la región, no todos los países decidieron tomar inmediatamente sus recomendaciones de política económica e intensificar o iniciar el proceso de ISI, el camino a seguir durante el decenio de 1950 se tornaba difícil para la mayor parte de las economías; por un lado, la etapa “fácil” de la ISI ya había terminado para aquellos países que habían podido construir una base industrial considerable (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay) y la siguiente etapa sería la de suprimir aquellas importaciones de bienes intermedios y de capital; por otro lado, el modelo de desarrollo hacia dentro parecía una alternativa lejana para aquellos países que carecían de una previa base industrial y en un primer instante prefirieron conservar el modelo guiado por las exportaciones.

³⁶ Para retomar las principales bases teóricas de los estructuralistas, ver el subtema 1.2 de este mismo capítulo.

El modelo hacia adentro se basó en la producción de manufacturas y en la ampliación del mercado interno. En un principio, dicho modelo solo fue adoptado por seis economías, las LA6: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay y el sector industrial se había vuelto el sector de vanguardia, la demanda ya no estaba tan determinada por los choques del sector exportador y esa aparente autonomía creó las condiciones para aplicar una política explícita para la ISI. (Bulmer-Thomas, 1998, p.323).

Dentro de este grupo de “fuerte” industrialización, Chile y Colombia son ejemplos de una modificación temprana orientada al mercado interno; si bien, Chile tenía un sector exportador avanzado con predominio de capital extranjero, las elites chilenas se vieron forzadas a buscar oportunidades en sectores distintos y con ayuda de los gobiernos (la creación de instituciones de fomento industrial fue fundamental) el sector industrial se convirtió en una opción viable. Caso contrario fue el de Colombia, ya que el sector exportador dedicado a la producción de café estaba concentrado en manos colombianas y las firmas extranjeras preferían concentrarse en otros sectores, además, existió una diversificación regional de la actividad cafetalera que condujo a una industrialización gracias a que en este sector, se encontró salida para los excedentes obtenidos del comercio del café.

La industrialización de la economía brasileña progresó gracias al establecimiento de instituciones avanzadas, un sistema fuerte de organismos de fomento industrial y a la estrecha colaboración entre los sectores público y privado. Sin embargo, acontecimientos políticos como el golpe militar de 1964 mermo el proceso y algunas debilidades como una alta dependencia a empresas transnacionales, la inflación y desequilibrios fiscales representaron frenos al crecimiento industrial. En Argentina el proceso de industrialización también fue cobe saliente, sin embargo, la inversión como porcentaje del PIB fue disminuyendo y los planes para fomentar las PYMEs perdieron fuerza, la expansión de las instituciones no alcanzaron auge como en otras economías.

En la economía mexicana se logró una “alianza” entre la clase política y el sector privado ya que a través del sistema de cuotas y prohibiciones, el gobierno tenía cierto control sobre la clase empresarial. El dinamismo del gobierno impulsó la inversión del sector privado y esta como proporción del PIB fue incrementando. Sin embargo, en los años sesenta cuando el modelo presentaba signos de agotamiento, se siguió incrementando el gasto gubernamental y la protección se acentuó aun más y la deuda incremento, nadie creyó prudente hacer cambios y esto sería algo que les costaría demasiado en la década de los setenta y ochenta.

Y como último miembro de este grupo se encuentra Uruguay, quien para 1945 se encontraba ya bastante industrializado con respecto a los de la región, llegando a compararse con Brasil y México, cuyas economías eran seis veces mayor. Las medidas proteccionistas fomentaron la industria que creció a grandes pasos, pero al igual que muchos países, el sector agrícola quedó estancado pues no hubo

inversión, no se presentaron incrementos o diversificación en sus exportaciones. Debido a esto, Uruguay padeció escases de divisas y de materias primas para abastecer la industria además de alcanzar un límite en su mercado interno, por tanto, el agotamiento del modelo se presentó en ese país de manera prematura. (Thorp, 1998, p.191-199).

En las restantes republicas de América Latina (LA14)³⁷ el sector industrial era débil aun en la década de 1950. Estas economías no habían iniciado un verdadero cambio estructural, ni siquiera con la crisis de 1929 y por lo tanto, muchas de sus variables macroeconómicas como el ingreso público, le empleo o la producción estaban estrechamente ligadas a la volatilidad de unos cuantos productos primarios de exportación.

En un primer instante, estos países siguieron el modelo guiado por las exportaciones, después de ver y/o pasar las experiencias fallidas de los países de Bolivia, Paraguay y Perú. Los LA14 se reservaron simplemente a aumentar su participación en comercio mundial durante los siguientes 15 años posteriores a la guerra, aunque posteriormente, la política de expansión de exportaciones fue acompañada por una diversificación de las mismas y en algunos casos (Haití y Panamá) la diversificación se trasladó a actividades secundarias y terciarias.

Sin embargo, al permanecer estos países con el modelo primario exportador, sus términos de intercambio se vieron deteriorados cuando distintos países desarrollados implementaron cuotas y acuerdos para distintos bienes como la carne, azúcar, cacao, café y petróleo. Otra limitación al modelo que siguieron fue un gran predominio de empresas transnacionales en los sectores estratégicos y sus intereses no correspondían a los nacionales, lo impedía lograr acumulación en otros sectores y un proceso de industrialización. El modelo comenzó a mostrar vulnerabilidades a partir de que en la década de 1960, los países LA14 padecieron los estragos de una caída en sus exportaciones: Ecuador y los plátanos, Venezuela y el petróleo, Bolivia y Perú con rendimientos decrecientes en el sector minero, y en general, los países de este grupo estuvieron expuestos nuevamente a la demanda y políticas que se establecían en los países centrales.

Ya en la década de 1960, los LA14 comenzaron a replantarse el tipo de política a seguir, los países que se desarrollaban hacia adentro fueron analizados y la CEPAL fue escuchada con respeto. Por lo tanto, sin dejar de lado al sector exportador, comenzaron una política con promoción a la industrialización y de este modo, emprendieron el desarrollo basado en un modelo "mixto" y con miras a emprender un proceso de integración económica regional (Bulmer-Thomas, 1998, p.335-345).

³⁷ LA14: Bolivia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Republica Dominicana y Venezuela.

b) Intervención del Estado.

Una vez hecho esta pequeña particularidad de la forma de desarrollo de los grupos de países, se harán algunas generalidades del conjunto de las economías latinoamericanas, enfocada el desempeño del modelo de ISI; empero, cabe recordar que dicho modelo fue adoptado plenamente en aquellos países que ya contaban con una previa industrialización y que a excepción de Uruguay, coinciden en ser los países más grandes de la región (LA6).

Durante este periodo existió un incremento del peso del sector público en la actividad económica, acontecimiento que se venía llevando a cabo desde la gran depresión de 1929 pero se intensifica en esta etapa ya que en el modelo de ISI es el Estado quien debe de llevar la iniciativa de acumulación así como brindar un red de infraestructura y educacional que estén en función con los requerimientos industriales del sector privado. A continuación se presenta una tabla donde es posible contemplar la evolución que tuvo el sector público en la actividad económica desde 1945 hasta 1970.

Tabla 16. América Latina: participación del sector público en la economía. 1945-1970. (porcentaje del gasto público respecto al producto interno bruto).

	1945	1960-1961	1969-1970
Argentina	22	25.2	25.2
Brasil	16	25.3	33.3
Colombia	15	11.2	17.3
Chile	17	29.3	34.6
México	11	16.7	21.9
Perú	14	15.9	18.9

Fuente: extraído de Fajnzylber, 1988, p. 167.

Una serie de instituciones de fomento industrial se formaron en la mayoría de los países para dar continuidad al proceso de industrialización y los gobiernos continuaron con un papel muy activo durante el periodo. También, éxito una gran expansión de empresas públicas las cuales, ampliaron su papel tradicional en la infraestructura pasando a invertir en sectores estratégicos como el energético. En la siguiente tabla, podemos observar la importancia que tenía el sector público en la formación de capital en 1969 ya que en un poco más de la mitad de los países la participación del sector público en la inversión fija fue superior al 30%.

Tabla 17. América Latina: participación del sector público en la inversión fija. 1969 (porcentajes)

Nivel	País	
Superior a 30	Bolivia	59.0
	Chile	58.6
	Paraguay	46.0
	México	40.8
	Ecuador	40.5
	Brasil	38.8
	Argentina	37.1
	Venezuela	36.8
	Perú	34.6
	Rep. Dominicana	33.5
entre 20 y 30	Colombia	28.6
	Honduras	27.8
	Panamá	27.5
	El Salvador	23.1
	Haití	22.7
	Guatemala	22.2
inferior a 20	Nicaragua	19.5
	Costa Rica	17.7
	Uruguay	17.2

Fuente: Naciones Unidas, 1971, p. 55.

Mientras los países centrales llevaban a cabo sucesivas rondas de negociación en torno al GATT con el fin de reducir aranceles y agilizar los flujos del comercio internacional, América Latina resistía a esas tensiones y avanzaba en dirección contraria. País por país, los correspondientes gobiernos fueron consolidando las políticas económicas dirigidas al modelo de ISI y en lugar abrir progresivamente sus economías como lo hacían los países desarrollados, se ofrecía protección a la industria nacional y aquellos capitales extranjeros que quisieran invertir en la producción de manufacturas y aprovechar las bondades de un mercado en crecimiento.

Los mercados nacionales se protegían contra las importaciones mediante distintos instrumentos tales como los tipos de cambio múltiples, cuotas, permisos de importación, prohibición absoluta, pero el más importante de ellos fue el gravamen aduanal. En la siguiente tabla se puede observar los altos niveles a los cuales llegaron estos últimos impuestos en los que realizaban una relativa fuerte industrialización (LA6).

**Tabla 17. América Latina: protección nominal, *circa* 1960.
(Porcentaje)**

País	Bienes de consumo no duraderos	Bienes de consumo duraderos	Bienes semielaborados	Materias primas industriales	Bienes de capital	Promedio
Argentina	176	266	95	55	98	131
Brasil	260	328	80	106	82	168
Chile	328	90	98	111	45	138
Colombia	247	108	28	57	18	112
México	114	147	28	38	14	61
Uruguay	23	24	23	14	27	21
CEE	17	19	7	1	13	13

Nota: La protección nominal se ha calculado como promedio aritmético simple de la incidencia aproximada (ad valorem) de los derechos y de los cargos. En el caso de Uruguay se ha calculado como promedio aritmético simple de la incidencia teórica (excluidos los recargos y los depósitos previos sobre el valor c.i.f. de la importación).

Fuente: extraído de Thorp, 1998, p. 147.

A inicios de la década de 1960 tanto los bienes de consumo no duraderos como los duraderos eran las importaciones con mayor restricción, llegando en algunos casos de más del 300% de su valor. Esta parte de las importaciones es lo que ya se estaba produciendo nacionalmente, es decir, es lo correspondía a la etapa “fácil” de la ISI. Por el contrario, a pesar de que también tenían protección, los bienes de capital eran los que menos eran gravados; los bienes semielaborados y las materias primas se mantuvieron en una escala media.

De los seis países latinoamericanos aquí presentados, el país que presentó el promedio de protección nominal más elevado fue Brasil, en contraste con Uruguay que fue el de menor protección; pero en ningún caso ya sea por promedio de países o por clasificación de tipos de bienes, se compara con la Comunidad Económica Europea (CEE) que a modo de ilustrativo se presenta en esta tabla y compara lo que pasaba, en términos comerciales, en los países europeos y en los países de América Latina.

Como resultado de los distintos caminos de desarrollo que siguieron en un principio cada uno de los países, de las medidas proteccionistas que después se implementaron en la mayoría, así como de las políticas que siguieron los gobiernos en busca del crecimiento basado en la ISI, las economías de la región latinoamericana tuvieron resultados distintos en cuanto al grado de industrialización; lo que sí es una característica general, es que ese grado de industrialización siempre fue positivo, lo que habla de los buenos resultados en lo que se refiere específicamente al incremento de la capacidad productiva así como de la elaboración de bienes manufacturados. En la siguiente tabla se puede observar la

evolución del valor de las manufacturas en el PIB de los países de la región durante el periodo de 1940 a 1970.

Tabla 18. América Latina: participación de la manufacturas en el PIB, 1940-1970 (precios de 1970 y en porcentajes)

	Argentina	Brasil	Chile	Uruguay	México	Perú	Colombia	Paraguay	Ecuador
1940	22.6	15.2	19.7	17.5	16.6	n.d.	9.1	16.0	16.9
1945	24.7	17.3	22.1	18.2	18.8	n.d.	10.7	n.d.	18.2
1950	23.8	20.8	23.3	20.3	18.6	14.1	13.1	15.9	17.1
1960	26.7	26.5	25.5	23.9	19.5	16.9	16.2	15.1	15.5
1970	30.6	28.3	28.0	24.2	23.3	20.7	17.5	17.3	17.6
	Bolivia	Nicaragua	El Salvador	R. Dominicana	Panamá	Costa Rica	Guatemala	Honduras	Haití
1940	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	6.8	n.d.
1945	n.d.	11.4	11.3	n.d.	6.4	11.3	n.d.	7.4	n.d.
1950	12.3	10.8	12.9	12.4	8.2	11.6	11.1	9.1	8.2
1960	11.3	13.0	13.9	14.6	11.8	12.5	11.9	15.3	8.8
1970	12.8	19.2	17.6	16.7	15.8	15.1	14.6	14.0	9.8

Fuente: extraído de Thorp, 1988, p. 172.

Como podemos advertir en la tabla anterior, los países que alcanzaron un grado mayor de industrialización en 1970 fueron los LA6 (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay) a excepción de Colombia, que como podemos apreciar, sé que quedó un tanto rezagado con respecto a los de este grupo y fue alcanzado por países como Perú o Ecuador, que en la década de 1960 comenzaron a implementar el modelo “hacia adentro” al igual que algunos países centroamericanos que en menor medida, incrementaron su producción manufacturera.

El crecimiento industrial en la región latinoamericana fue relativamente rápido, especialmente para los países grandes y con una base industrial previa, además, se observaron modificaciones sectoriales en este sector; se incrementó la producción de bienes de consumo duradero con un peso creciente de los productos químicos y de la metal mecánica. A continuación se muestran datos de la estructura de la producción industrial por grupo de países y de los años 1950 y 1975.

Tabla 19. América Latina: estructura de la producción industrial según el tamaño económico de los países. 1950-1975. (porcentajes sobre el valor agregado del sector manufacturero)

		Manufacturas de consumo no duradero	Manufacturas intermedias				Manufacturas de consumo duradero	Total de manufacturas
		A	B	C	D	B+C+D	E	
Países grandes	1950	64	10	10	4	24	12	100
	1975	35	9	21	7	37	28	100
Países medianos	1950	66	10	15	3	28	6	100
	1975	48	9	20	6	35	17	100
Países pequeños	1950	85	8	6	0	14	1	100
	1975	65	11	14	1	26	9	100

A: Alimentos, bebidas, tabacos, textiles, prendas de vestir, industria del cuero, muebles y accesorios, excepto metálicos, imprentas, editoriales e industrias conexas, objetos de barro, losa y porcelana, y otras industrias manufactureras, según la CIIU, Rev.2.

B: Productos de madera y corcho, excepto muebles, papel y productos de papel, vidrio y productos de vidrio y otros productos no metálicos, según la CIIU, Rev.2

C: Productos químicos; derivados del petróleo caucho y plástico, según la CIIU, Rev.2.

D: Industrias metálicas básicas, según la CIIU, Rev.2.

E: Productos metálicos, maquinaria y equipo, según la CIIU, Rev.2

Fuente: Fajnzylber, 1988.

Con los datos anteriores queda claro que de 1950 a 1975 la el total de los grupos de países de América Latina redujeron la participación relativa de producción de manufacturas de consumo duradero en el total de manufacturas compensándolo con una inclinación ascendente de la participación relativa de producción de manufacturas de consumo duradero y de capital en el total. Sin embargo, como veremos a continuación, el hecho de que los países latinoamericanos hubieran progresado significativamente en proceso de industrialización, no quería decir que se encontraban libres de problemas estructurales que causaban desequilibrios, por el contrario, muchos factores tanto internos como externos fueron causa de la vulnerabilidad del modelo y que terminarían ayudando al colapso del mismo en la década de 1980.

c) desequilibrios del modelo de ISI.

1. factores externos.

Unos de los factores externos, si no el más importante, es el problema del estrangulamiento externo³⁸. Como ya se ha mencionado, en la década de 1960 algunos países, principalmente los tamaño grande, se encontraron en una situación donde el proceso sustitutivo de importaciones se tornaba cada vez más difícil y parecía que el modelo llegaba a un límite.

³⁸ En este contexto, por estrangulamiento externo se entiende como “la incapacidad de superar la insuficiencia de divisas” (Guzman, 1976, p.322) y los desequilibrios en la balanza de pagos para continuar con el proceso de industrialización sustitutiva de importaciones.

Según la CEPAL (1971), a mediados del decenio de 1960 las industrias que producían bienes de consumo (principalmente textiles, alimentos y bebidas) ya se habían extendido por los países de la región y en la mayoría de estos, se satisfacían la totalidad de las necesidades internas. En este tipo de bienes, las importaciones ya se habían reducido considerablemente desde la década de 1950, por lo que de allí en adelante, las reducciones del coeficiente de importación con respecto a la demanda total fue relativamente lenta, llegando en 1965 a 2.8%³⁹.

Las importaciones de bienes intermedios con respecto al PIB se redujeron marginalmente, mientras que con respecto al producto del sector manufacturero la reducción fue un poco más notable, pues de 28.8% que representaba en 1950 pasó a 23.3% en 1965. Esta disminución se logra gracias a producción interna, que sin embargo, no es lo suficientemente grande como para disminuir el problema de estrangulamiento.

Con respecto a los bienes de capital (maquinaria y equipo), para aquel entonces apenas comenzaba la producción interna, aunque en los últimos años del periodo, algunos países, principalmente aquellos de “acelerada” industrialización como Argentina, Brasil y México ya presentaban avances significativos. En este tipo de bienes, se importaba en 1950 un 36.3% de la inversión bruta, mientras que en 1965 dicha proporción bajó a hasta llegar a 20.8%.

La siguiente tabla muestra las disminuciones de las importaciones de las que se ha hecho mención con respecto a las variables de las cuales dependen.

Tabla 20. América Latina: proporción que representan las importaciones de distintos bienes con respecto a magnitudes internas significativas ^a. (Porcentajes)

	1950	1955	1960	1965
Bienes de consumo importados en proporción al consumo total	3.2	3.1	2.8	2.8
Bienes intermedios importados ^b				
-en proporción al PIB p/m	5.5	5.5	5	5.1
-en proporción al producto del sector manufacturero	28.8	27.9	23.8	23.3
Bienes de capital importados en proporción a la inversión fija bruta	36.3	29	24.8	20.8

³⁹ Para reflejar el estado de la evolución de las importaciones, la CEPAL (1971) divide los bienes importados en tres grandes categorías que son los bienes de consumo, intermedio y de capital, que están ligados a las variables del consumo total, el producto manufacturero y la inversión respectivamente.

^a Calculados a partir de cifras en dólares a precios de 1960. No incluye Cuba, Haití y Paraguay.

^b incluye combustibles.

Fuente: CEPAL, 1971, p. 13.

Según la situación en que se encontraban las economías latinoamericanas con respecto a la sustitución de importaciones, el coeficiente de importaciones se había reducido a un nivel tan bajo que intentar seguir reduciéndolo se hacía cada vez más difícil y dicho coeficiente que predominaba en América Latina era bastante bajo en comparación con el resto del mundo. En este sentido, se encontraban en la etapa más compleja y difícil del modelo de desarrollo que habían decidido seguir.

El cambio en la composición de las importaciones (aunque hayan disminuido) a esas alturas del proceso de industrialización, tuvieron consecuencias importantes para la balanza de pagos. En los países más avanzados del proceso, en que se llegó a niveles mínimos de importaciones, (principalmente bienes intermedios y de capital) la vulnerabilidad externa que se tenía en la etapa anterior no se había disminuido con el proceso sustitutivo, sino que fue cambiando de carácter, pues esta vulnerabilidad ya no correspondía al abastecimiento de bienes de consumo, sino que se daba por la dependencia a los bienes estratégicos para seguir el proceso.

Además de las importaciones de bienes intermedios y de capital, los países de la región tenían una presión más en cuanto a la necesidad de importar. Dos viejos problemas estructurales siguen presentes en este periodo: la mala distribución del ingreso y el consumo imitativo. Por un lado, la estructura social latinoamericana se caracteriza por una fuerte concentración de la renta incluso en una etapa avanzada de la ISI, ya que este problema que se presentaba en la etapa de desarrollo guiado por las exportaciones, vuelve a aparecer con nuevas formas de concentración, y como menciona Prebisch:

“Han prosperado notoriamente quienes están más arriba en la pirámide social, como también se han ensanchado los estratos intermedios en las ciudades (...) pero los frutos del desarrollo apenas han llegado a las masas rezagadas en los estratos inferiores del ingreso (...) cerca del 60% de toda la población latinoamericana, se concentra aún en ellos” (Prebisch, 1970, p.4)

En ese mismo sentido, esos estratos superiores de ingreso en América latina también se caracterizan por imitar las modalidades de existencia de sus semejantes en los países desarrollados⁴⁰ y por tanto, la concentración de la demanda se enfoca en productos con un contenido mayor de importaciones o bien, productos importados. Al respecto, la CEPAL menciona:

⁴⁰ Para ver la interpretación teórica sobre el fenómeno de las relaciones entre las clases sociales de ingreso alto y entre países desarrollados y en desarrollo, véase Sunkel, 1972, p. 36-44.

“A medida que aumenta el ingreso por habitante, crece con mayor rapidez la demanda de bienes que tienen un contenido mayor de importaciones y, en cambio, crece más lentamente la demanda de bienes cuya proporción de importaciones es menor” (CEPAL, 1971, p. 9)

Por lo tanto, aquella demanda de bienes más “sofisticados”, que bien es consecuencia del avance tecnológico, es una demanda que va en constante aumento a medida que aumenta el ingreso y es satisfecha con bienes producidos en países centrales, donde tiene lugar la innovación tecnológica.

Por el lado de las exportaciones también encontramos algunos elementos que ayudan a explicar el deterioro en la balanza de pagos de los países de la región. Si bien, en la década de 1960 y 1970 algunos países complementaron el modelo de ISI mediante la promoción de exportaciones de manufacturas, estas no fueron lo suficientemente sofisticadas como para lograr del sector externo un sector de arrastre.

A continuación se presentan unos datos donde se compara la evolución de las exportaciones de manufacturas de América Latina con las de otras regiones del mundo.

Tabla 21. Regiones del mundo: exportación de manufacturas. 1965-1975.

	Valor (miles de millones de dólares)				Tasa real de crecimiento	Manufacturas/total exportaciones	Exportaciones/total producción manufacturera
	1965	1973	1974	1975	1965-1974	1973	1973
Subdesarrollados	4.60	24.30	32.50	33.20	16.30	21.50	10.00
América Latina	0.63	4.09	6.41	6.55	21.10	14.90	4.00
Asia oriental	1.75	13.65	17.52	17.83	20.90	48.90	30.00
Asia del sur	1.00	2.35	2.87	2.90	12.40	49.60	10.00
Desarrollados	84.50	289.00	386.00	419.00	10.80	71.30	15.00
América del Norte	19.73	56.51	77.42	85.73	8.90	59.10	8.00
Japón	7.66	34.58	51.30	52.63	15.60	93.60	11.00
Europa occidental	55.23	188.22	244.61	268.56	10.40	76.20	25.00
Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica	0.84	3.43	4.05	3.92	11.40	22.30	8.00

Fuente: extraído de Fajnzylber, 1988, p 162.

Como podemos observar en la tabla anterior, durante el periodo 1965-1974, la exportación de manufacturas de América Latina crece con mayor intensidad que cualquier región del mundo, específicamente a una tasa de 21.1%, poco más del doble que el crecimiento de las exportaciones de manufacturas de los países desarrollados. Sin embargo, cabe destacar que la promoción de exportaciones apenas estaba en sus inicios y en 1973 eran insignificantes con respecto a la producción industrial, ya que en aquel año, tan solo el 4% de la producción

manufacturera era comercializado internacionalmente, es una proporción muy pequeña comparado con Asia oriental (30%), Asia del sur (10%) o los países desarrollados.

En cuanto a las manufacturas como porcentaje del total de las exportaciones, la proporción en América Latina en 1973 era de 14%, una cantidad pequeña incluso para regiones en subdesarrollo como las de Asia oriental y Asia del sur (48 y 49 % respectivamente) e incomparable con regiones desarrolladas como América de Norte (59%) o el Japón (93%).

Si bien, la región latinoamericana presentó la tasa más rápida de crecimiento de exportaciones de manufacturas durante el periodo de estudio, ese tipo de bienes no tuvo buenos resultados en cuanto a la proporción que representaron del total de las exportaciones; las exportaciones de manufactura que llegaron a realizar los países latinoamericanos no siempre fueron productos que implicaran la utilización o la incorporación de alta tecnología y como se muestra a continuación, las manufacturas que salían de América Latina eran de elaboración más simple.

Tabla 22. América Latina^a: composición y destino de las exportaciones de manufacturas, 1967.

Rubros	millones de dólares			porcentaje con respecto al total	
	América Latina	Resto del mundo	Total	América Latina	Resto del mundo
Carnes envasadas	0.2	116.5	116.7	0.2	99.8
Pescado envasado	-	2.4	2.4	-	100.0
Frutas envasadas	2.1	26.8	28.9	7.3	92.7
Legumbres envasadas	0.6	7.8	8.4	7.1	92.9
Derivados del petróleo	21.5	690.9	712.4	3.0	97.0
Artículos de papel	1.1	8.3	9.4	11.7	88.3
Vestuario, incluidos los de pieles	1.2	4.4	5.6	21.4	78.6
Productos farmacéuticos	14.8	20.6	35.4	41.8	58.2
Maquinaria no eléctrica	39.7	18.5	58.2	68.2	31.8
Maquinaria de oficina	9.2	7.9	17.1	53.8	46.2
Maquinaria para usos especializados	19.6	5.3	24.9	78.7	21.3
Maquinaria eléctrica	12.5	5.7	18.2	68.7	31.3
Vehículos automotores	3.7	1.0	4.7	78.7	21.3
Barcos	1.5	2.2	3.7	40.5	59.5
Impresos	22.3	4.9	27.2	82.0	18.0

^a con base en una selección de países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Venezuela) que representan en 1967, el 82% de total de exportaciones de manufacturas de América Latina.

Fuente: Prebisch, 1970, p. 112.

Como podemos observar, los productos de menor elaboración (principalmente alimenticios) son las exportaciones que salían de América Latina, caso contrario de

lo que ocurría con los productos de industrias tecnológicamente más avanzadas y de mayor valor agregado (por ejemplo a los correspondientes a la industria metal-mecánica).

Por tanto, podemos afirmar que a fines del decenio de 1960 no existió ningún cambio radical en lo respecta a la composición de las exportaciones de la región latinoamericana ya que el mayor peso de las mismas seguía recayendo en bienes tradicionales de tipo primario. En el caso de las nuevas actividades industriales (las de mayor valor agregado), no fueron capaces de solucionar el problema del estrangulamiento como lo hicieran algunos países de Asia, ya que el principal problema con este tipo de producción es que no se encontraba en situación de competir internacionalmente.

Para Guzmán, los principales motivos de esa falta de competitividad son 3 y de origen interno, por lo cual solo se harán mención y en el siguiente apartado se pondrá mayor énfasis: una política proteccionista exagerada y no selectiva, una estructura de mercado altamente monopólica y una falta de organización comercial exterior, esta última relacionada con las empresas transnacionales que fueron afectadas por las cláusulas de tipo restrictivo sobre ventas en el exterior (Guzmán, 311-312).

Aunado a la necesidad creciente de importaciones y a la naturaleza de las incompetentes exportaciones “semi-manufacturadas”, los países latinoamericanos seguían estando en la situación desventajosa en la que habían permanecido antes de la aplicación del modelo de ISI, se enfrentaban a la evolución dispar de los productos primarios y productos manufacturados teniendo como consecuencia última, una caída de la relación real de intercambio⁴¹.

A continuación se presentan datos sobre la evolución de los términos de intercambio en los últimos años del modelo de ISI.

**Tabla 23. América Latina: relación de precios del intercambio, 1975-1982.
(1970=100)**

	1975	1977	1979	1982
Todos los países	116.3	127.6	119.3	106.6
Países exportadores de petróleo	193.2	195.7	206.0	215.8
Países no exportadores de petróleo	84.9	98.8	83.7	62.4

Fuente: Klochkovski, 1992, p. 132.

Como es posible observar, las variaciones de los términos de intercambio durante el decenio de 1970 fue mixto, principalmente diferenciados por la exportación o no de un producto primario: el petróleo. A raíz del aumento en los precios del petróleo en 1973, los términos de intercambio de los países no exportadores de este bien

⁴¹ Guzmán también hace mención de la influencia negativa de las políticas proteccionistas adoptadas en los países centrales en los términos de intercambio (Guzmán, 1976, p. 322)

presentaron una tendencia más volátil y negativa, deteriorando sus cuentas externas a partir de 1977; caso contrario se presentó en los países exportadores de petróleo, ya que a lo largo este periodo sus términos de intercambio fueron mejorando; sin embargo, en la década de 1980, ambos grupos de países se verían afectados por un deterioro en sus relaciones de precios.

Debido a la naturaleza de la industrialización y a los problemas en el sector externo las cuales se han visto, la fragilidad del modelo de ISI puede reflejarse en el desequilibrio externo, es decir, en el déficit comercial. Durante el largo periodo que abarca de 1955 hasta el decenio de 1970, en muchas ocasiones denominada como “etapa difícil” de la sustitución de importaciones, el sector industrial (con todas sus deficiencias) fue un factor explicativo del déficit comercial, caso contrario de lo que ocurría en países desarrollado o lo que comenzaban a hacer los países Asiáticos. A continuación se muestra el comportamiento de la balanza comercial de América Latina y el Caribe durante el periodo de estudio.

Tabla 24: América Latina: déficit externo originado en el sector industrial, 1955-1975. (Millones de dólares)

	1955	1960	1965	1973	1975
1. Déficit industrial	-4,819	-6,152	-7,092	-15,761	-28,387
2. Superávit del resto	5,325	6,256	8,151	15,524	18,485
3. Balanza comercial	506	104	1,059	-237	-9,902
4. Producto					
manufacturero	10,301	24,519	33,615	62,943	88,498
5. Producto nacional bruto	54,577	71,495	94,529	241,079	351,935
Relación 1/4	46.8	25.1	21.1	25.0	32.1
Relación 1/5	8.8	8.6	7.5	6.5	8.1

Fuente: extraído de Fajnzylber, 1988, p 208.

Como podemos observar en la tabla anterior, el déficit industrial pudo ser más o menos sostenido por el superávit que se originaba en el resto de la actividad económica, es decir, de los productos tradicionales de exportación. Sin embargo, ya para 1975 el déficit industrial creció exponencialmente llegando a superar por prácticamente 10 000 millones de dólares el superávit del resto de la economía. En cuanto a la relación del déficit industrial con respecto al producto bruto, existió una tendencia a disminuir hasta 1973, para después recuperar en 1975 un nivel similar al que tenía en 1955, por lo que se puede argumentar que el déficit industrial creció a una tasa comparable con la del producto.

En este mismo periodo, la participación relativa del déficit industrial en relación con la producción manufacturera mantuvo una tendencia a disminuir hasta 1965 y de esa fecha hasta 1975, volvió a incrementarse, por lo tanto, la variación porcentual de 1955 a 1975 fue de 14.7% (de 46% en 1955 a 32.1 % en 1975). Lo que es contundente es que existió un fuerte incremento del déficit industrial a partir de la

década de 1970 por las razones ya mencionadas del estrangulamiento externo además de algunos factores internos que se exponen en el siguiente apartado⁴².

Como veremos a continuación, el sector industrial ineficientemente promovido por políticas proteccionistas en los distintos países, provocó un creciente déficit comercial de carácter estructural, por lo que es prudente mostrar el origen de dicho déficit. En las siguientes tablas se muestra la estructura sectorial de la evolución del déficit manufacturero de la región latinoamericana durante el periodo 1955-1975.

Tabla 25. América Latina: déficit comercial en el sector manufacturero, 1955-1975. (Millones de dólares)

	1955	1960	1965	1973	1975
Total	-4,819	-6,152	-7,092	-15,761	-28,387
Saldo comercial					
Productos químicos	-587	-760	-1,059	-2,497	-4125
Maquinaria y material de transporte	-2,371	-3,332	-3,805	-9,668	-17617
Otros	-1,861	-2,222	-2,228	-3,596	-6645

Fuente: Fajnzylber, 1988, p. 212.

Tabla 26. América Latina: déficit comercial en el sector manufacturero, 1955-1975. (Porcentajes)

	1955	1960	1965	1973	1975
Total	100	100	100	100	100
Productos químicos	12.2	12.4	14.9	15.8	14.5
Maquinaria y material de transporte	49.2	54.2	53.6	61.3	62.1
Otros	38.6	36.1	31.4	22.8	23.4

Fuente: Fajnzylber, 1988, p. 212.

En este análisis estructural nos indica que gran problema del creciente déficit comercial, concentrado en el sector industrial fue ocasionado primordialmente por la necesidad de importar bienes de capital y bienes intermedios, ya que la rama de maquinaria y materias de transporte fue la que más déficit aportó al total, pues pasó de 49.2% en 1955 a 62% en 1975; seguida de esta rama, el mayor aporte a ese déficit lo ocupó la de productos químicos, pues como observamos, durante el mismo periodo su participación en el total del déficit industrial pasó de 12.2 a 14.5; por último, el resto de los bienes importados en la industrial disminuyeron (bienes

⁴² Un factor externo que también contribuyó al deterioro en la balanza comercial fue la fuerte liquidez internacional que estimuló el aumento del endeudamiento externo, lo que facilitó un incremento en las importaciones. (Bitar y Moneta, 1985)

manufacturados con poco valor agregado) vieron reducir su participación en el déficit del sector, ya que pasó de 38.6% a 23.4% durante el periodo ya mencionado.

2. Desequilibrio internos.

Un primer factor interno que dificultó que modelo de ISI pudiera proseguir desarrollando a las economías latinoamericanas, de acuerdo con Guzmán (1976), fue la creciente dificultad tecnológica en las nuevas actividades tecnológicas emprendidas. Las nuevas industrias con influencias de los centros, utilizan generalmente procedimientos de fabricación más complejos y una exigencia de mayor capital por unidad de mano de obra.

Si bien, ya se ha mencionado la necesidad creciente de importar bienes intermedios y de capital como factor externo, en última instancia también es provocado por la falta innovación y producción de tecnología nacional. Las exigencias de mayor tecnología en el proceso de industrialización y el insuficiente fomento a la Investigación y el Desarrollo (I+D), lleva a que los productores nacionales tengan la necesidad de acceder a las nuevas tecnologías a través de las importaciones; en otras ocasiones, la inversión extranjera directa (lo que significaba mayor presencia de empresas transnacionales) fue una necesidad para distintas economías si querían seguir su proceso de industrialización.

Un segundo factor que obstaculizó el desempeño del modelo de ISI, fue la redundancia de la fuerza de trabajo y la deformación estructural. Durante la “etapa difícil” de la sustitución de importaciones, el crecimiento tanto el sector agrícola como del industrial fueron insuficientes para absorber el rápido crecimiento de la población en los países de la región latinoamericana. Al igual que el sector industrial, el sector agrícola apenas creció y fue de manera defectuosa, pues existió una insuficiencia de la oferta agraria que no logró satisfacer la demanda creciente de la población. (Guzmán, 1978, p. 318).

Durante los últimos años del modelo de ISI (cuando fue más necesario) la atención prestada al sector agrícola por parte de la política de los gobiernos latinoamericanos fue insuficiente y en general, no se tradujo en la difusión del progreso técnico en sus diferentes actividades. Como consecuencia, no existió una complementariedad entre sectores, con frecuencia repercutió con un alza en los precios agrarios que terminaban por impactar el nivel general de precios y en muchos casos impactaba de manera negativa en el sector externo ya sea por el lado de las importaciones (caso chileno) o de las exportaciones (Argentina y Uruguay). (Guzmán, 1978, p. 318; Pinto, 1991, p.182).

Sin embargo, la incapacidad dinámica del sector creaba un problema mayor, ya que al existir recursos sin utilizar, estos buscaban una salida desplazándose a otros sectores, en otras palabras, la mano de obra redundante en el sector agrícola se

trasladaba hacia los centros urbanos y pasaba a agudizar, el ya de por sí, problema del desempleo y subempleo en los centros urbanos.⁴³.

El problema de la sobrepoblación ha sido un problema estructural e histórico que ha caracterizado a las economías latinoamericanas, ya el desarrollo de las mismas no fueron capaces de hacer frente a las exigencias de la expansión demográfica y fue enorme el potencial humano que se desperdició en detrimento tanto del desarrollo tanto económico como social.

La redundancia de fuerza de trabajo existente en sector industrial (impulsado por el sector agrícola) creó una “deformación” estructural durante el proceso de industrialización. La fuerza de trabajo que llegaba del sector agrícola no tenía otra opción más que ocuparse en el sector industrial o en el de servicios; era de suponer que si los países latinoamericanos se encontraban en una etapa “avanzada” de industrialización la ocupación en este sector fuera mayor que en el de servicios; no fue así. Para dar claridad a lo mencionado, la siguiente tabla muestra la distribución de la fuerza de trabajo de 1950 a 1965.

Tabla 27. América Latina^a: distribución de la fuerza de trabajo. 1950, 1965.

	En porcentajes respecto de la fuerza de trabajo total		En porcentajes respecto de la fuerza de trabajo no agrícola	
	Agrícola	No agrícola	Grupo de la industria ^b	Servicios ^c
1950	50.2	49.8	35.0	65.0
1965	43.1	56.9	31.8	68.2

^a excluye a Cuba por falta de información.

^b incluye industria, construcción y minería.

^c incluye la desocupación abierta.

Fuente: extraído de Prebisch, 1970, p. 34.

Salvo en México y Argentina, Según Prebisch (1970), la fuerza de trabajo crece con mayor intensidad en los servicios que en la industria, ya que de la proporción fuerza de trabajo no agrícola ocupada en el grupo de la industria disminuyó de 35% en 1950 a 31.8% quince años después. Por el contrario, la proporción de la fuerza de trabajo ocupada en los servicios con respecto al total de la no agrícola aumentó 3.2% durante el mismo periodo. Puede verse normal que exista un crecimiento en la ocupación dentro del sector servicios a la vez que aumenta (gracias al proceso de industrialización) en el sector industrial, sin embargo, la deformación estructural reside en sus dimensiones.

El sector de servicios es bastante amplio y así como existen servicios básicos esenciales (por ejemplo servicios personales especializados, las finanzas o

⁴³ A medida que avanza el proceso de industrialización, las industrias se hacen intensivas en capital y se reduce la necesidad de absorber mano de obra, por lo tanto los efectos positivos de la industrialización van disminuyendo. Por otro lado se agudizan los problemas como el desempleo y subempleo que a su vez debilitan el gran potencial de la demanda interna. (Prebisch, 1970, p.15).

transportes) existen servicios que, a pesar de que también son esenciales, se prestan para absorber más fuerza de trabajo del debido. Un caso típico de la absorción de la fuerza de trabajo redundante (dichas actividades podrían prescindir de esta fuerza de trabajo sin perder eficiencia) es el de la administración y servicios públicos, que con frecuencia tiene más personal de lo que debiera.

El sector servicios funciona como válvula de escape a la presión que ejerce toda la fuerza de trabajo redundante, otro ejemplo se puede apreciar en las actividades comerciales (crecimiento del comercio informal) y en toda una diversidad de servicios personales que no requieren algún tipo de capacitación técnica especializada, en palabras de Prebisch:

“Estos trabajos suelen ser irregulares, intermitentes y de remuneración muy baja. Aquí se encuentra principalmente la población marginal, en el sentido restringido de la expresión, esto es, que habiéndose desintegrado de la existencia rural, no ha logrado integrarse en la vida corriente de las ciudades”. (Prebisch, 1970, p. 35)

Muchas de las economías latinoamericanas tuvieron serios problemas a partir del abandono de la agricultura, ya que la fuerza de trabajo redundante fue desplazada al sector industrial agudizando consigo el problema del desempleo y subempleo; a causa de esto, el empleo en el sector servicios creció a costa de los dos ya mencionados.

La región latinoamericana no pudo lidiar con el problema estructural de la sobrepoblación durante la aplicación del modelo de ISI, pues de haberlo hecho, pudo haber abierto nuevas fronteras al mismo proceso de industrialización. En la región se desperdició un gran factor que es la fuerza de trabajo y quedó ahí, sin ayudar a la dinámica de desarrollo que tanto necesitaban. La integración de aquel sector social que quedó marginado pudo haber ayudado al crecimiento y fortalecimiento del mercado interno⁴⁴, pues la industria no podía seguir creciendo como hasta entonces lo había ido haciendo, simplemente sustituyendo importaciones mediante una política proteccionista sin planeación.

La participación del Estado en la actividad económica de la época fue muy dinámica y tuvo serias repercusiones en el desarrollo industrial de las distintas economías de la región. Un factor de desequilibrio interno que se suma a los mencionados es la participación de los distintos gobiernos en relación al excesivo e indiscriminado proteccionismo ejercido durante la aplicación del modelo de ISI.

Si bien es cierto que en casi todos los países se crearon núcleos industriales de cierta magnitud al amparo del proteccionismo arancelario, este fue de una manera deliberada y sin una programación racional que se manifestaron en algunas características negativas que imposibilitaron al sector industrial de las economías

⁴⁴ En muchos países latinoamericanos, especialmente los más pequeños, tuvieron como un obstáculo más en el proceso de industrialización, la estrechez de sus mercados, por lo que en esta etapa comenzaron a desarrollar proceso de integración económica.

latinoamericanas tener la “madurez” necesaria para cumplir la función de desarrollo tanto económico como social que caracterizó a las economías desarrolladas.

Es bien sabido que el proteccionismo fue un factor determinante en las economías desarrolladas que alcanzaron su industrialización a finales de siglo, tales son los casos de los Estados Unidos y Alemania, sin embargo, a diferencia de América Latina, estos países hicieron vigorosos esfuerzos para exportar bienes competitivos y penetrar en numerosos e importantes mercados; en América Latina, como ya se ha señalado, la promoción de exportaciones que tardíamente comenzó en el decenio de 1960, no fueron lo suficientemente competitivas como para incursionar en los mercados internacionales y si lo llegaron a hacer, eran bienes de escasa elaboración. (Hirschman, 1968, p. 650-651)

El proteccionismo en la posguerra de América Latina también fue una característica en común con Japón, empero, la aplicación de estas políticas tuvieron ciertas particularidades que produjeron enormes diferencias en cuanto a los resultados del proceso de industrialización. En el caso de Japón, el proteccionismo fue selectivo pues las importaciones “sustitutas” eran marginales y en su mayoría, estas eran “complementarias”. Este país importaba casi exclusivamente lo que no pudo o deseaba en aquella época y el gobierno logró fomentar el desarrollo de industrias que estaban basadas en la intensiva utilización de capital y tecnología.

El gobierno de Japón siempre tuvo una visión a largo plazo y el proteccionismo selectivo fue aprovechado por grupos nacionales vinculados con el Estado para formar industrias donde la elasticidad ingreso demanda fuera mayor y donde la productividad de la fuerza de trabajo se elevara mas rápidamente, tales fueron los casos de las industrias del acero, maquinaria industrial, automotriz y la electrónica. En este sentido, Fajnzylber ha llamado a este modo de proteccionismo como un proteccionismo para el “aprendizaje”, al respecto menciona que:

“La protección estaba al servicio de una estrategia concebida por agentes internos y orientada a la conquista futura del mercado internacional” (Fajnzylber, 1988, p.181).

El proteccionismo en el caso de los países latinoamericanos fue muy diferente, principalmente por ser una protección sin estrategia a largo plazo, por los agentes que lideraban el proceso de industrialización y su disposición negativa cuando se trataba de reemplazar insumos y equipo. Al respecto, el mismo autor denominó este proteccionismo como un proteccionismo “frívolo”:

“la protección amparaba una reproducción indiscriminada pero a escala pequeña, de la industria de los países avanzados, trunca en su componente de bienes de capital, liderada por empresas cuya perspectiva a largo plazo era ajena a las condiciones locales” (Fajnzylber, 1988, p.182).

En efecto, el proceso de industrialización en América Latina era liderado por empresas transnacionales y este fenómeno se presentó como expresión de la debilidad empresarial de la región. En los países de la región las empresas transnacionales establecieron una estructura de mercado oligopólicas y dentro de esta, dichas empresas ejercían un papel de empresas líderes. Es decir, el proteccionismo indiscriminado creó industrias oligopólicas que además estaban encabezadas por empresas transnacionales que imponían altas “barreras a la entrada”. Estas barreras principalmente estaban dadas por:

- 1) Las ventajas de las empresas establecidas en cuanto a la disponibilidad de ciertas tecnologías;
 - 2) Control de ciertos factores de producción;
 - 3) Marcas consolidadas en el mercado;
 - 4) Redes de distribución;
 - 5) Magnitud elevada de las inversiones iniciales;
- (Fajnzylber, 1988, p.192).

Muchas veces las políticas de protección aduanera era fruto de la influencia de grupos tanto de consumidores, pero especialmente de productores y como consecuencia, se produjeron distorsiones en la estructura de producción industrial que los países pretendían desarrollar. Dichos grupos de influencia eran con frecuencia fabricantes de productos terminados quienes abogaban por un proteccionismo que obstaculizara las importaciones de productos terminados y que facilitara las importaciones de materia prima, intermedios y de capital. (CEPAL, 1963, p.34).

Otra consecuencia que la CEPAL anunciaba en la década de 1960 por la elevada protección arancelaria y que fue característica de los países latinoamericanos, fue que la industria local tendió a desarrollarse en extensión y no en profundidad. Si la industria de la región se hubiera desarrollado en profundidad, los empresarios hubieran realizado sus reinversiones en las mismas empresas para realizar modernizaciones y reducciones de costos y teniendo como consecuencia última, una mayor eficiencia en sus actividades específicas.

Sin embargo, el desarrollo de la industria latinoamericana (aunque con variaciones de un país a otro) fue de manera extensiva, es decir, las reinversiones se realizaban frecuentemente en nuevas actividades. Debido a la alta protección, estos empresarios gozaban (por lo menos durante algunos años) de una competencia muy limitada y con tasas de rentabilidad aceptables para ellos. En consecuencia, las actividades que ya existían quedaban en un estado de estancamiento y sería una causa para que dicha producción no fuera competitiva en los mercados internacionales. (CEPAL, 1963, p. 36).

En ese mismo decenio, la CEPAL (1963) advertía sobre uno de los aspectos más importantes que se había formado a partir del proteccionismo y de la particular forma del desarrollo industrial en América Latina: el alto nivel de costos. Ese organismo,

haciendo alusión al National Industrial Conference Board, analizó la estructura de costos de 147 empresas norteamericanas que mantenían actividades tanto en los Estados Unidos como en América Latina.

En el caso de las subsidiarias ubicadas en países latinoamericanos, era de suponer que la organización interna era igual o muy parecida a las que prevalecían en sus respectivas matrices; los resultados fueron contundentes ya que los costos en América Latina eran muchos más altos que en otras regiones (Estados Unidos y Europa). Haciendo un análisis más detallado, se encontró que las fuentes de encarecimiento se encontraban en las materias primas y en la maquinaria y en otros cargos fijos, mientras que la mano de obra resultaba se menos costosa que en otras regiones.

Sin embargo, bajo costo de la mano de obra apenas compensa parcialmente los efectos de los costos altos que ya se han mencionado, por lo que en términos absolutos, los costos de producir bienes industriales en América Latina era más alto que Estados Unidos y Europa. Los costos elevados fueron atribuidos en primer lugar a que en muchos casos, las materias primas eran importadas y reflejaban el costo del flete, comercialización, derechos aduaneros, etc. En segundo lugar, los productores locales de materia prima carecían de experiencia, así como de tecnología y los costos elevados reflejaban su manera “primitiva” de organización. Por último, los altos costos eran también resultado de una baja productividad provocado por tres factores que la CEPAL menciona de la siguiente manera:

- 1) tecnología y organización de la producción (escala de operaciones, grado de mecanización, materiales utilizados);
 - 2) características de la mano de obra (educación general, y formación profesional);
 - 3) el marco institucional (organización social, condiciones legales, etc.)
- (CEPAL, 1963, p.48).

d) fin del modelo ISI.

Además de la fragilidad estructural que se ha analizado líneas arriba, existió un último factor que determinó la caída del modelo de ISI: el excesivo endeudamiento externo. En la última etapa del modelo, la mayoría de los países latinoamericanos estaban escasos de capitales y requerían de préstamos externos para complementar el ahorro interno así como para poder importar bienes necesarios para poder continuar con el proceso de acumulación. (Bulmer-Thomas:416 1998).

El modelo que tuvo un mayor impulso en la década de 1930 comenzó a presentar síntomas más agudos de agotamiento a finales del decenio de 1970, siendo la balanza comercial y el consecuente estrangulamiento externo el mayor reflejo de la vulnerabilidad estructural que prevalecía en los países de la región.

El creciente endeudamiento de los países de la región fue facilitado a una serie de factores que ayudaron a crear las condiciones necesarias para que, tanto prestatarios como prestamistas vieran altas rentabilidades y soluciones (respectivamente) en el corto plazo. Por un lado, a partir de la década de 1970 se consolidaba un gran mercado internacional de capitales, que debido a su modalidad de operar se le ha denominado *mercado de eurodivisas*⁴⁵. A continuación se muestra la evolución de dicho proceso.

Tabla 28. Mercado internacional: volumen neto de Euromonedas, 1964-1982.

Fin de año ^a	Volumen neto del mercado definido rigurosamente (miles de millones de dólares)
1964	12
1968	20
1972	92
1976	247
1980	575
1982	686

^a para 1982 se refiere a septiembre.

Fuente: extraído de Sunkel, 1985.

Este mercado de capitales no hubiera sido posible sino gracias a la gran expansión de sucursales de bancos extranjeros en países de América Latina⁴⁶. El gran fondo de liquidez bajo el control de estas entidades financieras, encontró un destino atractivo en los países de la región de Latinoamérica, cuyos gobiernos principalmente, no se hicieron esperar para adquirir liquidez de corto plazo y tratar de paliar los estragos de sus respectivas balanzas de pagos.

La gran liquidez con que contaban los bancos extranjeros se vio estimulada en gran parte a la primera crisis del petróleo en 1973; en los años siguientes a esta fecha, los grandes bancos tuvieron que encontrar, en el corto plazo, candidatos a los cuales realizar aquellos lucrativos préstamos, los países latinoamericanos fueron los mejores. Este fenómeno se llevó a cabo mediante la transferencia de petrodólares de los países importadores a los países exportadores de petróleo y estos a su vez, los conservaban en los grandes bancos. (Bulmer-Thomas, 1998, p. 418).

La abundancia de liquidez disponible para los países latinoamericanos, fue demasiado tentador como para dejar pasar esa oportunidad a la que muchos países (principalmente las grandes economías) podían acceder con cierta “facilidad”. Los países de la región comenzaron a acudir al mercado de eurodivisas a la vez que

⁴⁵ Véase Krugman, 2012, p. 608.

⁴⁶ La participación de bancos norteamericanos en el monto total de créditos destinados a América Latina fue mayoritaria, ya que entre un 65% y un 80% de los créditos totales, fueron concedidos por dichos bancos; el resto fue concedido por bancos europeos y unos pocos japoneses (Talavera, 1983, p. 8)

desplazaban paulatinamente préstamos públicos de agencias bilaterales y multilaterales ya que estos últimos tomaban mucho más tiempo para la negociación; por el contrario, los préstamos privados, especialmente de los bancos, tenían menos restricciones y la vez tardaban menos en concretarse. A continuación se muestra la estructura y evolución del financiamiento externo en América Latina.

Tabla 29. América Latina^a: Entrada neta de financiamiento externo, 1967-1979. (Millones de dólares)

	Promedio anual 1961-70	1971	1973	1975	1977	1979
A. Flujo neto de público	1,004	1,154	1,459	2,844	1,883	2,086
1. Multilateral	362	723	729	1,490	1,166	1,820
2. Bilateral	642	431	730	1,354	717	266
EE.UU.	602	373	486	636	258	187
Otros países ^b	40	58	244	718	459	79
B. Flujo neto privado ^c	1,105	2,753	5,757	9,349	13,754	19,679
1. Privedores	244	64	371	153	1,192	-75
2. Bancos ^d	140	1,038	3,109	5,832	7,557	15,075
3. Bonos	74	133	37	107	2,313	582
4. Inversión directa	641	1,553	2,286	3,381	3,143	4,263
C. Total	2,109	3,907	7,216	12,193	15,637	21,765

a: Países miembros del BID y organismos subregionales.

b: Países socialistas y miembros de la OCDE, excepto EE.UU.

c: Incluye créditos por nacionalizaciones.

d: Además incluye otras instituciones financieras distinta de bancos.

Fuente: extraído de Talavera, 1983, p. 7.

Sin embargo, la “facilidad” con la que se otorgaban los créditos, en el fondo tendría repercusiones que todos los países de la región lamentarían en la siguiente década. La desventaja de los créditos rápidos radicaba en que el costo de los mismos era más elevada que los préstamos oficiales o las colocaciones de bonos, siendo que el pago de los intereses de estos últimos son fijos, es decir, los créditos bancarios fueron otorgados a tasa flotante y por lo tanto, el pago de intereses estaba en función de las condiciones del mercado financiero. Al aceptar préstamos a tasa variable, los países latinoamericanos pierden en alguna medida, la capacidad para programar su propio desarrollo pues tienen que hacer frente a una mayor carga de la deuda y en aquella época, el pago de intereses representaba uno de los principales factores del déficit en cuenta corriente.

Junto con el incremento exponencial de la deuda adquirida con entidades bancarias en el decenio de 1970, se observó también un cambio en la estructura de los vencimientos de dicha deuda. La siguiente tabla muestra la estructura de los vencimientos de la deuda pública de la región latinoamericana.

Tabla 30. América Latina: estructura de los vencimientos de la deuda pública externa pendiente (incluido saldo no desembolsado). Porcentajes.

Vencimiento	1960	1970	1973	1975	1977	1978
1 a 5 años	54	45	43	50	58	59
5 a 10 años	27	23	29	27	23	25
Más de 10 años	19	29	28	23	19	15

Fuente: extraído de Talavera, 1983, p. 15.

De lo anterior, se puede observar que desde 1960 hasta 1973, existió una disminución en la deuda que se tenía a corto plazo (1 a 5 años) pues en ese periodo descendió de 54 a 43% de total, mientras que la deuda de largo plazo (mayor a 10 años) aumentó de 19 a 28%. De 1973 hasta 1978 dicha tendencia se revirtió y la deuda externa pendiente de corto plazo fue preferida a la de largo plazo, ya que la deuda de corto plazo aumentó de 43 a 59% del total en ese periodo mientras la disminución de los créditos de largo plazo fue del 28 a 15% en ese periodo.

Tan solo 30 grandes bancos transnacionales (de los cuales buena parte son norteamericanos) son atribuidos como los acreedores de la deuda latinoamericana (Sunkel, 1985, p.26), pero este fenómeno no fue propio de la región ya que a nivel internacional se comenzó a formar una estructura oligopólica del mercado internacional de capitales que comenzaría a fortalecerse en los siguientes años. Los beneficios de corto plazo fueron para el sector financiero internacional mientras que los países receptores latinoamericanos desperdiciaron la gran afluencia de capital privado, principalmente en aquellos donde no se contaba con una firme política de desarrollo, pues el ahorro interno y externo de corto plazo fue sustituido por financiamiento externo de corto plazo y en el peor de los casos, este fue desviado hacia el consumo.

Cuando llegó la segunda crisis petrolera (1978-1979) los países cayeron en recesión y marcaron un parteaguas en el transcurso del crecimiento económico a nivel global. A partir de esta fecha, a causa de la recesión en los centros, los precios de muchos bienes se desplomaron causando un deterioro en los términos de intercambio para las economías latinoamericana, especialmente en aquellos que tenían que importar petróleo. Los países centrales hicieron frente a la crisis mediante la aplicación de una severa política monetaria elevando las tasas de interés a niveles estratosféricos. En 1981 la tasa base de Londres y Nueva York estaba por encima de 16%, lo cual hizo subir la tasa de intereses que correspondían a los bancos a cerca del 20% (Bulmer-Thomas, 1998, p. 421).

Tras la segunda crisis del petróleo el crecimiento de los países latinoamericanos basado en la deuda fue insostenible; las importaciones de dispararon y la fuga masiva de capitales fue el golpe final para que la crisis se generalizara en los países de la región. Tal y como menciona Sunkel, los países latinoamericanos cayeron en una especie de ilusión financiera ya que fueron incapaces de aprovechar racionalmente los recursos financieros ya que como menciona:

“el endeudamiento desproporcionado de corto plazo no constituye nunca la base adecuada para una estrategia de desarrollo” (Sunkel, 1985, p.30).

CAPITULO 2.

EL MODELO ACTUAL DE LA ECONOMIA MEXICANA (SIGLO XXI)

2.1 CRISIS EN LA PERIFERIA: EL INICIO DEL CAMBIO ESTRUCTURAL

La década de 1980 fue una década de crisis económica para los países latinoamericanos, por lo que generalmente ha sido denominada como la década perdida y de la cual la economía mexicana no es ajena, de hecho, es en México donde se inicia la crisis de la deuda latinoamericana. Los países de la región latinoamericana se encontraban bajo el modelo económico de ISI, que si bien, dichos países habían conseguido avances importantes en cuanto al aparato industrial y la participación de las manufacturas en el producto total, también venían acarreando una serie de problemas estructurales que no pudieron superar y que los colocaba en una posición vulnerable ante choques externos.

La economía mexicana (al igual que el resto de Latinoamérica) se venía desarrollando durante la implementación del modelo ISI con déficit manufacturero, principalmente de bienes de capital e intermedios en los años previos al estallido de la crisis. En los decenios de 1950 y 1960 este déficit manufacturero fue financiado en su mayor parte con exportaciones agrícolas y turismo, también fue complementado con unas cuantas exportaciones manufactureras y deuda externa en proporciones manejables. Sin embargo, en la década de 1970 se presentó un estancamiento en la producción agrícola que, junto con las exigencias del proceso de industrialización, presionaron la cuenta corriente, obligando a la economía mexicana a depender en esta década únicamente de las ventas externas del petróleo y de un creciente endeudamiento en los mercados internaciones de capitales. (Villarreal, 1988, p.42-45)

El crecimiento de la economía mexicana pasó a depender de prácticamente dos variables que se encontraban fuera del control de la política interna: las tasas de intereses internacionales y el precio del petróleo. Por tal motivo, existía una alta vulnerabilidad en la economía nacional y fueron precisamente estas variables las condujeron al colapso tanto de la economía como del modelo imperante.

Hasta finales de la década de 1970, la vulnerabilidad de los países periféricos seguía presente en otras modalidades diferentes a las de principios del siglo XX y su crecimiento seguía dependiendo de la evolución de los países centrales. La fase ascendente del ciclo largo capitalista que inicio al finalizar la segunda guerra mundial finalizó a mediados de los años setenta⁴⁷ y a partir de entonces, las dificultades en los centros comenzaron a hacerse presentes.

⁴⁷ Ver tabla 1 del capitulo1 de este mismo trabajo.

La crisis que inicia en México es provocada por la caída de los precios del petróleo (cuya tendencia comenzó en 1979) y la elevación extraordinaria de las tasas de interés a partir de 1979 por parte de la Reserva Federal de los Estados Unidos con el propósito de detener la gran inflación que allí tenía lugar. (Arroyo, 2013, p. 627-628).

En febrero de 1982, la economía mexicana entró en crisis el momento que el Banco de México había casi agotado sus reservas y decidió retirarse del mercado cambiario lo que provocó una violenta devaluación llevando al tipo de cambio de 22.5 a 48 pesos por dólar y en seguida, se anunciaría la suspensión del pago de compromisos. (Cordera y Lomelí, 2008, p. 84)

Como se ya se había mencionado, la vulnerabilidad de la economía mexicana descansaba principalmente en dos variables y en el momento en que estas cambiaron de dirección (alza en las tasas de interés y descenso en el precio del petróleo) la fuga de capitales fue inevitable.

A diferencia de algunos países asiáticos, la industria de México estaba enfocada casi exclusivamente al mercado interno y los esfuerzos por diversificar sus exportaciones con manufacturas fueron nulos; esto sería algo que pesaría años después a la hora de necesitar ingresos de divisas. Además de a falta de exportaciones competitivas, como ya se ha mencionado, la industrialización “trunca” en el sentido de una precaria formación de una industria de bienes de capital y bienes intermedios así como la falta de vocación empresarial (véase inciso c del apartado 1.4.3 del capítulo 1) ayudaron a la formación de una fragilidad estructural que no solo no resistiría a los choques externos de principios de los ochenta, sino que, sin estar preparada, insertaría a la economía mexicana a la economía internacional dominada por el libre comercio y movilidad de capitales. La siguiente tabla muestra el impacto de la crisis en los principales indicadores macroeconómicos.

Tabla 31. México: principales indicadores económicos, 1981-1988.

	Inflación (%) anual	PIB (%)	Déficit público/PIB	Cuenta corriente (MMD)	Tipo de cambio	
					nominal	cambio % anual
1981	27.7	7.9	-12.5	-12.5	24.5	-
1982	98.8	-0.5	-16.8	-6.2	57.2	57.1
1983	80.8	-5.3	-10.7	5.4	105.3	45.7
1984	59.2	3.7	-6.3	4.2	185.9	43.4
1985	63.7	2.8	-6.0	1.2	310.6	40.1
1986	105.7	-3.8	-15.2	-1.3	637.9	51.3
1987	70-80	2 a 3	-18.0	-2.9	1416.9	55.0
1988	50-60	4.0	-	2.7	2322.1	39.0

Fuente: elaboración propia en base a datos de Villarreal, 1988, p. 48 y Calva, 1995, p. 22.

A partir de 1982, la tasa de inflación se dispara a niveles altísimos, siendo que en 1986 se presenta la tasa más alta de crecimiento (105.7%); al igual que la inflación, el tipo de cambio sufre de una elevada depreciación durante todo el periodo, pues 1981 a 1988 el peso mexicano se depreció 9,374%. Tanto los déficit externo e interno comienzan a descender a partir de 1982 (debido a la devaluación y la política fiscal restrictiva) pero a partir del segundo choque petrolero en 1986, estas variables vuelven a deteriorarse. Estos movimientos se vieron reflejados en el volátil crecimiento del PIB que después de durante 1982 y 1983 tuvo tasas negativas para recuperarse en los siguientes dos años y volver a caer en el año del choque petrolero (1986); ya en los siguientes años, el PIB comienza a recuperarse paulatinamente.

La deuda externa tanto de México como de las economías latinoamericanas fue el motivo de la crisis que estalló en aquellos países, pero también fue el principal factor que obstaculizó una rápida recuperación. A partir de la suspensión de pagos a principios del decenio de 1980, la mayor dificultad para los países de la región fue, por un lado, conseguir nuevos créditos y por el otro, hacer frente a los pagos de intereses. En 1986 los países que destinaron una mayor proporción de ingresos derivados de exportaciones fueron: Argentina, 51.8%; Bolivia, 46.7; México, 40%; Chile, 39.2% y Brasil, 37.7%. (Villarreal, 1988, p. 62)

A partir de la crisis de la deuda, se inicia en México y los países latinoamericanos una serie de reformas que tienen como objetivo desplazar al modelo de ISI iniciado en la primera mitad del siglo XX, donde el principal agente coordinador del desarrollo económico era el Estado, para instalar un nuevo modelo de desarrollo económico que basa sus principales ideas en el libre mercado. Además del agotamiento del modelo de ISI, existió una derrota de intelectuales y políticos que buscaron el crecimiento con ayuda de la intervención del Estado por aquellos que ya de algún tiempo atrás y desde diversas instituciones buscaban la implementación de economías de libre mercado.

Las reformas económicas que sin alternativa tuvieron que aceptar los países latinoamericanos fueron desarrolladas por el grupo de naciones más desarrolladas del G7 con los Estados Unidos a la cabeza y sus principales brazos financieros: la Reserva Federal y el Departamento del Tesoro a la cabeza. Dichas reformas y políticas fueron llevadas a la práctica mediante las “recomendaciones” del FMI y del Banco Mundial. Las sedes de estas instituciones se encuentran en Washington por lo que al conjunto de estas políticas se le denominaría posteriormente como el Consenso de Washington. (Arroyo, 2013, p.630).

El contenido de las reformas del Consenso de Washington fue formulado con la intención de hacer cambios estructurales a las economías donde se aplicarían y su objetivo final era la de “mejorar” la eficiencia de los sistemas económicos. Estas reformas que con frecuencia eran aplicadas en “paquete”, como se verá en el caso mexicano, buscaban la liberalización del comercio, del sistema financiero y de la

inversión extranjera; buscaban una reducción del tamaño del Estado así como la no intervención de este en la economía, por lo que era necesario la reducción del gasto público con tendencia al equilibrio; y a diferencia del modelo de ISI, estas reformas buscaban orientar a las economías hacia los mercados internacionales.

El modelo que proponían las reformas del Consenso de Washington prometía mejorar la competitividad, estimular el acceso a los recursos de capitales y a los tecnológicos. Tales reformas lograrían desarrollar un ambiente seguro y favorable para fomentar las inversiones tanto nacionales como extranjeras y a partir de ello, emprender el camino al crecimiento económico sostenido con estabilidad en los precios y lograr mejores niveles de bienestar. (Tello, 2011, p. 625-626).

En México, se implementaron una serie de programas de ajuste con el fin de paliar los efectos negativos de la crisis, dichos programas tenían contenidos tanto ortodoxos como heterodoxos y en 1982 se implementó el primero de ellos, el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE); en 1986 se instrumentó el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC); en 1987 se puso en práctica el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) caracterizado por la aplicación de políticas monetarias y fiscal restrictivas; y finalmente de 1989 a 1992 se instrumentó el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE)⁴⁸. Tales programas serían reforzadas con una serie de reformas estructurales aún más profundas en la siguiente década y con ello, el crecimiento y desarrollo de la economía mexicana se dejaría a merced del nuevo modelo basado en la libertad del mercado.

2.2 LAS REFORMAS ESTRUCTURALES EN LA ECONOMIA MEXICANA.

La transición de un modelo de desarrollo dirigido por el Estado y basado en la producción interna hacia un modelo de libre mercado se ha llevado gradualmente en la economía mexicana a partir de la llamada década pérdida; la reducción del tamaño del Estado, la disciplina fiscal así como las reformas comercial y financiera, han sido los cambios más importantes que se aplicaron en México con tal de conseguir estabilidad macroeconómica (principalmente en los precios) y a más de treinta años que colapsó el modelo de ISI, se siguen profundizando.

A continuación se hace un breve y sintetizado resumen del contenido de estas reformas que buscan la implementación de un modelo orientado hacia el exterior que tiene como premisas el libre movimiento de mercancías y capitales, así como la reducción de la intervención del Estado en la economía.

⁴⁸ Para una revisión sintetizada de estos programas véase Tello, 2011, p. 633-647.

2.2.1. REDUCCION DE LA PARTICIPACIÓN DEL ESTADO EN LA ECONOMÍA.

Uno de los argumentos centrales de los promotores del pensamiento liberal es reducir al mínimo la intervención del Estado ya que este conduce al autoritarismo e impide el funcionamiento de las fuerzas del mercado, lo que a su vez impide la correcta asignación de recursos. Las funciones a las que el Estado “moderno” debía reducirse son aquellas relacionadas a la gestión social como por ejemplo la salud, educación y atención a la población en pobreza. (Arroyo, 2013, p. 621, 633).

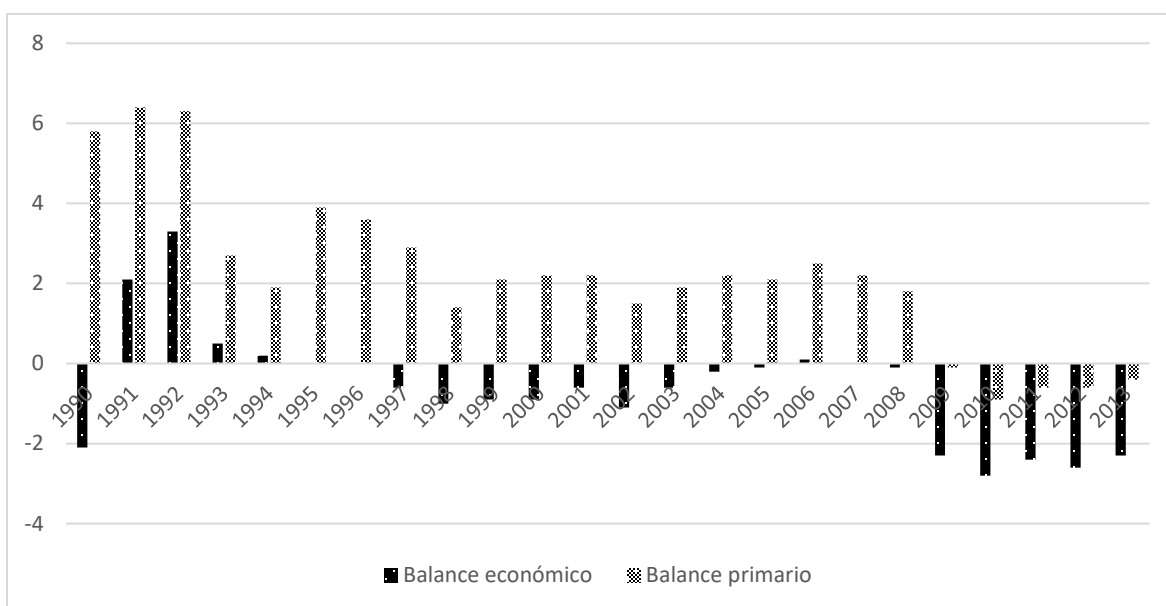
Además de seguir a pie las nuevas políticas impuestas por el Consenso de Washington para la implementación del modelo liberal; el redimensionamiento del sector público a través de la privatización de empresas privadas sirvió en aquel momento para hacer frente al servicio de la deuda, sin embargo, a más de treinta años de aquella crisis, el tamaño del Estado sigue disminuyendo pues los gobiernos mexicanos que han tomado el poder desde aquel entonces continúan aplicando políticas de corte neoliberal.

La privatización de las empresas públicas durante la década perdida es el mayor ejemplo con el que se puede ilustrar la rapidez con la que se llevó a cabo la reestructuración del sector público pues 1155 empresas con las que contaba el Estado mexicano en diciembre de 1982, pasaron a 932 en 1985, a 280 en 1990 y a 216 en 1994. (Ayala, 2001, p. 94).

Por otro lado, la disciplina fiscal (el ajuste del gasto a los ingresos públicos) es justificada por los nuevos teóricos de la política económica a través del argumento de que la disminución del gasto presiona hacia la baja los precios, por lo que aumenta el poder adquisitivo de la población y disminuye la tasa de interés; como resultado se dinamiza la inversión y en general, la actividad económica. Por el contrario, haber continuado con un “elevado” gasto público, el impacto sería una creciente inflación, presionaría sobre la demanda de crédito que a su vez elevaría las tasas de interés y originaría *crowding out*, en otras palabras, la expansión del sector público a costa del privado. (Huerta, 2006, p. 44).

Como veremos más adelante, tanto la política fiscal como la monetaria son restrictivas y “complementarias” en el sentido de que ambas políticas están encaminadas a fortalecer la estabilidad macroeconómica, que como hemos dicho, se centra en la estabilidad de precios. La grafica siguiente muestra los resultados que los gobiernos mexicanos han obtenido en su búsqueda por el equilibrio fiscal a partir del decenio de 1990.

Gráfica 3. México: balance público, 1990-2013. (% del PIB).



Fuente: elaboración propia en base a datos de SHCP (2015)

Como podemos observar, a pesar de que el balance primario mantuvo un superávit hasta el año 2008, el balance económico que refleja de manera más íntegra la situación económica del sector público⁴⁹ ha mantenido un déficit crónico agudizándose en los periodos que existieron crisis financieras, principalmente la asiática en 1997 y la *subprime* en 2008; por lo tanto, a grandes rasgos la disciplina fiscal como objetivo del nuevo modelo solo se ha cumplido en los años donde la “prosperidad” económica está presente pues este objetivo ha estado sujeto a los movimientos cíclicos.

2.2.2. REFORMA COMERCIAL

Al igual que muchos países de América Latina, especialmente los de gran tamaño, México logró desarrollar una industria nacional basado en el modelo de ISI y que en gran medida fue exitoso pues se logró aumentar la participación de las manufacturas en el producto total. Durante la década de 1970, los problemas estructurales, especialmente del sector industrial, se ocultaron tras el espejismo del auge petrolero, pero a principios del decenio de 1980, los choques externos iniciaron la crisis cuya respuesta por parte del gobierno mexicano, como ya mencionamos,

⁴⁹ **Balance Económico o Público:** balance presupuestario (gobierno federal + organismos de control presupuestario directo + empresas productivas del Estado + otras) + Entidades bajo control presupuestario indirecto. **Balance Primario:** Balance Económico – el costo financiero del sector público (recordando que es la suma de los pagos de intereses sobre la deuda tradicional de los PIDIREGAS de la CFE), más el costo de los programas de saneamiento financiero y los de apoyo a ahorradores y deudores de la banca. (Heath, 2012, p.351; SHCP, 2015).

fue una serie de políticas económicas basadas en el pensamiento del liberalismo económico.

Una de esas políticas, piedra angular de la ortodoxia liberal, es la de permitir libre movimiento de bienes y servicios, por lo que además de las reformas financiera y monetaria (principalmente para lograr la estabilidad macroeconómica), la apertura comercial fue la reforma que ponía punto final al modelo de ISI y por lo tanto, el proteccionismo fue descendiendo a gran velocidad. A partir de entonces, la economía mexicana se insertaría en los mercados internacionales de bienes y servicios estuviera lista o no.

Las restricciones cuantitativas y las licencias de importación fueron eliminadas; las tarifas aduanales fueron disminuyendo con gran rapidez y el proceso de apertura unilateral se completó con el ingreso de México en 1986 al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). Aunque la apertura comercial no se iniciaba estrictamente en 1986, la entrada al GATT significó la formalización institucional a la liberación y esta comenzaba en ese año con la negociación de 373 fracciones arancelarias (15.9% de las fracciones arancelarias en 1985), además, México se comprometió a establecer un arancel máximo de 50% (Gazol, 2008, p. 194).

A continuación se muestra la tabla donde se muestra el proceso de apertura comercial en la década de 1980 y principios de 1990.

**Tabla 33. México: dinámica de la apertura comercial, 1983-1991.
(Porcentajes)**

	Arancel promedio	Cobertura de los permisos de importación ^a
1983	27.0	100.0
1985	22.6	35.1
1988	13.1	21.2
1989	12.1	18.4
1990	10.4	13.7
1991	13.1	9.1

a) porcentaje del valor total de las importaciones sujetas a permisos

Fuente: extraído de Aspe, 1993, p. 42.

A la par del ingreso de México al GATT y en años posteriores, la apertura comercial siguió concretándose a través de negociaciones en distintas regiones: en 1986, con la Asociación Latinoamericana de Integración; en 1988, con la Cuenca del Pacífico; en 1989, con la Cooperación Económica del Pacífico Asiático. Además, en la década de 1990 y 2000, se firmaron tratados de libre comercio, entre ellos con países latinoamericanos como Colombia, Venezuela, Costa Rica, Bolivia, Nicaragua, Chile, El Salvador, Honduras, Guatemala; fuera de América Latina se

firmaron tratados con la Unión Europea, Israel, Islandia, Noruega, Liechtenstein, Suiza y Japón. (Tello, 2011, p.685).

En 1994, ocurren dos sucesos de gran importancia para México en cuestión de políticas comerciales e integración a la económica internacional: el primero es la entrada de México a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) con el propósito de estar más alineado con lo que propusiera este grupo de países desarrollados; el segundo suceso fue aún más importante, fue la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

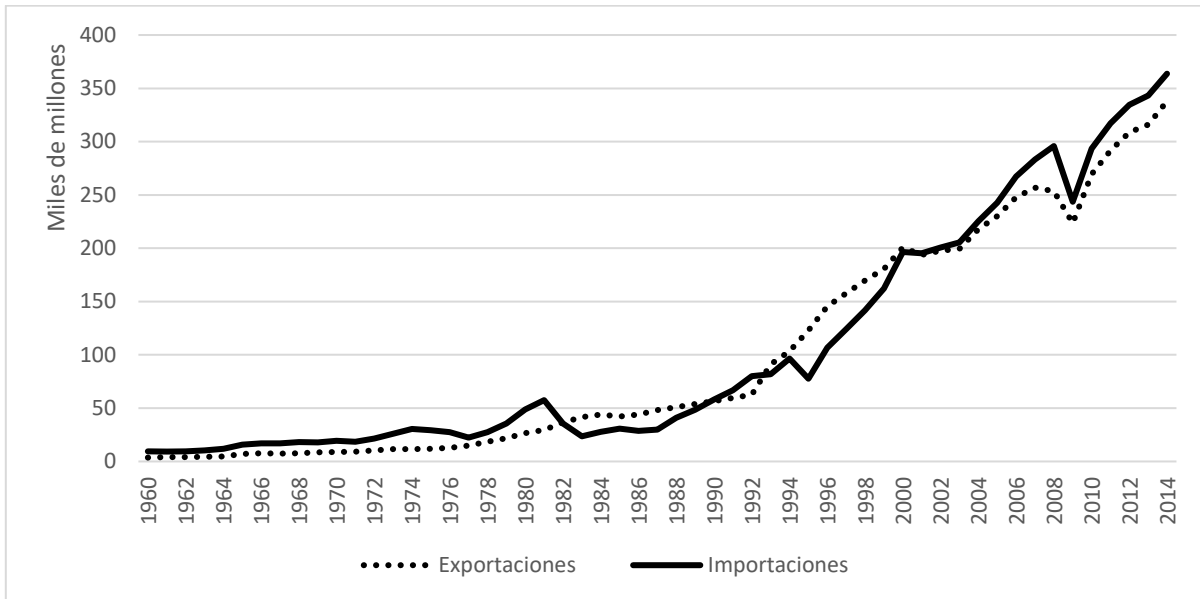
El TLCAN ha sido el tratado comercial más importante y significativo para la economía mexicana ya que, si bien, los lazos comerciales con los Estados Unidos ya eran fuertes y determinantes desde muchos años antes, tanto las exportaciones como las importaciones que siguieron en aumento en los años siguientes modificaron el funcionamiento de las estructuras productivas del país y junto con ello, la forma de crecimiento y desarrollo de la economía mexicana.

El TLCAN se comenzó a negociar desde 1990, se aprobó en 1993 y entró en vigor el primero de enero de 1994. El tratado de libre comercio con los países de los Estados Unidos y Canadá tenía la intención de eliminar gradualmente los aranceles para impulsar el libre tránsito de bienes y servicios. Además de impulsar el crecimiento del comercio exterior, el TLCAN complementaría la inversión interna con la IED y así poder incrementar la productividad que resultaría en un impulso del sector industrial, el agropecuario y de servicios. A través del efecto multiplicador, incrementaría el empleo y se recuperaría el poder adquisitivo del salario; en conjunto, los efectos del tratado deberían impulsar el crecimiento económico y hasta el desarrollo (Cabrera, 2014, p.83).

Si bien, el TLCAN ha sido un instrumento clave para incrementar las exportaciones las importaciones y la IED, existe un fuerte debate académico y político (que actualmente está vigente) que gira en torno a los efectos globales (económicos, políticos y sociales) desarrollados a partir de su entrada en vigor y aun, a más de dos décadas después (Cabrera, 2014; Moreno, Rivas y Ruiz, 2005).

Como resultado de la reforma financiera durante la década perdida y de la firma de los tratados de libre comercio, el comercio exterior se incrementado exponencialmente tal y como se puede apreciar en la siguiente gráfica.

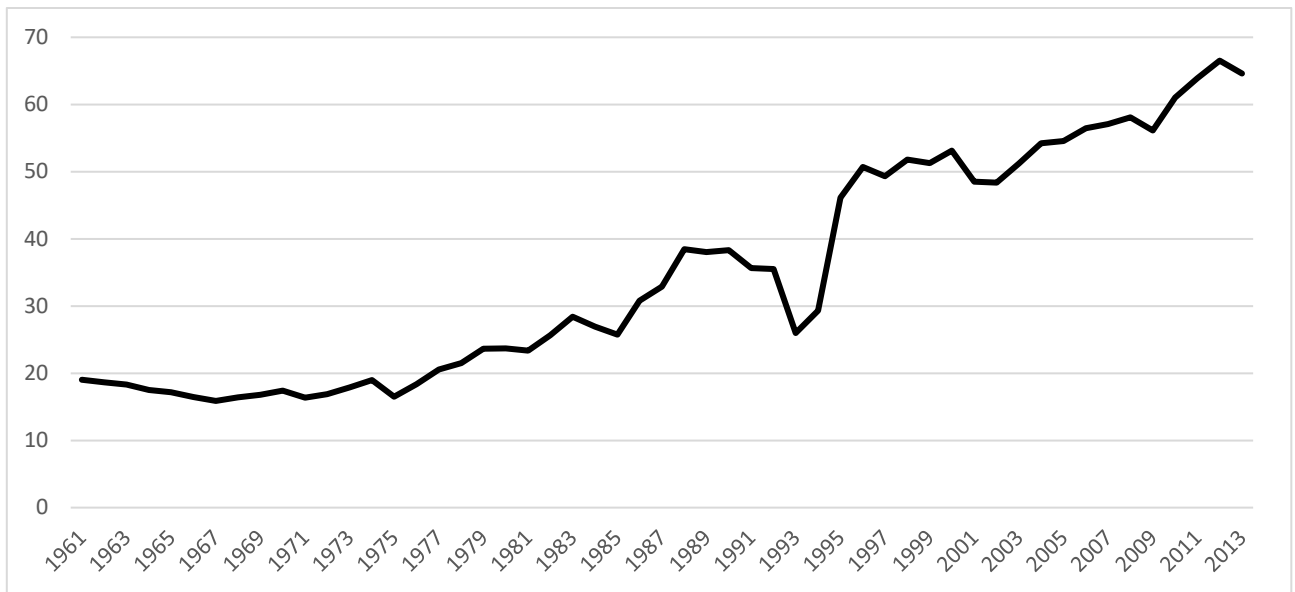
Gráfica 4. México: Comportamiento de las exportaciones e importaciones. 1960-2013. (miles de millones de dólares a precios de 2005)



Fuente: elaboración propia en base a datos de Banco Mundial (2016)

Cabe destacar que durante los años de 1980 tanto las exportaciones como las importaciones comienzan incrementar paulatinamente, pero es a partir de la entrada en vigor del TLCAN que ambas variables se disparan y siguen de esa forma hasta 2008 donde existió una caída a causa de la crisis financiera internacional. La reforma comercial ha tenido éxito en su propósito de incrementar el comercio de la economía mexicana con el resto del mundo y se ha desarrollado una plataforma muy dinámica en cuanto a las exportaciones, sin embargo, los beneficios sociales son cuestionables. Como se muestra a continuación, la economía nacional ha quedado más expuesta al exterior y es más dependiente del sector externo.

Gráfica 5. México: Coeficiente de Apertura Externa (CAE)^a, 1960-2013.



a) Definido como la suma de exportaciones e importaciones de bienes y servicios como porcentaje del PIB Fuente: elaboración propia en base a datos de Banco Mundial (2016)

Son muy claros los resultados de la apertura comercial, la economía mexicana se ha internacionalizado en gran medida con respecto al siglo pasado, por lo tanto, la economía nacional es más interdependiente del mundo. Si bien, con la apertura comercial han aumentado en gran medida las exportaciones, estas han sido acompañadas de importaciones y en última instancia, el modelo basado en la expansión de las exportaciones ha desarrollado una alta vulnerabilidad externa para la economía nacional y está más expuesta a la volatilidad de los precios internacionales tal y como lo era en la primer mitad del siglo XX antes de la implementación del modelo de ISI.

2.2.3 REFORMA FINANCIERA.

Las reformas al sector financiero se hicieron a partir de 1983 con el objetivo (al igual que el sector externo) de liberalizar y desregular dicho sector. En un primer instante, fueron medidas para combatir la crisis y paliar la inflación, eliminar el déficit público, ajustar el tipo de cambio, renegociar la deuda, etcétera; pero en el fondo, estas medidas también estaban dirigidas a realizar un verdadero cambio estructural en el sector financiero que estuviera de acuerdo al modelo liberal que se implementó en distintos ámbitos de la económica mexicana.

A partir de la década de 1980 comenzaría una transformación en dicho sector que inclusive, hoy en día es vigente y con mayor profundidad; el sector financiero es de los más rentables y está dominado por unos cuantos grandes agentes privados, en su mayoría extranjeros y el sistema financiero nacional está cada vez más integrado

al sistema internacional. Tres principales cambios comenzaron a gestarse a partir de la década de la crisis: la privatización de la banca comercial, la “modernización” del mercado de valores y en cuestión de política monetaria, la autonomía del banco central.

Antes de reprivatizar a los bancos, se comenzó desde 1984 con una serie de modificaciones a leyes que daban inicio a este proceso. En ese año, el banco central implementó subastas para determinar tasas de interés a las cuales se aceptarían depósitos y se concederían préstamos al resto del sistema bancario; en 1985 redujo el encaje legal de 50 a 10% sustituyéndolo por regulaciones de cartera por medio de un coeficiente de liquidez del 30%; posteriormente se liberalizaron las tasas de interés de las aceptaciones bancaras y desreguló la canalización de los recursos captados por este instrumento; en 1988 se liberalizaron todas las tasa de interés en moneda nacional. (Carrillo, 2000, p. 172)

A partir de principios de la década de 1990, el servicio de banca y crédito dejó de ser una actividad exclusiva del estado y se permitió el acceso a particulares. El 18 de julio de 1990 se aprobó la Ley de Instituciones de crédito en donde se consideraba que el servicio de la banca era una actividad de interés general y que únicamente estaría sujeta a la autorización de la Secretaria de Hacienda. (Tello, 2008, p. 660).

El proceso de reprivatización bancaria se realizó con una rapidez que nunca se había observado en otros países, los 18 bancos se privatizaron en el periodo que abarca de junio de 1991 a julio de 1992, con lo que el gobierno incluso tuvo una utilidad del 14.75% (Suárez, 2008, p. 237).

En cuanto al fomento de la inversión directa a través de la modernización del mercado de valores, la nueva forma de hacer política se basó en la idea del cambio respecto a la forma del financiamiento de la economía, pues se buscó desplazar al crédito bancario (por “caro y difícil de encontrar”) por el financiamiento directo a través de la bolsa de valores, la idea era fomentar la bursatilización de la empresas para insertarse en el mercado de valores y de este modo, conseguir recursos para el proceso productivo.

A finales de la década de 1980, el gobierno comenzó a fomentar la inversión privada de manera directa, es decir, sin intermediarios financieros (cuyo margen de libertad se ampliaría posteriormente) y para ello, en diciembre de 1989 se aprobó un paquete legislativo donde se incorporaban medidas para reforzar la presencia de casa de bolsa, compañías de seguros, compañías arrendadoras y almacenes, así como para el fomento del desarrollo de grupos financieros. (Aspe, 1993, p. 38; Cabello, 1999, p. 230)

Con el fortalecimiento y aparición de nuevos jugadores en la esfera financiera, lo que casi inmediatamente siguió, fue la desregulación de la inversión extranjera en la economía mexicana tanto directa como de cartera. Primero se dio la apertura a la

inversión extranjera directa y posteriormente, con la apertura del mercado de valores nacional, la inversión de cartera. Finalmente, se permitió (primero con algunos límites y después ninguno) la inversión extranjera en la banca (Tello, 2011, p.663).

En acuerdo con las recomendaciones del FMI, los encargados de hacer política coincidían en la creencia de insertar al mercado de valores nacional al mercado internacional y a partir de ello, se buscó que inversionistas nacionales tuvieran acceso a mercados internacionales, así como dar acceso a inversionistas extranjeros. Para la liberalización del mercado financiero, dentro del paquete de reformas de 1989, la Ley del Mercado de Valores fue clave, pues permitió la entrada de inversión extranjera de portafolio (Cabello, 1999, p. 232)

Para lograr la plena liberalización del sector financiero, la reforma en la política monetaria era inminente y en marzo de 1994, el Banco de México se convirtió en una institución autónoma. Después de tener niveles de inflación en 1988 de hasta 180% anual, este indicador fue descendiendo y bajo ese contexto, el banco central (complementando a la política fiscal) comenzó a implementar diversas medidas de restricción monetaria para recuperar la credibilidad de la estabilidad macroeconómica y de este modo, en 1998 el Banco de México adopta el esquema conocido como “objetivos de inflación” cuya implementación comienza en 1999 y aun hoy en día es vigente. (Esquivel, 2010, p. 48).

Bajo el contexto de la integración a los mercados financieros internacionales, la política monetaria se ve obligada a garantizar la reducción de la inflación y a mantener la estabilidad cambiaria con el fin de evitar prácticas especulativas. En este mismo sentido, la autonomía del banco central fue “necesaria” para que esta pudiera implementar políticas de estabilidad monetaria y que este no siguiera financiando al gobierno, lo cual, según el pensamiento ortodoxo, repercutiría en un aumento del nivel de precios (Huerta, 1998, p. 148).

El régimen de objetivos de inflación (*inflation targeting*) que el Banco de México comenzó a implementar a finales del decenio 1990, es de tipo “estricto” y a diferencia de otros bancos centrales donde los objetivos de la política monetaria están enfocados a otras variables del sector real como por ejemplo la brecha del producto o el empleo, la política del banco de México única y exclusivamente está concentrada en la estabilidad de precios. De esta manera, el Banco de México establece que:

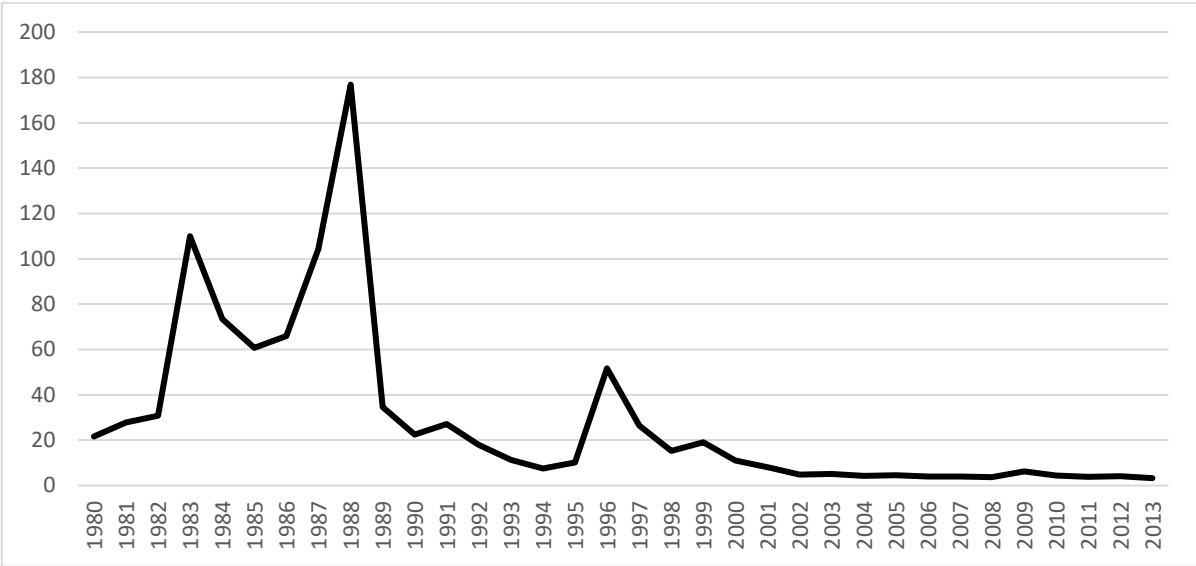
“Desde 2002, el Banco de México tiene el objetivo de alcanzar una inflación anual de 3% que puede moverse dentro de un intervalo de $\pm 1\%$ (medida a través del cambio en el Índice Nacional de Precios al Consumidor, INPC)”⁵⁰

⁵⁰ recuperado el 30 de diciembre de 2015 del sitio web de Banxico, disponible en: <http://www.banxico.org.mx/divulgacion/politica-monetaria-e-inflacion>

Con el establecimiento del objetivo de inflación, el Banco de México se centra en alcanzarlo mediante la utilización de la tasa de interés de corto plazo como el principal instrumento de corto plazo. Asimismo, la política monetaria bajo el régimen de objetivos de inflación se basa en la confianza que banco central haya generado a los agentes económicos, por tal motivo, la institución debe cumplir con los criterios de transparencia y para ello, desde hace muchos años se publican los *informes trimestrales* en el sitio oficial de Banxico (Banco de México).

Como se puede apreciar en la siguiente gráfica, la inflación ha ido descendiendo notoriamente a partir de que el Banco de México comenzó a trabajar bajo el esquema de objetivos de metas inflación.

Gráfica 5. México: Inflación anual, 1980-2013 (enero de cada año)



Fuente: elaboración propia en base a datos de INEGI (2016).

Se puede notar los altos niveles y la gran volatilidad que la inflación alcanzó en la década de 1980, siendo 1988 el punto más alto, a partir de ese año comienza a descender considerablemente y en 1996 se vuelve a disparar a causa de la crisis que comenzó a finales de 1995. Ya en 1999 y hasta 2013, la inflación fue controlada gracias a las políticas mencionadas, incluso durante y después de la crisis financiera de 2008 la inflación llegó a 6% anual, un porcentaje relativamente bajo en comparación con otros periodos de crisis. En años recientes, la inflación ha estado muy cerca del objetivo propuesto por Banxico.

2.3 MÉXICO Y LA FASE ACTUAL DEL CICLO ECONÓMICO MUNDIAL

Como ya se ha señalado en el capítulo 1, el desarrollo del mundo capitalista ha estado frecuentado por ciclos, con sus respectivas fases ascendentes y descendentes. Cabe recordar que estos ciclos tienen por origen los grandes centros capitalistas que su vez se propagan hacia la periferia por distintos canales. Es de gran importancia saber en qué parte del ciclo económico nos encontramos hoy en día, pues las economías periféricas como la mexicana deberían formar objetivos de mediano y largo plazo basados en los ciclos para fortalecer sus estructuras productivas, en parte para ser menos vulnerables a los choques externos y por otro lado, poder emprender un crecimiento alto y sostenido.

En la gráfica 1 podemos observar que a mediados de los años setenta terminaba la fase ascendente del ciclo, pero al mismo tiempo ocurría el fenómeno denominado como *revolución tecnológica*⁵¹, cuyos resultados serían en los próximos años un nuevo patrón de desarrollo que hasta los días de hoy, continua madurando. No está de más recordar que en la fase de ascenso o de instalación de la revolución tecnológica existe un punto de quiebre donde el sector financiero es el principal protagonista al provocar burbujas especulativas. Una vez que estalla la burbuja, llega un periodo de reacomodo y el ciclo sigue su camino hacia la madurez.

Hoy en día nos encontramos saliendo del punto de quiebre de la fase ascendente iniciada por la revolución tecnológica de la *informática y las telecomunicaciones* (Pérez, 2009, p. 30) que tuvo su aparición en los años de 1980, pero fue la década de 1990 que el ciclo comienza crecer y hacia finales de esos mismos años, ya existía un auge bursátil. Tras el agotamiento de la fase fordista-keynesiana, el conocimiento ha sido la principal fuerza productiva del crecimiento económico, por lo que es de crucial importancia para los países, principalmente para la periferia, poner énfasis en rubros tan importantes como la educación.

A partir de la revolución tecnológica de la informática y las telecomunicaciones, se ha venido formando un nuevo complejo tecnológico-productivo, en el cual, han surgido nuevas actividades, industriales y de servicios que a diferencia del complejo automotriz-metalmecánico-petroquímico del ciclo pasado, éstas están coordinadas con las tecnologías del circuito integrado, el software y la digitalización, que en conjunto se les podría llamar como el sector electrónico-informático (SE-I) (Ordoñez y Bouchain, 2011, p.36)

Como ya se ha mencionado, el ciclo actual tuvo su auge en la década de los noventa y el punto de quiebre llegó con el estallido de la llamada burbuja de internet iniciado con el colapso del NASDAQ en el 2000, sin embargo, en esta fase en particular se dieron circunstancias muy particulares en el que las innovaciones financieras

⁵¹ Véase capítulo uno o Pérez, 2004, p. 34.

facilitadas por la informática y las telecomunicaciones, llevaron a la creación de una segunda burbuja especulativa que estalló en 2008. (Pérez, 2009, p. 29)

La crisis financiera de 2008 fue denominada como la *crisis de las hipotecas subprime* por el hecho de que la burbuja se creó en el sector inmobiliario y fue de gran intensidad y alcance que hoy en día las economías centrales han tenido muchas dificultades en salir del periodo de reacomodo y reemprender el crecimiento. A pesar de que han existido dos puntos de quiebre en esta fase, el resultado es el mismo que en ciclos anteriores.

Como ya se ha analizado en el capítulo 1, el proceso de los fraccionamientos productivos y la relocalización de estas actividades en distintos países del mundo, ha sido posible gracias a la distinta complejidad tecnológica con la que se pueden fabricar un sinnúmero de dispositivos, además, el proceso de deslocalización de las grandes empresas transnacionales ha sido impulsado por el gran avance en las telecomunicaciones; en última instancia, la revolución tecnológica de la informática y las telecomunicaciones no solo proporcionaron nuevos productos, sino que modificaron la forma de producir a nivel mundial y en general, los objetivos son los mismos de siempre: menores costos de producción y sacar ventajas de localización.

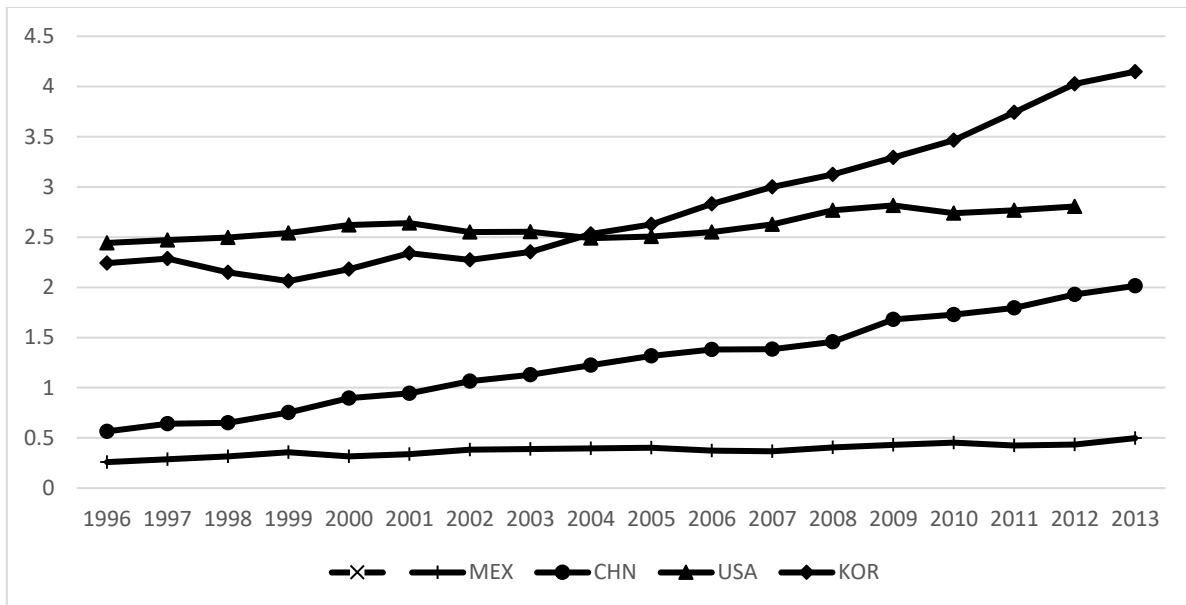
La nueva división internacional del trabajo se basa principalmente en el conocimiento, por lo que en los eslabonamientos más intensivos en trabajo intelectual (investigación y desarrollo científico, concepción y diseño de software y manufactura intensiva en alta tecnología) se han concentrado en países centrales y avanzados; por el contrario, los eslabonamientos con necesidades más bajas de trabajo calificado (aun con niveles crecientes de calificación) se han relocalizado en países en desarrollo o también denominados como emergentes (Ordoñez y Bouchain, 2011, p.36).

En el presente ciclo económico impulsado por la valorización del conocimiento, Estados Unidos encabeza la nueva división internacional del trabajo y ejerce el liderazgo en el desarrollo de microprocesadores, software e internet, así como de empresas manufactureras, por lo tanto, tiene la capacidad de organizar y coordinar las cadenas globales de producción en torno a las nuevas industrias.

Antes de seguir, recordemos que para emprender el crecimiento y el desarrollo de una economía y en general, de un país, debe de existir una estrategia adecuada al contexto mundial de la tecnología en curso y de acuerdo a la situación particular de cada país. Se deben de aprovechar las oportunidades del contexto particular en cuestión y el mejor momento para formar parte de la fase ascendente del ciclo es antes de que ocurra el fenómeno, de llegar tarde, será difícil poder penetrar con fuerza en los nuevos procesos. Un ejemplo de esto es lo que hicieron los países asiáticos en la industria de la electrónica, hoy en día ya nadie podría crecer a altas tasas a partir de esa industria. (Pérez, 2009, p. 22)

Tomando en cuenta lo anterior, cabe preguntarse si México supo aprovechar en su momento las oportunidades de crecimiento que ofrecían las nuevas industrias, o por el contrario, ha llegado tarde y su papel en la nueva división internacional del trabajo se reduce a los eslabonamientos de bajo valor agregado. Si el conocimiento es la fuerza motriz que propicia el crecimiento en los distintos países, la inversión en I+D debería de ser fundamental para el desarrollo de largo plazo. A continuación se muestra una gráfica con el nivel de inversión en la I+D como proporción de PIB para México y otros países seleccionados.

Gráfica 6. Países seleccionados: gasto en I+D, 1996-2013. (% del PIB).



Fuente: elaboración propia en base a datos de Banco Mundial (2016)

En un mundo tan competitivo basado en el conocimiento y la tecnología, parece que México se ha quedado muy atrás en cuanto a inversión en I+D con respecto por ejemplo a Brasil o Corea del Sur, siendo este último que ha puesto un gran esfuerzo en este rubro incluso superando a Estados Unidos. En general, los países asiáticos han crecido a tasas muy por encima de los países latinoamericanos, incluyendo a México, esto es resultado de políticas industriales con visión a largo plazo en cuyo contenido la I+D ha sido fundamental. China, Corea del Sur e incluso India han podido aprovechar a tiempo las ventajas que ofrecen los sectores más dinámicos en la presente fase del ciclo.

México se ha logrado insertar a la nueva división internacional del trabajo a partir de su incorporación al ciclo global del conocimiento basado en los sectores de la electrónica e informática, tal fenómeno se dio con mayor intensidad en la década de 1990. La integración de México a la globalización de conocimiento ha caracterizado, como ya se ha visto, por la apertura económica indiscriminada y a falta de un proyecto de nación encaminada a insertarse a los mercados internacionales de

productos con un alto contenido tecnológico, los resultados no fueron como en el caso de los países asiáticos.

En el caso de la industria electrónica, el desarrollo se viene dando a partir de la década de 1990, en el contexto de apertura comercial, especialmente después de la entrada en vigor del TLCAN. La industria de la electrónica se ha constituido a partir de entonces como una industria básicamente de ensamble y manufactura orientada a la exportación bajo el segmento de la “maquila”. Como resultado de una gran inversión extranjera en estas actividades, se ha conformado una industria básicamente de productos finales del complejo de computadoras (computadoras y equipo periférico), electrónica de consumo (televisores), equipo de telecomunicaciones (telefonía alámbrica e inalámbrica) y de manera secundaria, de componentes y semiconductores.

En el caso de la industria del software, la industria nacional está constituida por pequeñas y mediana empresas orientadas a la provisión de servicios y en muchos casos, el software es “a la medida” y no al desarrollo de software “empaquetado”, en el caso de estos últimos, son las grandes empresas transnacionales las que distribuyen este tipo de programas en gran parte del país y realizan las actividades de soporte técnico y asistencia a grandes empresas (Ordoñez y Bouchain, 2011, p.62-69).

En el caso de las estructuras productivas de los países periféricos, del cual, México no escapa, destacan las llamadas “zonas francas de exportación” en donde las empresas maquiladoras son la característica principal de la dinámica expansiva de la economía mundial. En ocasiones, la típica industria de exportación (maquila “moderna” en México) mantiene una plantilla laboral inestable y rotativa, así como bajísimos salarios y sin prestaciones laborales. En términos conceptuales, Sotelo citando al Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) menciona que la maquila es:

“el proceso industrial o de servicio destinado a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera, temporalmente importadas para su posterior exportación” (Sotelo, 2004, p. 142).

Si bien, el gran crecimiento de las empresas de maquila en México se intensificó en la década de 1990, el asentamiento de estas empresas tiene su origen desde los años de 1980 y hoy en día, las zonas francas de exportación han sido la principal manera en la que México se ha incorporado a las cadenas globales de valor. El principal problema de las empresas maquiladoras los efectos de “encadenamiento hacia atrás” son prácticamente marginales, ya que los insumos nacionales representan solo una pequeña fracción del valor agregado total y por lo tanto, esta actividad se convierte altamente dependiente de las importaciones y del capital internacional. (Sotelo, 2004, p. 150)

2.4 HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL DE LA ECONOMÍA MEXICANA

Para verificar si existe heterogeneidad productiva, se puede analizar en primera instancia a nivel sectorial, por tal motivo, en la siguiente tabla se muestra la evolución del PIB per cápita para los tres grandes sectores económicos.

**Tabla 34. México: PIB per cápita por sectores económicos, 2008-2013.
(Miles de pesos a precios de 2008)**

	Primario	Secundario	Terciario
2008	64.0	386.3	263.7
2009	61.7	376.8	246.1
2010	60.6	387.0	256.9
2011	59.2	393.8	261.8
2012	61.1	396.4	263.4
2013	61.2	385.7	268.0
Cambio	-4.4	-0.2	1.6

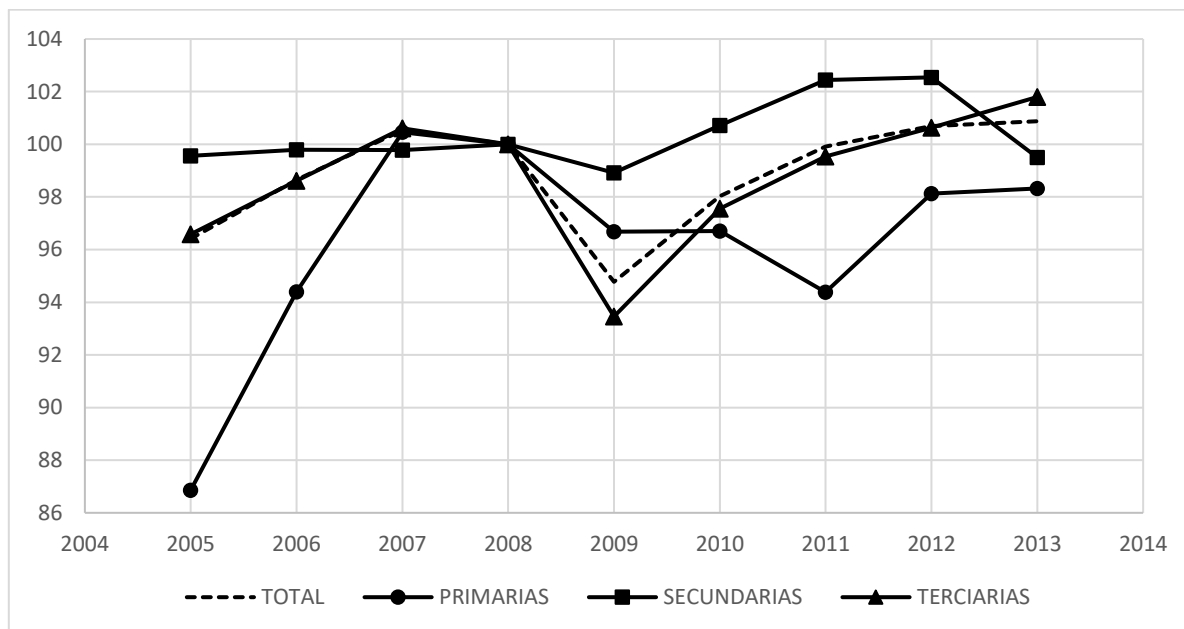
Fuente: elaboración propia en base a datos de INEGI (2016)

Si bien, el periodo de estudio es un periodo de recuperación económica, en general es posible apreciar la diferencia productiva entre los sectores. Existe una gran diferencia entre la producción por persona del sector primario con respecto al secundario y terciario, en particular, durante el periodo en cuestión esta cantidad en el sector secundario fue aproximadamente seis veces la primaria (siendo que el sector secundario es el que más produce por persona ocupada); Entre los sectores secundario y terciario no existe una diferencia tan grande, sin embargo, es posible percatarse a simple vista que el sector secundario produce más por persona que el sector terciario.

Estos resultados indican que en el sector secundario se utiliza la mano de obra de manera intensiva a diferencia del terciario, donde se caracteriza por desarrollar sus actividades de manera extensiva en cuanto al uso de la fuerza de trabajo.

También podemos observar que durante el periodo de estudio tanto del producto por persona del sector secundario y terciario sufrieron un descenso en 4.4% y 0.2% respectivamente; por el contrario, a pesar de que el PIB per cápita del sector terciario disminuyó en 2009 (probablemente a causa de la crisis de 2008), esta cantidad aumentó a lo largo de dicho periodo en 1.6%. Para comprobar el comportamiento de la productividad entre sectores, a continuación se muestra una gráfica donde precisamente observamos el comportamiento del índice global de productividad laboral publicado por el INEGI.

Grafica 7. México: Índice global de productividad laboral por sectores^a. 2008-2013. (2008=100)



a/ con base en las horas trabajadas

Fuente: elaboración propia en base a datos de INEGI (2016)

El índice global de productividad es elaborado por el INEGI y comienza a reportarlo con datos que parten de 2005 que para nuestro periodo de estudio es suficiente. La productividad hace referencia a la eficiencia con la que los factores de producción (en este caso el factor trabajo) se transforman en productos. También puede definirse como “la cantidad de bienes y servicios que se puede producir en un tiempo determinado de trabajo” (Almonte y Vega, 2013, p. 12).

Podemos observar que la productividad del sector primario ha sido muy volátil desde 2005, en parte explicado por los ciclos agrícolas, sin embargo su productividad ha estado siempre por debajo del sector secundario, terciario y total a excepción del año 2009 donde fue superior al total y al terciario.

Si dejamos de lado el desempeño en 2009 (año inmediato al estallido de la crisis financiera mundial), comprobamos que al igual que en el desempeño del PIB per cápita, tanto la productividad del sector secundario como del terciario han “crecido”⁵² por encima del primario, además, podemos apreciar que la productividad total de la economía mexicana está muy ligada a la productividad del sector terciario.

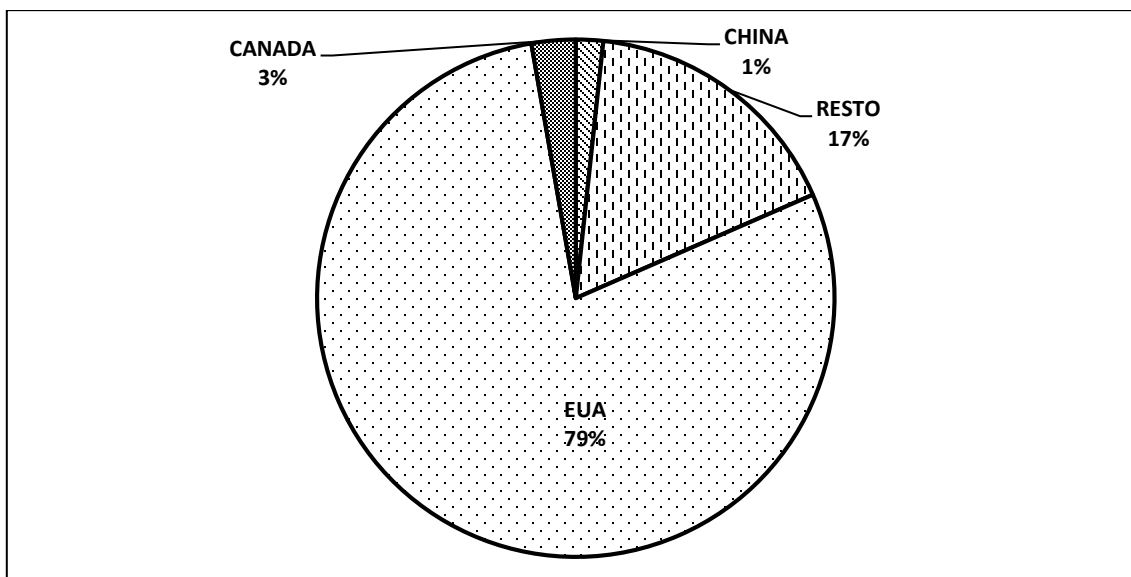
⁵² En casi dos décadas (1991-2009) la productividad total de la economía mexicana ha crecido marginalmente: 2.1%. Comparado con otros países (Corea del Sur, 82.8%; Irlanda, 64.2%; E.U. 34.9%; España, 22.6%) el crecimiento de la productividad en México ha sido mediocre. (CIDAC, 2011)

2.5 CENTRO CÍCLICO DE LA ECONOMÍA MEXICANA

Tal y como se ha mencionado en el capítulo anterior, el sistema centro-periferia ha existido desde el inicio del modo de producción capitalista en el siglo XVIII, a partir de entonces, en los grandes centros industriales se han gestado movimientos cíclicos que son transferidos por distintos medios a los países periféricos. Parte del siglo XVIII y durante el XIX, la economía de Gran Bretaña se caracterizó por ser el principal centro cíclico a nivel mundial, incluyendo como su periferia a muchos países latinoamericanos. A comienzos del siglo XX los Estados Unidos comenzaban a consolidarse como la mayor economía a nivel global y junto con ello, se llevaba a cabo la transición del principal centro cíclico.

Hoy en día, a nivel mundial la economía de los Estados Unidos sigue siendo un centro cíclico de importancia fundamental y como veremos más adelante, dicha economía juega el papel principal en cuestión de flujos de capitales a escala global. Algunos países de la región latinoamericana como Chile, tienen una relación más estrecha con la economía china, que en su caso, sería su principal centro cíclico. Tanto Estados Unidos como China, las dos principales economías a nivel global representan centros cíclicos, pero en el caso de México, la primera ejerce una influencia indiscutible. A continuación se presenta una gráfica donde se muestra la influencia de Estados Unidos en las exportaciones mexicanas.

Gráfica 8. México: principal destino de las exportaciones, 2013. (% del total)

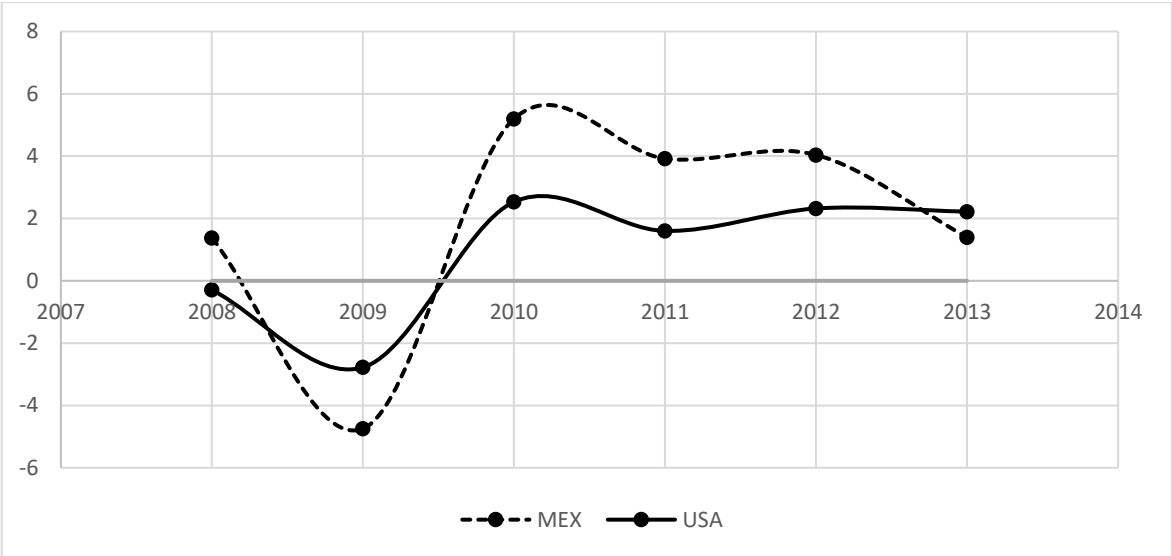


Fuente: elaboración propia con base en INEGI (2016)

Como podemos observar, casi el ochenta por ciento del total de las exportaciones mexicanas tiene como destino Estado Unidos, por lo que el desempeño de este último es determinante en el crecimiento tanto de las exportaciones como del

producto de la economía mexicana. La economía china tiene influencia marginal en el comercio con México, incluso Canadá supera este porcentaje (1% y 3% respectivamente). Como se muestra en la siguiente gráfica, el crecimiento del PIB de México está sujeto a esta misma variable pero de su principal socio comercial.

Gráfica 9. México y Estados Unidos: variación anual del PIB. 2008-2013.

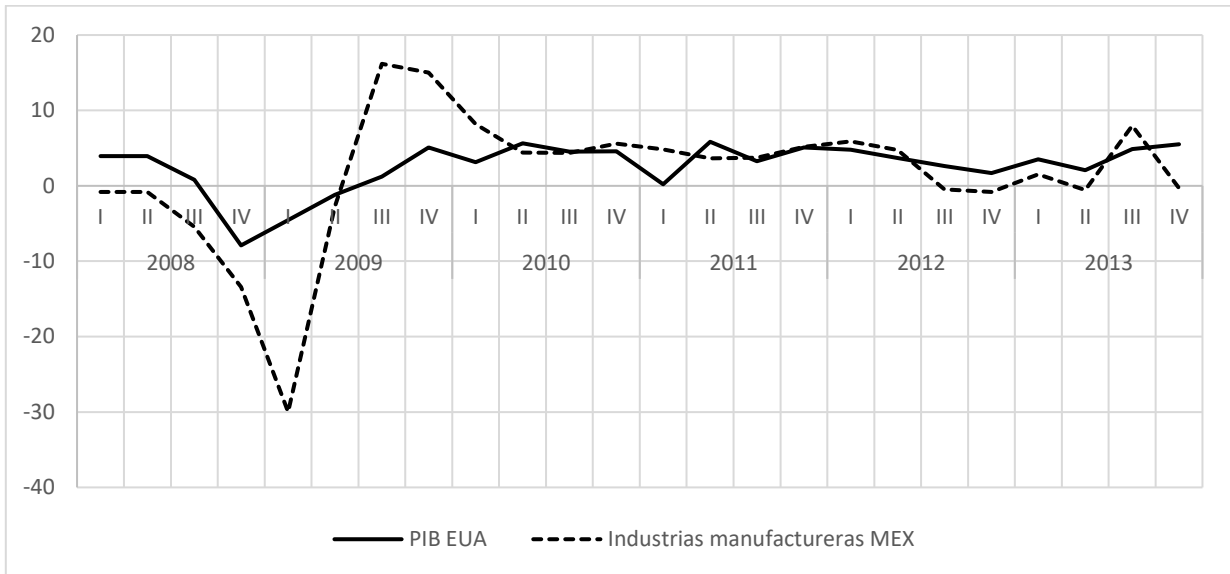


Fuente: elaboración propia con base en Banco Mundial (2016)

La crisis financiera comienza en 2008 pero es en 2009 cuando el impacto se resiente más ya que las tasas de crecimiento tanto de Estados Unidos como de México presentan variaciones negativas en este último año. Es evidente que en este periodo, por lo menos hasta 2012, los movimientos cíclicos de la economía mexicana están sujetos a los de su principal socio comercial, pero como característica muy peculiar, se ha encontrado que, si bien, la variación del PIB de la economía mexicana siguen la misma dirección que la de Estados Unidos, la primera tiene movimientos más que proporcional que la segunda.

Tal y como se muestra en la siguiente gráfica, la producción de la industria manufacturera de México también tiene un comportamiento semejante al del PIB, pues en la mayoría de los trimestres mantiene la misma tendencia que la variación del producto de Estados Unidos.

**Grafica 10. PIB de EU vs industria manufacturera de México. 2008-2013.
(variación trimestral)**

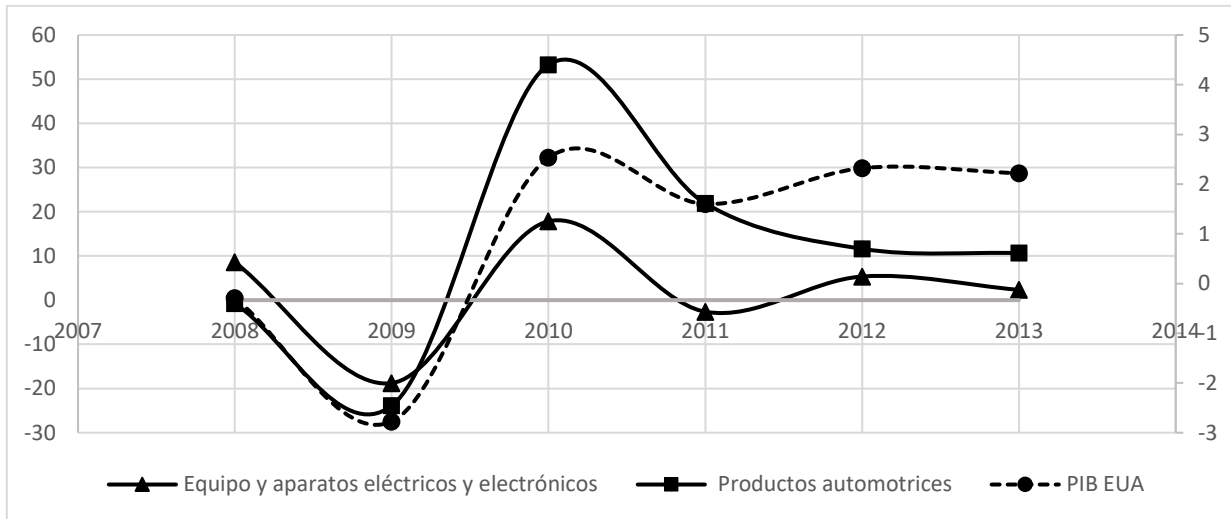


Fuente: elaboración propia con base en datos de Bureau Economic Analysis (2016) e INEGI (2016)

La industria manufacturera también presenta movimientos en la misma dirección y más que proporcional a los observados en el PIB de Estados Unidos, esto es más evidente en los sub periodos de 2008-2010 y 2012-2013.

Como ya se ha señalado, prácticamente el ochenta por ciento de las exportaciones mexicanas tienen como destino Estados Unidos, por lo que es pertinente comparar las variaciones de las principales exportaciones mexicanas con el desempeño económico del principal socio, a continuación se muestra en una gráfica tal comparación.

Grafica 11. PIB de EU y principales exportaciones de México, 2008-2013.
(Variación anual, eje derecho PIB, eje izquierdo exportaciones)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Banco Mundial (2016) e INEGI (2016)

Según INEGI (2016), las exportaciones más importantes y que aportan más en términos monetarios a la economía mexicana son los productos automotrices y el rubro de equipo y aparatos eléctricos y electrónicos. Tomando en cuenta que la variación de las exportaciones se mide con el eje izquierdo y la variación del PIB de Estados Unidos se mide con el eje derecho, es posible afirmar que de 2008 a 2011 la variación de las principales exportaciones mexicanas también siguió la misma tendencia y que al igual que el PIB de México y la industria manufacturera, las observaciones fueron más que proporcional.

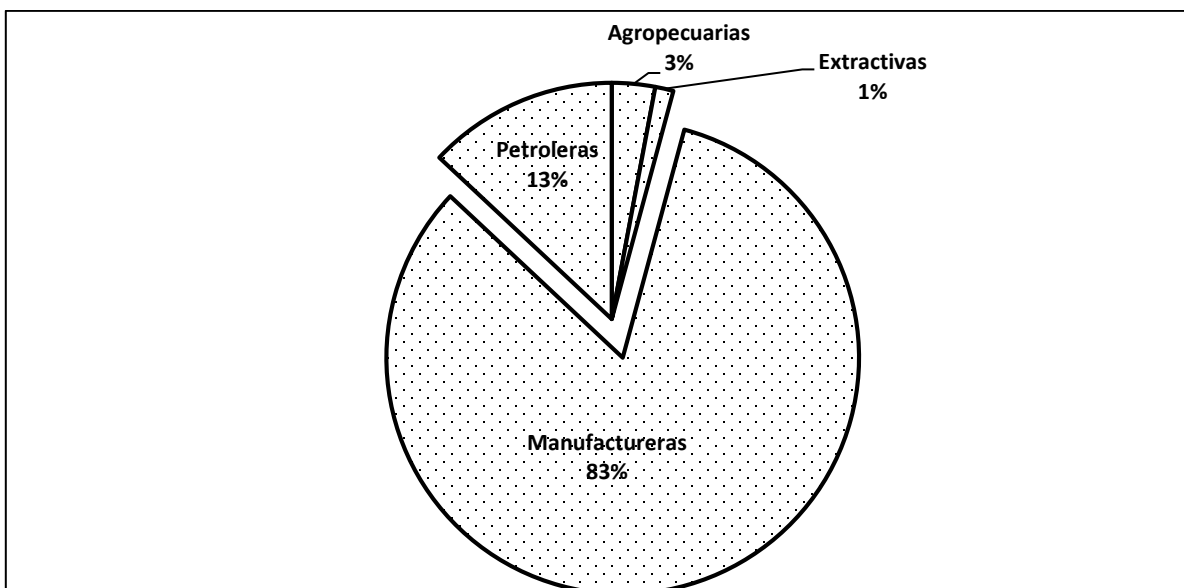
Sin embargo, de 2011 a 2013 los productos automotrices siguieron una tendencia opuesta, lo que podría indicar que en tiempos de relativa estabilidad en Estados Unidos, la industria automotriz de México no está muy ligada al comportamiento del producto del principal socio. Caso contrario ocurre las exportaciones de equipo y aparatos eléctricos y electrónicos, que a lo largo de todo el periodo de estudio siguen la misma tendencia del PIB de Estados Unidos.

2.6 TERMINOS DE INTERCAMBIO DE MEXICO

Si bien, en el capítulo uno se mencionó que el principal factor de vulnerabilidad externa de los países latinoamericanos durante parte del siglo XIX y XX eran los términos de intercambio y su constante deterioro en el largo plazo, hoy en día ya no es el caso de la economía mexicana. Después del largo periodo en el cual se implementó el modelo de ISI, los países de la región latinoamericana quedaron con distintos grados de industrialización y sus exportaciones, principalmente de los países grandes, dieron un viraje hacia las manufacturas.

El caso de México es uno de los más evidentes de acuerdo a lo mencionado, pues como podemos observar en la siguiente gráfica, la composición de las exportaciones es distinta a lo que mencionaban algunos economistas latinoamericanos en el siglo XX.

Grafica 12. México: composición de las exportaciones mexicanas por grandes grupos de actividad económica, 2013.



Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI (2016)

Poco más del ochenta por ciento de las exportaciones mexicanas ya están clasificadas como manufacturas, mientras que tan solo el tres por ciento corresponde a las agropecuarias. El deterioro de los términos de intercambio que denunciaban Raul Prebisch y Hans Singer hacia mediados del siglo XX “se ha superado” en el sentido de que la economía mexicana ya no tiene como motor principal de crecimiento la exportación de bienes primarios y en su lugar, el ochenta y tres por ciento del total de dichas exportaciones son manufacturas.

Si bien, México se caracterizó durante el siglo pasado como uno de los principales países exportadores de petróleo en América Latina, esta dependencia ha ido disminuyendo y para 2013 ya representaba tan solo el trece por ciento del total de las exportaciones. Como veremos más adelante, los precios del petróleo se han mantenido relativamente estables durante el periodo de estudio, en este sentido, las exportaciones petroleras no han contribuido de manera significativa a un deterioro de los términos de intercambio de la economía mexicana en general.

CAPITULO 3.

VULNERABILIDAD EXTERNA Y LIMITES AL MODELO MEXICANO

3.1 FLUJOS FINANCIEROS INTERNACIONALES: EL VERDADERO PROBLEMA

Ya se ha comentado en el capítulo anterior sobre la reforma financiera que se llevó a cabo en México a finales de la década de 1980 y durante la de 1990, siendo la apertura de la cuenta de capital un acontecimiento de mayor relevancia para entender uno de los mayores riesgos al que hoy en día se encuentra expuesta la economía mexicana. Cabe señalar que el aumento de los flujos financieros a escala internacional es un fenómeno que se intensificó en el último cuarto del siglo pasado.

Es evidente que el comercio internacional sigue teniendo un impacto significativo en la balanza de pagos, es decir, en la vulnerabilidad con respecto a los choques externos, particularmente de las economías en desarrollo y por supuesto, de las economías latinoamericanas. Este tipo de vulnerabilidad es mucho más obvio en aquellos países que sus exportaciones siguen sujetas a los precios internacionales de bienes básicos, sin embargo, desde los decenios de 1970 y 1980 y debido a la liberalización financiera internacional, la cuenta de capitales de las economías en desarrollo ha tomado el papel central y determinante de las fluctuaciones económicas, en especial de aquellas que tienen mayor acceso a los mercados privados de financiamiento internacional (Ocampo, 2011, p. 13).

El actual y caótico sistema financiero internacional está basado en el dinero fiduciario, esto a partir de que en 1971 se rompió el sistema de Bretton Woods. En este año Estados Unidos anuncia que no pagará más en oro los dólares que circulan por todo el mundo y por lo tanto, estos dólares que son deuda de dicho país se quedaron sin respaldo pero a pesar de ello fueron y siguen siendo tomados como medios de pagos entre países y empresas. Por lo tanto, el gran déficit fiscal de Estados Unidos y el endeudamiento estatal de las mayores economías del mundo han sido las principales fuentes de liquidez internacional, que a través de la banca transnacional se multiplica mediante la expansión crediticia. (Correa, 2000, p. 257).

El crecimiento exponencial tanto de activos como de pasivos denominados en dólares se inicia con el fin del sistema de Bretton Woods, pero solo fue el punto de partida para la formación del actual sistema financiero internacional, es en la década de 1980 que la llamada *globalización financiera* comienza a desarrollarse a partir ciertos factores, en palabras de Anguiano:

- La acumulación de grandes masas de ahorro de los países exportadores de petróleo y su reciclaje en activos financieros marcados principalmente en dólares estadounidenses, pero en mercados europeos (eurodólares o petrodólares);
- El crecimiento de los fondos de pensiones de las economías avanzadas o ricas;
- La consolidación de grandes corporaciones privadas, industriales y de servicios, cuyas cajas de tesorías engordaron en forma espectacular;
- La desregulación de los principales mercados financieros del mundo, lo que permitió a los llamados inversionistas institucionales (sociedades mutualistas, bancos de inversión y bancos comerciales, corporaciones privadas, compañías de seguros) operar fuera de los segmentos en los que anteriormente se dividían los mercados, en función de la especialización de actividades;
- La liberalización de los movimientos de capital en la mayoría en los países del mundo, en particular en los llamados mercados emergentes;
- Y la revolución tecnológica en materia de telecomunicaciones, sistemas de cómputo y, en general, las llamadas “tecnologías de la información”. (Anguiano, 2012, p.113-114).

Los argumentos a favor de la libre movilidad de capital están basados en sólidos fundamentos teóricos y entre los principales se encuentran la canalización de ahorro externo hacia los países con insuficiencia de capital, una asignación eficiente de los recursos mundiales, lograr una operación competitiva entre intermediarios, reducir los costos de intermediación financiera, permitir a las personas mitigar el riesgo mediante una mayor diversidad de sus activos, entre otras. Por otro lado, a la represión financiera se le atribuye la inhibición del ahorro, la obstaculización para la asignación eficiente de los recursos así como como la operación ineficiente de los intermediarios financieros (Ffrench-Davis, 2005, p. 109; Correa, 2000, p. 262).

Sin embargo, a pesar de que dichas ideas están basadas en planteamientos teóricos, el mundo real es sub óptimo y puede condicionar muchos de estos supuestos. Para que los flujos de capital tengan un efecto positivo en el crecimiento y desarrollo de las economías receptoras, estos no deberían desviarse hacia el consumo, el ahorro externo debería ser tan solo un complemento al ahorro interno; la inversión debería canalizarse a la creación de bienes transables para crear un superávit comercial y hacerse de divisas; también sería conveniente que los acreedores estuvieran dispuestos a proporcionar financiamientos estables y de largo plazo.

En la práctica, algunos de estos supuestos no se cumplen ya que en muchos países el ahorro interno ha sido sustituido por el externo; las inversiones reales (cuando las hay) no siempre son eficientes con respecto a la creación de bienes comerciables

internacionalmente; además, las inversiones de cartera que son de corto plazo, por definición no llegan a la esfera productiva y en consecuencia pueden llegar a convertirse más que en un apoyo para el sector productivo, en su competencia. (Leal, 2012, p. 26; Ffrench-Davis, 2005, p. 110).

Más que beneficiarse con los flujos de capitales, la mayoría de los países, pero especialmente las denominadas economías en desarrollo, han desarrollado una gran vulnerabilidad ante los flujos financieros internacionales de corto plazo. Sin dejar de lado a los términos de intercambio, este fenómeno ha sido estudiado en los últimos años por algunos investigadores de la CEPAL y le han dado el nombre de *dominancia de la balanza de pagos*; dicho concepto es definido por Titelman y Pérez como:

“Un sistema macroeconómico en que la dinámica macroeconómica de corto plazo está determinada esencialmente por choques externos financieros y de términos de intercambio positivos o negativos” (Titelman y Pérez, 2015, p. 162).

En los países en desarrollo (o países de la periferia), los sectores financieros tienen la tendencia a experimentar ciclos de auge y colapsos, cuyas principales características son una alta volatilidad y contagio. Durante el ciclo los agentes financieros alternan entre un gran apetito y una elevada aversión al riesgo, “respaldadas” por percepciones y expectativas, por lo que en un primer momento existe un contagio de optimismo y luego de pesimismo. Estas tendencias son acentuadas por asimetrías de la información en los mercados financieros así como por los modelos de evaluación de riesgo. (Ocampo, 2011, p. 13)

En este sentido, el mercado accionario es altamente vulnerable y de respuesta casi inmediata suponiendo un alto riesgo para los países receptores de capitales en dicho mercado. Por distintas razones (algunas ya mencionadas) los agentes financieros pueden dejar de invertir en acciones de un determinado mercado y aún más, pueden tratar de venderlas rápidamente si las perspectivas del país en cuestión empeoran.

Dicho movimiento tendrá un efecto negativo de la economía en cuestión: presiones sobre el tipo de cambio; caídas de los precios en la bolsa de valores local; crisis en el sistema financiero nacional especialmente si los bancos y las operaciones de valores están estrechamente integrados; y en última instancia, un efecto de contracción en la demanda agregada a través del efecto riqueza. (Ffrench-Davis, 2005, p. 124).

Como se ha mencionado, la dominancia de la balanza de pagos a estado asociada principalmente con la cuenta de capital y los ciclos del sector financiero. En la región latinoamericana han existido algunos casos de estos tipos de choques: la crisis de la deuda latinoamericana (1981-1984), la crisis mexicana (1995), la crisis asiática (1997), la crisis argentina (2001-2002), la crisis financiera mundial (2009), entre otros. (Titelman y Pérez, 2015, p. 162).

En resumen, la integración de los mercados financieros ha traído más que un beneficio una serie de consecuencias que hacen vulnerables a las distintas economías, en especial a las que están en desarrollo o emergentes:

- 1) Tendencia a la presencia de crisis financieras y/o bancarias tanto en los países desarrollados como en desarrollo;
- 2) Las crisis financieras han venido cobrando mayores proporciones y tienden a convertirse en crisis sistémicas, lo que se describe como “efecto contagio”;
- 3) Crecientes dificultades para enfrentar los requerimientos de liquidez frente a las crisis financieras;
- 4) Paulatino deterioro frente de la capacidad financiera de los Estados nacionales debido a la elevación de los costos financieros sobre sus ingresos fiscales. (Correa, 2000, p. 263)

3.2 MEXICO Y LOS FLUJOS FINANCIEROS INTERNACIONALES

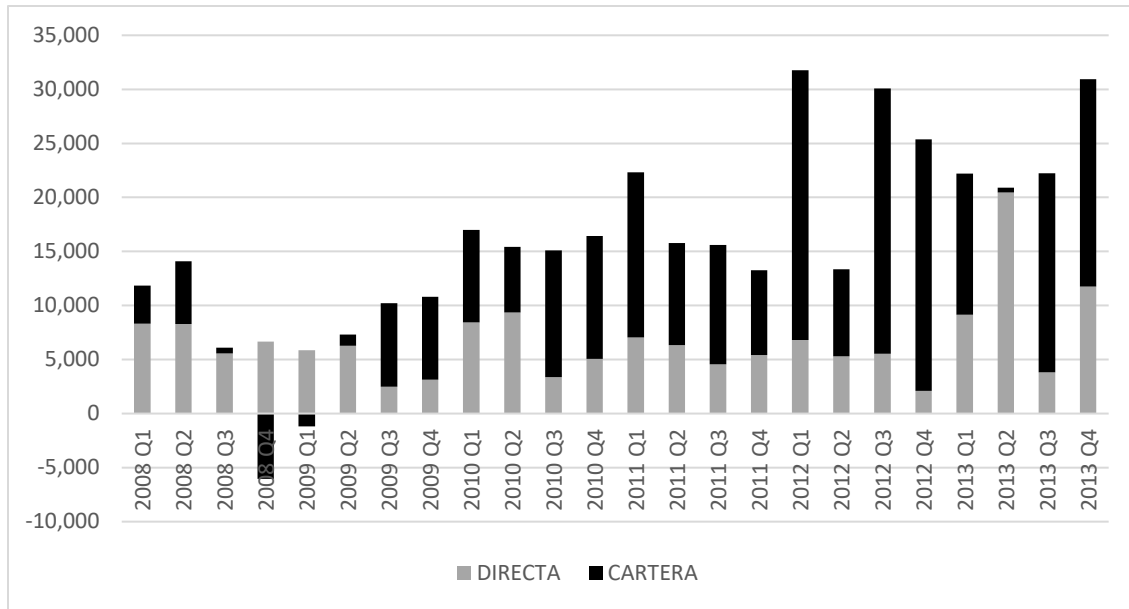
Como bien se ha mencionado en el apartado anterior, en un contexto de libre movilidad de capitales, los flujos financieros deberían de ser invertidos eficientemente para la generación de bienes comerciables internacionalmente y poder hacer frente a la demanda de moneda extranjera, de esta forma se buscaría mitigar parcialmente la vulnerabilidad ante choques externos financieros, es decir, ante la fuga de capitales.

En las economías en desarrollo como la mexicana se requieren de financiamiento externo para lograr cubrir sus necesidades de inversión y poder desarrollarse, en palabras de Anguiano:

“Los países en desarrollo tienen déficit externos no porque sean por naturaleza derrochadores, sino porque requieren de recursos externos para cubrir la brecha entre inversión para su crecimiento” (Anguiano, 2012, p. 88)

Es verdad que México es uno de los principales receptores latinoamericanos de inversión extranjera, sin embargo, la inversión de cartera que tiene como objetivo comprar bonos y acciones en el mercado bursátil (y dejan de lado a la economía real) ha predominado sobre la inversión directa. Este comportamiento puede apreciarse en la siguiente gráfica.

Gráfica 13. México: inversión extranjera, 2008-2013. (Millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Banxico (2016)

No obstante, en México el financiamiento externo no han cumplido la premisa de complementar el ahorro interno e impulsar la inversión para producir bienes que generen divisas y poder reducir la vulnerabilidad externa. Prueba de ello y como veremos más adelante, es que la economía mexicana ha sido históricamente deficitaria en su cuenta corriente, es decir, que dichos recursos no han sido invertidos eficientemente y por tanto, no existen exportaciones manufactureras que no generen déficit en cuenta corriente.

Por otro lado, en el contexto de libre movilidad de capitales y la alta vulnerabilidad que esto genera, los Estados nacionales han quedado incapacitados para manejar sus economías correspondientes, los inversionistas “castigan” a países con malas políticas y “preman” a aquellas que toman medidas que los favorezcan.(Chapoy, 2000, p. 212). En este sentido, los países se ven obligados a trabajar con baja inflación y estabilidad de tipo de cambio para mandar “señales” a los inversionistas de que existe estabilidad macroeconómica a fin de salvaguardar la valorización del capital financiero internacional.

En México, al no existir condiciones endógenas de crecimiento para conseguir la estabilidad cambiaria (solidas fuentes de divisas) ni baja inflación, se ha buscado la estabilidad macroeconómica a través de las reformas estructurales. De esta manera la economía mexicana mediante las políticas monetaria y fiscal restrictivas ha logrado ser atractiva a los flujos financieros internacionales de los cuales se ha vuelto dependiente para poder financiar el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos (Huerta, 2004, p. 1).

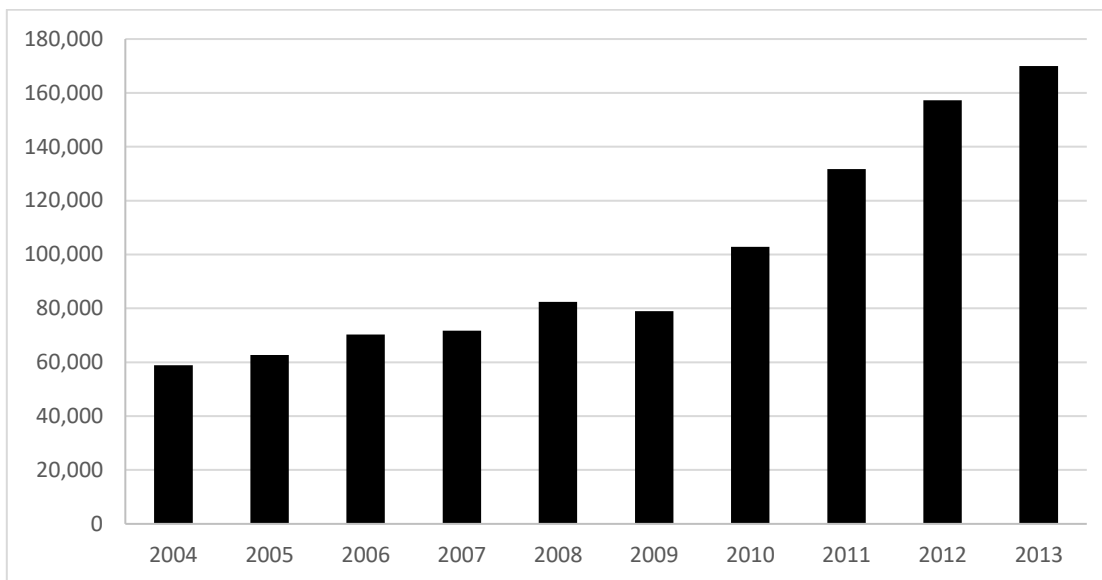
Ante dicho panorama, podemos decir que a partir de las reformas estructurales de primera y segunda generación, los gobiernos mexicanos han buscado atraer corrientes de capitales para que, por un lado, se logre mantener la estabilidad macroeconómica y poder asegurar la valorización del capital financiero internacional y evitar que la economía sea “castigada” con la fuga de capitales, esto mediante el mantenimiento tanto del tipo de cambio como de los objetivos de inflación; por otro lado, los flujos financieros han servido para poder sostener el déficit en cuenta corriente así como para hacer frente al servicio de la deuda externa.

Sumado a la estabilidad macroeconómica, en los últimos años la acumulación de reservas internacionales ha sido una constante en muchas economías en desarrollo, tal es el caso de la economía mexicana. Tal comportamiento se ha intensificado, especialmente después de la gran crisis financiera de 2008 ya que creció el diferencial entre tasas de interés entre países desarrollados y en desarrollo. Actualmente la acumulación de reservas internacionales busca dar una mejor percepción de riesgo-país y en última instancia, evitar crisis financieras; estos dos objetivos son resumidos de mejor manera por Rodríguez y Ruiz de la siguiente manera:

- 1) *motivo liquidez*: respaldar a la moneda nacional y garantizar el pago de las obligaciones extranjeras, lo cual ayuda a mejorar la percepción del riesgo-país y contribuye a mejorar las condiciones bajo las cuales el país accede a los mercados internacionales;
- 2) *motivo precautorio*: proteger al país en cuestión de potenciales ataques especulativos contra la moneda o la deuda, así como choques externos sobre la cuenta corriente o la cuenta de capital, lo cual ayuda a mejorar la credibilidad y por ende la efectividad de la política monetaria. (Rodríguez y Ruiz, 2012 p. 57-58)

Para efectos ilustrativos sobre la tendencia mencionada, en la siguiente gráfica se muestra el comportamiento de las reservas internacionales de la economía mexicana.

Grafica 14. México: Reservas internacionales, 2004-2013. (Millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Banxico (2016).

Como podemos observar, las reservas internacionales de la economía mexicana tuvieron un crecimiento exponencial en los años siguientes a la gran crisis financiera mundial que dio inicio en 2008, ya que de 2009 al 2013 el crecimiento fue de 115%, es decir, en tan solo 4 años las reservas más que se duplicaron.

3.3 EL DEFICIT ESTRUCTURAL DE LA ECONOMIA MEXICANA

Ya se ha comentado sobre los estragos que puede llegar a ocasionar la abrupta salida de capitales en un país; también se ha señalado el comportamiento y el principal destino que estos flujos han tenido en el caso mexicano. En este último punto se ha señalado que uno de los principales destinos de tales flujos es financiar el déficit en cuenta corriente, por tal motivo, es de suma importancia hacer un análisis sobre el origen de dicho desequilibrio y hacer un balance sobre la sustentabilidad de esta situación.

3.3.1 CUENTA CORRIENTE Y DEUDA EXTERNA

No está de más recordar que una economía abierta al exterior genera déficit cuando gasta más de los ingresos que recibe (divisas) y genera superávit cuando sucede exactamente lo contrario. En este sentido, existe una igualdad a nivel mundial que siempre se cumple: la suma de todos los superávits y los déficits siempre es cero. También es preciso señalar la conexión que existe entre los desbalances

comerciales y los flujos financieros: los países que tienen déficit en cuenta corriente deben pedir prestado a los países que tienen superávit.

Para los agentes económicos que tienen la opción de escoger en qué país invertir, es de suma importancia conocer y vigilar la balanza de pagos de la economía destino, ya que de comenzar a generar déficits considerables y de manera repetitiva, existe la posibilidad de que el país en cuestión comience a acumular mucha deuda, lo que le provocaría conseguir financiamiento a tasas más altas y un reducción en su calificación. De acuerdo con lo expresado, gobiernos y agentes económicos de los países superavitarios, de aceptar seguir financiando a un país deficitario en dichas condiciones y no diversificar su cartera, correrían el riesgo de no pago. Para los países deficitarios, los problemas llegan cuando los inversionistas comienzan a sospechar que los primeros no podrán hacer frente a sus obligaciones. (Fanelli, 2010, p. 128-129)

Según lo dicho, existen dos bloques de países, los superavitarios y los deficitarios, en el primer grupo podemos encontrar en primer lugar a China, seguido de Japón, Alemania, suiza, entre otros. El otro grupo de países, los deficitarios, está encabezado por Estados Unidos y por mencionar a otros, se encuentran España, Reino Unido, Italia y muchos latinoamericanos, entre ellos México. (FMI, 2016).

La siguiente tabla muestra el resultado de la cuenta corriente de México y para efectos de comparación, también se muestran los de las principales economías de América Latina.

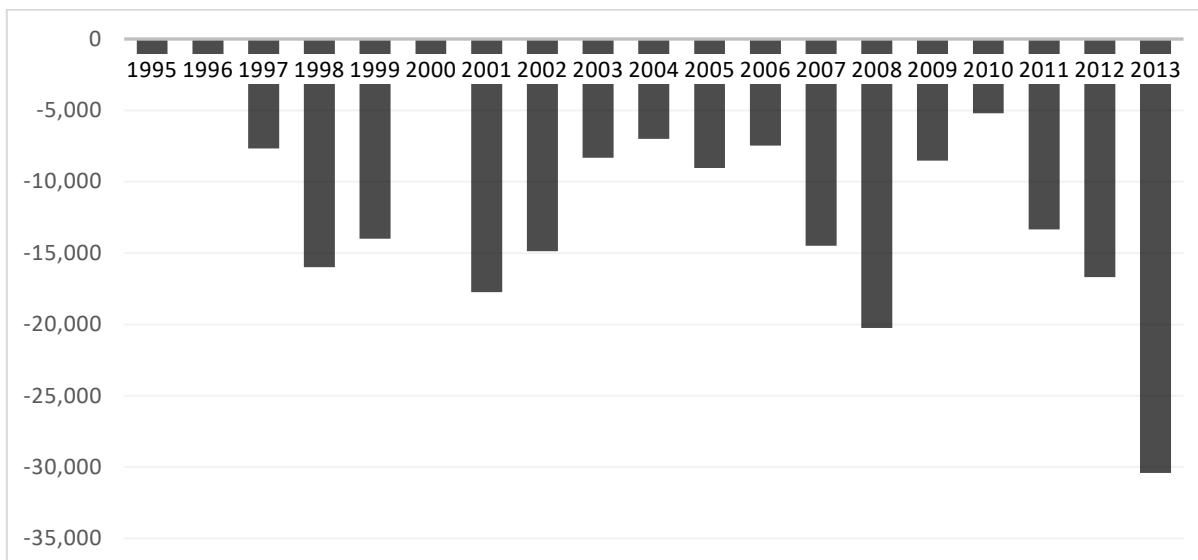
Tabla 35. América Latina: saldo en cuenta corriente como porcentaje del PIB, 2008-2013

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
México	-1.8	-0.9	-0.5	-1.1	-1.3	-2.4
Argentina	1.6	2.2	-0.3	-0.7	-0.2	-0.7
Brasil	-1.7	-1.5	-3.4	-2.9	-3.0	-3.0
América Latina	-1.0	-0.7	-1.9	-1.8	-2.1	-2.5

Fuente: elaboración propia con base en datos de CEPAL (2016)

Se puede observar que estos países así como América Latina en conjunto mantienen un déficit en cuenta corriente que no sobrepasa de -3.4, siendo que este último dato lo registró Brasil, la economía latinoamericana más grande y fue en el año 2010. De las tres economías más grandes de la región, la brasileña presenta los déficits más grandes y en contraste, la argentina los más pequeños, inclusive en 2008 y 2009 presentó superávits. La economía mexicana se encuentra en un término medio, siendo que el déficit más grande fue en 2013 con -2.4, sin embargo, el déficit estructural se ha venido agudizando tal y como lo refleja la siguiente gráfica.

Grafica 15. México: Déficit en cuenta corriente, 1995-2013. (Millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Banxico (2016)

Tanto el conjunto de América Latina como la economía mexicana, durante el periodo de estudio presentan una tendencia a incrementar el déficit en cuenta corriente, empero, el déficit mexicano es moderado comparado por ejemplo, con países centroamericanos como Panamá o El Salvador, con -11 y -6.5 respectivamente en 2013 (CEPAL,2016). Debido a la estrecha relación entre la cuenta corriente y la deuda externa, en la siguiente tabla se muestra la evolución de esta última variable.

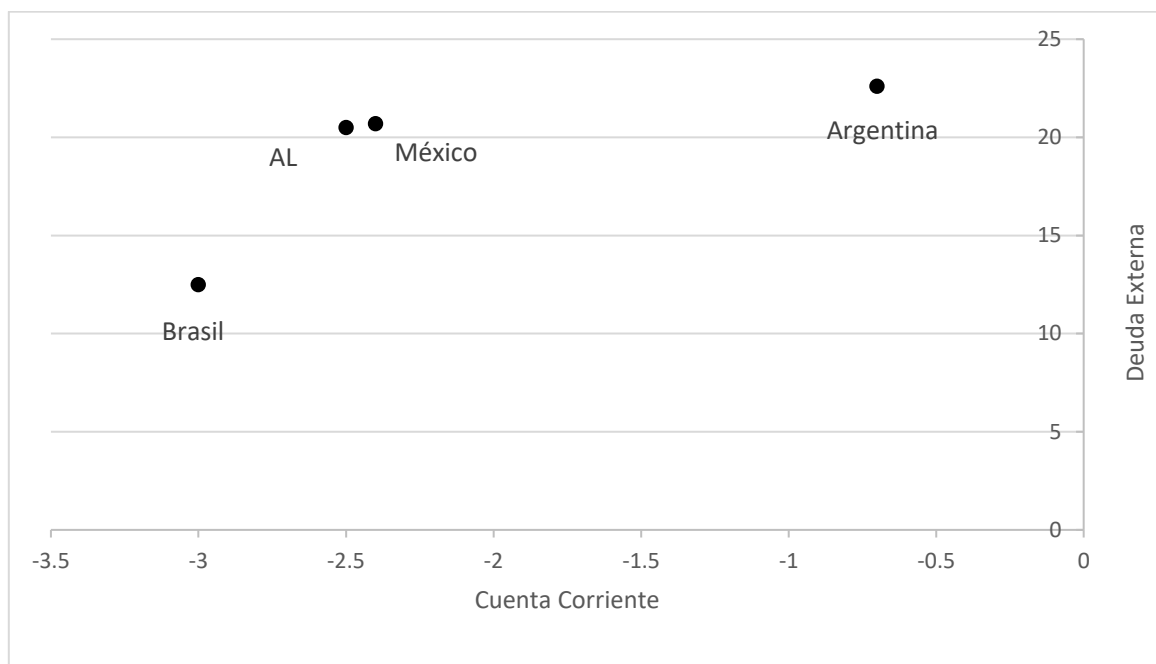
Tabla 36. América Latina: deuda externa como porcentaje del PIB, 2008-2013

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
México	11.8	18.6	18.8	17.9	19.3	20.7
Argentina	30.5	30.7	28.1	25.5	23.1	22.6
Brasil	11.7	11.9	11.6	11.4	12.7	12.5
América Latina	17.1	19.7	19.4	18.6	19.9	20.5

Fuente: elaboración propia con base en datos de CEPAL (2016)

Siguiendo con el análisis de los mismos países, se ha encontrado que el monto de la deuda externa con respecto al PIB tiene un comportamiento opuesto al del monto de la cuenta corriente con respecto al PIB, es decir, a finales del periodo Brasil presenta la relación deuda externa/PIB más pequeña con 12.5% mientras que en el otro extremo se encuentra Argentina con una relación de 22.6%. Al igual que la relación cuenta corriente/PIB, la relación deuda externa/PIB de México se encuentra en un término medio con respecto a los otros dos países, esta última relación fue de 20.7% en 2013. La siguiente gráfica muestra de manera clara la relación cuenta corriente-deuda externa.

**Gráfica 16: América Latina: relación Cuenta corriente-Deuda externa, 2013.
(% del PIB)**



Fuente: elaboración propia con base en las tablas 35 y 36.

Según la gráfica anterior, pareciera que existe una relación lineal positiva durante el periodo de estudio entre las proporciones del déficit en cuenta corriente y la deuda externa con respecto al PIB, ya que a mayor deuda externa menor es la proporción del déficit en cuenta corriente y viceversa. En este sentido, de los tres países, en 2013 Brasil tiene la relación deuda externa/PIB más pequeña, sin embargo, también posee la relación déficit/PIB más grande. En Argentina sucede exactamente lo contrario, tiene el menor déficit en cuenta corriente pero también posee una mayor deuda. La economía mexicana se encuentra en un término medio y muy cerca a la posición de América Latina en conjunto, en este aspecto, significaría que posee una posición de relativo equilibrio.

3.3.2. ORIGEN DEL SUPERAVIT ASIATICO

Ya se ha mostrado la relativa estabilidad que posee la economía mexicana tanto en su balanza de pagos como en el monto de la deuda externa, en ambos casos, proporciones relativamente manejables, sin embargo, el déficit en cuenta corriente se ha financiado gracias a los flujos de inversión extranjera y no como sería deseable, es decir, por medio de la generación propia de divisas. En los capítulos anteriores se ha señalado la importancia de haber preparado una diversificación de la producción industrial para la exportación, especialmente ante el contexto de liberalización tanto comercial como financiera. En la actualidad, la mayoría los

países superavitarios estables han podido mantener esta posición gracias a la diversidad en cuanto a sus exportaciones manufactureras, especialmente, aquellas dotadas de un alto componente tecnológico.

Muchos países en desarrollo no han logrado generar suficientes divisas de manera sostenible, de tal forma que las exigencias de moneda extranjera para cubrir el déficit externo, la deuda externa y en general, los planes de inversión y desarrollo (en el caso de haberlos) siguen dependiendo de la entrada de inversión extranjera en todas sus modalidades. Para México y algunos países latinoamericanos, la principal causa de no poder generar divisas es de carácter estructural, en otras palabras, no poseen el suficiente desarrollo industrial que les permita producir bienes competitivos en los mercados internacionales y de esta forma, obtener divisas de manera autónoma que ayudarían a reducir la vulnerabilidad externa. En palabras de Leal:

“La razón de fondo es la falta de tecnología propia para autonomizarse de las importaciones para poder producir. El estado de falta de desarrollo en la industria propia los obliga a importar bienes de capital y bienes intermedios de forma estructural para poder llevar a cabo su proceso productivo” (Leal, 2012, p. 27).

A modo de comparación, es preciso hacer mención del éxito que han tenido algunas economías asiáticas que han logrado industrializarse y diversificar sus exportaciones, motivo por el cual hoy en día tienen la satisfacción de ser superavitarias y poseer una gran acumulación de riqueza financiera. Tales economías son encabezadas por China, la llamada “fabrica del mundo”; sin embargo, los primeros países de la región que buscaron el desarrollo mediante una estrategia basada en las exportaciones fueron los denominados “tigres asiáticos” o “tigres de primera generación”, estos son: Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán. (Anguiano, 2012, p. 125)

Al igual que los países latinoamericanos, dichos países llevaron a la práctica el modelo de ISI, sin embargo, existieron marcadas diferencias que hoy en día son algunas de las principales causas de la existencia de la gran brecha en cuanto a desarrollo que existe entre las dos regiones. A partir de la década de 1960, los países de sudeste asiático comenzaron a presentar altas tasa de crecimiento y el proceso de industrialización no solo fue encaminado para lograr la “autosuficiencia” si no que fue con visión a largo plazo, y esto se lograría mediante una industrialización que fuera capaz de producir bienes competitivos basados en alta tecnología para poder penetrar en los mercados internacionales. La inversión tanto en la educación como en la I+D fueron fundamentales para alcanzar tal objetivo; además, la apertura comercial fue de manera inteligente, de manera estratégica y gradual⁵³.

⁵³ Un excelente análisis del desarrollo y relativo éxito de los tigres asiáticos puede encontrarse en el capítulo 2 de Fajnzylber, 1988.

Los tigres asiáticos supieron explotar las ventajas que ofreció el fenómeno de la deslocalización industrial, principalmente de las empresas estadounidenses y japonesas que llegaron a sus territorios en la modalidad de plantas de montaje, lo que en México se le ha denominado como maquiladoras. Las actividades de montaje y producción se destinaron tanto al mercado interno como a la exportación y desde un principio, se buscó que estas actividades se integraran a la economía nacional. En este sentido, las empresas locales participaron en la industria de montaje como subcontratistas en empresas conjuntas o como proveedores, es decir, se lograron encadenamientos productivos al interior de la economía nacional; por otro lado, empresarios, gerentes y trabajadores lograron aprender de las empresas transnacionales tecnologías de la producción y técnicas gerenciales.

En síntesis, los empresarios locales lograron absorber la tecnología extranjera de las maquiladoras y pudieron explotarla de manera propia tanto para el mercado local como para la exportación. A través de la transferencia tecnológica, pronto las empresas locales pudieron proveer de los componentes que eran importados de los países de origen de las maquiladoras y poco después, las firmas locales pudieron realizar la producción de principio a fin. En este aspecto, los tigres asiáticos aprovecharon la industria de montaje para absorber tecnología y poder consolidar una industria nacional competitiva a nivel global. (Grunwald, 1992, p. 62)

En el caso de China, su economía aún era muy aislada a finales de la década de 1970 y la dinámica de crecimiento era endógena, no fue sino hasta los años de 1990 que la IED comenzó a fluir a dicho país. Precisamente en 1993 se introdujo el concepto de socialismo de mercado y abrió las puertas a una segunda oleada de reformas económicas con el propósito de lograr un desarrollo de largo plazo que pudiera expandirse más allá de las fronteras geográficas y sectores en los que se habían concentrado. (Navarrete, 2007, p. 30)

A mediados de este decenio e impulsado por la IED, China comenzó a seguir una estrategia de promoción de exportaciones, las cuales se realizaron con procesos productivos innovadores y destacado por integrar un alto componente tecnológico en los bienes finales. De manera progresiva, la promoción de exportaciones se convirtió en el principal motor de crecimiento de la economía china. Al igual que los tigres asiáticos, dicha estrategia fue acompañada de una estratégica disminución arancelaria y en 2001, la gran economía asiática se haría miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC). (Spoor, 2010, p. 52).

A diferencia de los países latinoamericanos donde todas sus políticas están centradas en los objetivos de inflación y la estabilidad del tipo de cambio, China ha implementado políticas orientadas a buscar el crecimiento, por ejemplo, cuenta con un sistema financiero controlado y sin libre movilidad de capitales, además, la política cambiaria está enfocada a generar ventajas competitivas, esto es, ha utilizado el tipo de cambio como instrumento de política industrial principalmente

después de las limitaciones que encontró en los instrumentos tradicionales después de su ingreso a la OMC. (Fanelli, 2010, p. 127)

La siguiente tabla muestra los resultados del balance en cuenta corriente de los países asiáticos, precisamente de dos los tigres de primera generación, de China, así como de Japón, este último basado también en la exportación de bienes con un alto componente tecnológico; todos son superavitarios, esto como resultado de las estrategias de crecimiento mencionadas.

Tabla 37. Países asiáticos: Saldo en cuenta corriente como proporción del PIB. 2008-2013

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
China	9.2	4.8	3.9	1.8	2.5	1.9
Corea del Sur	0.3	3.7	2.6	1.6	4.2	6.2
Japón	2.9	2.9	4.0	2.2	1.0	0.8
Singapur	14.4	16.8	23.7	22.0	17.2	17.9

Fuente: elaboración propia con base en datos de Banco Mundial (2016)

3.3.3 NATURALEZA DEL DEFICIT MEXICANO.

Las revoluciones tecnológicas se gestan en los centros y progresivamente se expande a la periferia; la última revolución tecnológica, la revolución de la informática y las telecomunicaciones se gestó principalmente en Estados Unidos y se expandió a la periferia latinoamericana y asiática a través de la deslocalización industrial, específicamente mediante la industria de montaje. Gracias a las acertadas políticas asiáticas que se enfocaron a la absorción de tecnología, hoy en día muchos de los países de la región han llevado a cabo sus propios procesos de innovación y han podido generar un superávit comercial de largo plazo y más estable basado en productos con un alto componente tecnológico.

En el caso de México que también fue receptora de empresas transnacionales, los resultados no fueron tan satisfactorios, mientras los países asiáticos establecían las bases para su “propia” revolución industrial, en México la industria maquiladora permaneció como un enclave extranjero, aisladas del resto de la economía nacional y en consecuencia una débil contribución a la industrialización, situación que hasta nuestros días no ha cambiado.

A mediados de la década de 1960, cuando se suspendió el programa de “braceros” el gobierno mexicano implemento un programa de industrialización en la frontera norte del país con la intención de absorber la fuerza de trabajo que quedaban desempleados en dicha zona. A pesar de estar en función el modelo de ISI, se permitió la libre importación de bienes intermedios y de capital siempre y cuando la producción realizada con dichos bienes fuera reexportada. A diferencia de los

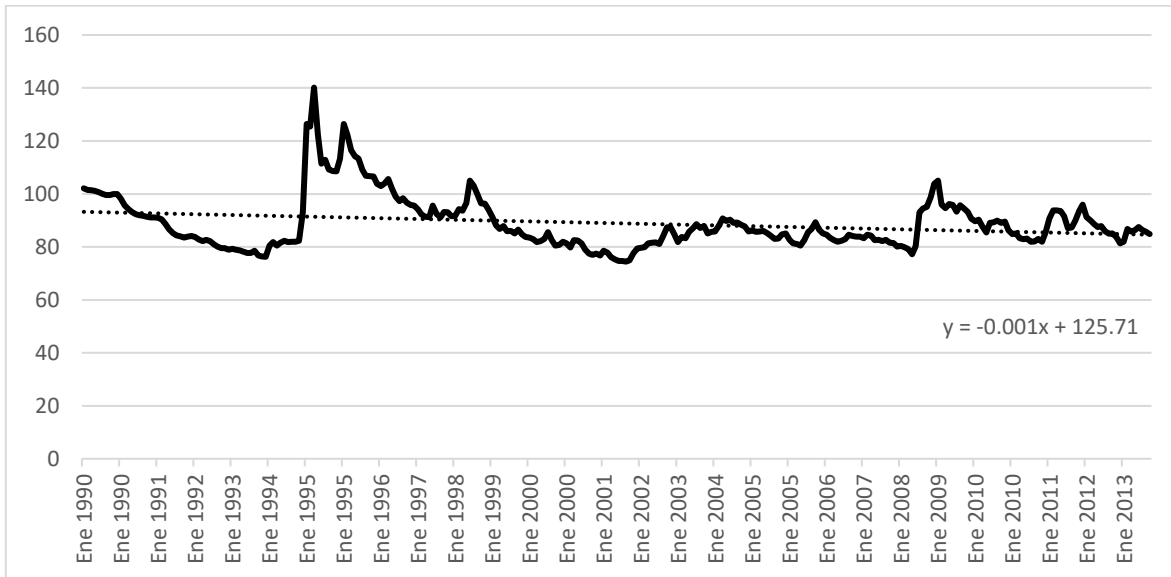
países asiáticos, la industria de montaje que se estableció en la frontera nunca fue, ni ha sido considerada como un vehículo de transferencia tecnológica. Esta actitud de aislamiento ha sido adoptada por distintos gobiernos mediante leyes y reglamentaciones, es decir, las actividades de las maquiladoras se iniciaron con objetivos distintos a los de los países asiáticos y se les separó del resto de la producción. (Grunwald, 1992, p. 60)

Debido a que la transferencia de tecnología ayudó a la región asiática a consolidar una industria propia y al esfuerzo por canalizar la producción tanto al mercado externo como al interno, la apertura comercial de tales economías se llevó a cabo con relativo éxito; sin embargo, como se ha mencionado en capítulos anteriores, la ineficiencia del sector empresarial en México así como la industrialización “trunca” en su componente de bienes intermedios y de capital llevó a que, con la apertura comercial, lo único que el país exportara en cuestión de manufacturas fueran las “producidas” por las maquiladoras.

Actualmente, a pesar de que México es un gran exportador en manufacturas incluso pertenecientes a sectores de alta tecnología, sigue persistiendo el mismo escenario de hace unas décadas y la industria de montaje, que es la más dinámica cuanto a exportaciones y generación de divisas, sigue aislada del resto de las actividades productivas nacionales. Como bien lo ha demostrado la experiencia asiática, el hecho único de atraer inversión extranjera en sus distintas modalidades y dejar el desarrollo económico en manos de las libres fuerzas del mercado no es suficiente para trascender del subdesarrollo y eliminar algunas vulnerabilidades, es pertinente que se tenga un proyecto de nación a largo plazo, siempre tomando en cuenta el contexto actual de la dinámica capitalista mundial, sin embargo, esto no ha sucedido en México.

Desde la apertura comercial, se ha observado un constante desmantelamiento de los encadenamientos de la estructura productiva interna tanto hacia atrás como hacia delante, así como una tendencia en el largo plazo de la apreciación del tipo de cambio real; esto se ha reflejado con un alza de la elasticidad-ingreso de las importaciones desde la década de 1980. La apreciación del tipo de cambio real puede apreciarse en la siguiente gráfica.

Gráfica 17. México: Índice de tipo de cambio real bilateral con Estados Unidos, 1990-2013. (Base=1990)



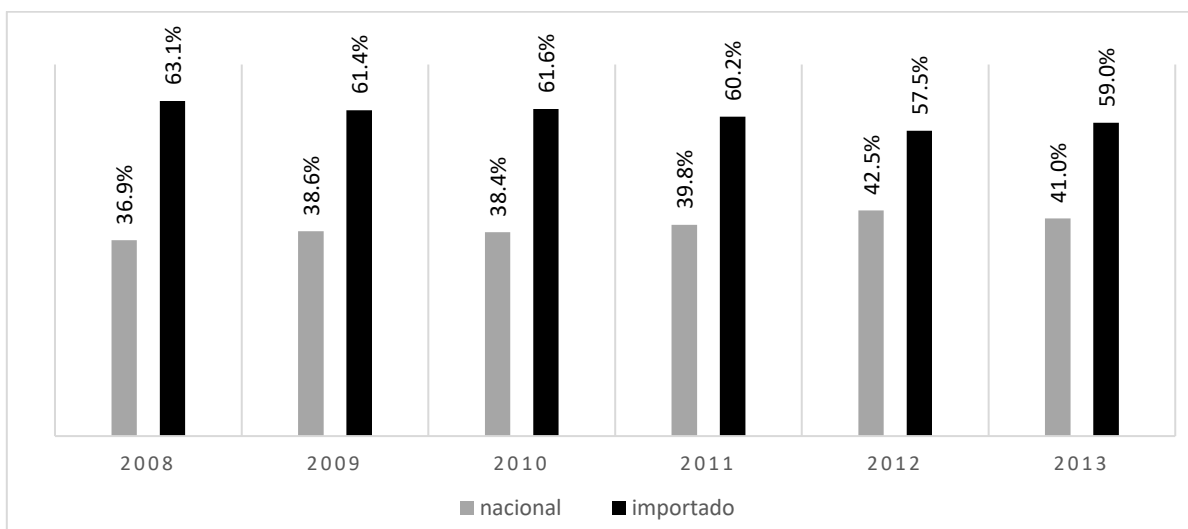
Nota: Un aumento del Índice de tipo de cambio real representa una depreciación.

Fuente: elaboración propia con base en datos de Banxico (2016)

Contrario a la creencia ortodoxa de que el sector externo sería el sector de arrastre al resto de la economía, el relativo aumento de las importaciones ha contribuido a la caída del multiplicador keynesiano y como resultado, este fenómeno ha contribuido al estancamiento de la economía mexicana. Por lo tanto, problema de origen se encuentra en la ausencia de encadenamientos del sector externo hacia el resto de las actividades productivas del país, dicho problema es asociado tanto a la rapidez de la apertura comercial como al desmantelamiento de la política industrial. (Moreno-Brid, 2015, p. 390, 2015)

A diferencia de los países asiáticos donde en cierto momento fueron capaces de realizar el proceso productivo de principio a fin, en México esto no ha sido posible por los motivos expuestos líneas arriba, tal acontecimiento se refleja en el alto contenido importado de las exportaciones mexicanas. A continuación se muestra una gráfica que muestra el origen (nacional o importado) de los insumos que las empresas exportadoras utilizan para llevar a cabo su proceso productivo.

Grafica 18. Origen de los insumos de las empresas exportadoras en México. 2008-2013.



Fuente: elaboración propia con base en datos de *México ¿cómo vamos?* (2016)

Los datos expuestos⁵⁴, indican que existió una ligera tendencia ascendente en cuanto a la utilización de insumos nacionales por parte de las empresas exportadoras ya que paso de 36.9% en 2008 a 42.5% en 2012, sin embargo, en 2013 tal tendencia se frena y cae a 41%. Sin duda, estas pequeñas variaciones a favor de los insumos nacionales son importantes pero no lo suficiente para disminuir la dependencia a las importaciones y a la vulnerabilidad del sector externo. En ningún año del periodo, los insumos utilizados por el grueso de las empresas exportadoras han llegado tan siquiera al 50%, en consecuencia, el sector externo no ha sido un sector de arrastre, no se han realizado los encadenamientos suficientes para mover al resto de la economía y la cuenta corriente sigue sufriendo por no poder proveer insumos de calidad a la industria de exportación. La siguiente tabla muestra la composición por tipo de bien de las importaciones mexicanas y para efectos de comparación, también se muestran los de Corea del Sur.

Tabla 38. México y Corea del Sur: composición de las importaciones por tipo de bien. 2013 (porcentaje del total)

	CONSUMO	INTERMEDIO	CAPITAL	TOTAL
MEXICO	15	75	10	100
COREA	35	27	38	100

⁵⁴ Los datos que publica *México ¿Cómo vamos?* se basan en datos oficiales que el INEGI obtiene a partir de encuestar a 5020 establecimientos manufactureros. Estos datos incluyen a las empresas que realizan el 85% de las exportaciones mexicanas. Más información sobre el tema está disponible en el sitio web de la fuente: <http://www.mexicocomovamos.mx>.

Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI (2016) y FMI (2016)

Tres cuartas partes de las importaciones mexicanas se componen de bienes intermedios, en contraposición a Corea que lo que menos importa es este tipo de bienes (27%). En cuanto a las importaciones de bienes de capital también ocurre lo contrario, México es lo que menos importa y Corea lo que más, 10% y 38% respectivamente en relación al total.

En cuanto a los sectores exportadores más dinámicos de la economía mexicana que elaboran productos de transporte y aparatos eléctricos, de 1995 al 2011 se ha observado una tendencia a usar cada vez más insumos importados, esto puede observarse en la siguiente tabla.

Tabla 39. México: insumos importados por industrias altamente exportadoras como porcentaje del total de insumos, 1995-2011. (Porcentaje)

	1995	2005	2011
Maquinaria	40.9	42.5	46.4
Equipo electrónico, eléctrico y óptico	60.6	65.0	68.5
Equipo de transporte	40.0	48.7	45.2

Fuente: extraído de Monroy (2014) p.p 4.

Las tres industrias exportadoras más importantes de la economía mexicana cada vez ocupan más insumos importados que nacionales; en primer lugar, el sector que ocupa más del 50% de insumos importados se encuentra el sector de equipo electrónico, eléctrico y óptico con 68% de los insumos empleados, le siguen los sectores de maquinaria y equipo de transporte con 46.4% y 45.2% respectivamente.

Como ya se ha hecho mención, algunas de las principales exportaciones mexicanas son productos con un alto contenido tecnológico, tales son los casos de los equipos eléctricos, electrónicos, de computación o de comunicaciones; sin embargo, dicha tecnología no es propia y muchas veces los único que hacen las empresas que exportan estos productos son ensamblar piezas importadas. En consecuencia, México tiene una aportación pequeña en cuanto al valor que añade a las cadenas globales de valor.

Para medir el valor que México añade a las exportaciones, el INEGI estima un indicador llamado Valor Agregado de Exportación en la Manufactura Global (VAEMG) realizado a partir de 13 fuentes estadísticas, entre ellas, censos económicos, registros aduanales y encuestas. Dicho indicador mide el valor que la economía mexicana añade a los productos que son exportados y que son resultado de un proceso de producción global. A continuación se muestra una tabla donde es posible observar el valor agregado que distintos subsectores añaden a las cadenas globales de valor.

Tabla 40. México: Valor agregado de la manufactura como porcentaje de la manufactura global por subsector, 2013.

Subsector	Valor Agregado
Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	88.9
fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	72.1
fabricación de productos a base de minerales no metálicos	68.4
industrias metálicas básicas	57.8
industria de las bebidas y del tabaco	54.1
fabricación de equipo de transporte	53.8
fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	46.4
industria química	44.7
industria de papel	38.5
Curtido y acabado de cuero y piel...	38.4
impresión e industrias conexas	37.9
industria de la madera	37.4
industria manufacturera	37.2
fabricación de prendas de vestir	35.7
fabricación de maquinaria y equipo	30.9
fabricación de productos metálicos	29.8
industria alimentaria	29.7
industria del plástico y del hule	28.4
fabricación de muebles, colchones y persianas	28.3
otras industrias manufactureras	23.7
Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos...	23.1
Fabricación de equipo de computación, comunicación...	19.2

Fuente: extraído de Moreno (2015).

Los subsectores están ordenados por contribución de valor a las cadenas globales de valor y tal como lo analiza Moreno (2015), a menor sofisticación de la manufactura, mayor es el valor agregado nacional y viceversa. Por tanto, las actividades de origen primario o poca complejidad como por ejemplo los productos derivados del petróleo y el carbón o los productos textiles son las que contienen mayor valor agregado nacional en contraposición a la producción con un alto contenido tecnológico, por ejemplo los accesorios y aparatos eléctricos, equipos de computación y comunicación, etcétera. Una excepción a esta generalización es el subsector de equipo de transporte, la cual tiene un grado de complejidad importante pero al mismo tiempo tiene un contenido considerable de valor agregado nacional (53.8%).

Por lo tanto, de los dos subsectores de exportación más importantes para la economía mexicana (aparatos eléctricos y equipo de transporte), solo el de equipo de transporte puede ser significativo para la economía nacional, sin embargo, dicho subsector presenta una tendencia a utilizar cada vez más insumos importados. El subsector de aparatos electrónicos no es muy significativo para la economía nacional, ya que además de contener valor agregado nacional de los más bajos de

entre todos los subsectores, la mayor parte de sus insumos son importados y con una tendencia a importar cada vez más.

En general, la economía mexicana con su modelo orientado al exterior ha logrado “vencer” la dependencia de exportaciones de bienes primarios ya que más del 80% de sus exportaciones son manufacturas y algunas de ellas con un alto contenido tecnológico, sin embargo, el cambio del perfil exportador no fue acompañado de un cambio importante en la estructura productiva del país tal y como lo hicieron algunos países asiáticos. En este sentido, un solo subsector manufacturero de exportación que presenta cierta solidez no es suficiente para disminuir la vulnerabilidad ante choques externos y generar divisas de manera sostenible, ya que la mayoría de los subsectores son dependientes de las importaciones de insumos, es decir, la dependencia a las exportaciones y precios de bienes primarios del que hablaban los economistas latinoamericanos en el siglo pasado ha cambiado por la dependencia de los insumos importados y de los movimientos del tipo de cambio.

3.4 OTRAS FUENTES DE DIVISAS: PETRÓLEO, TURISMO Y REMESAS.

Ya se ha comentado la importancia de poder generar divisas de manera sostenida en un contexto de alta volatilidad financiera; también se ha comentado que a pesar de ser muy inestable, la principal fuente de moneda extranjera que tiene la economía mexicana es la inversión extranjera, principalmente la de cartera; en cuanto a las exportaciones, que deberían de ser la principal fuente de divisas, se ha mencionado que los productos de transporte y electrónicos son los que mayores recursos aportan a la economía, sin embargo, a pesar de tener un considerable contenido tecnológico, aún son dependientes de las importaciones de insumos y por lo tanto, más vulnerables a choques externos.

Después de un breve análisis a la balanza de pagos de la economía mexicana, se ha encontrado que después de las fuentes de divisas mencionadas, los rubros de petróleo crudo, remesas familiares y turistas internacionales son los que más ingresos generan al país. A continuación se presenta una tabla del comportamiento de estas tres variables durante el periodo de estudio.

**Tabla 41. México: ingresos por petróleo, remesas y turismo, 2008-2013.
(Millones de dólares).**

	REMESAS	TURISTAS	CRUDO
2008	25,145	10,861	43,342
2009	21,306	9,431	25,614
2010	21,304	9,991	35,919
2011	22,803	10,006	49,381
2012	22,438	10,766	46,852
2013	22,303	11,854	42,712

Fuente: elaboración propia con base en datos de Banxico (2016)

Para los países que son exportadores netos de petróleo, las condiciones a las que se enfrentan son a las de un mercado imperfecto encabezado por la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Algunos de los miembros de esta organización son Irán, Iraq, Arabia Saudita, Venezuela, entre otros. Los objetivos de la OPEP son la de coordinar y unificar las políticas petroleras de sus miembros, así como asegurar la estabilidad de precios en los mercados internacionales. Además de los países que son miembros de la OPEP, existen productores importantes como Rusia y México y son considerados como seguidores de las políticas de los primeros.

En el caso de México, las exportaciones petroleras con respecto al total han disminuido considerablemente ya que, a finales de la década de 1980, esta proporción era alrededor de 25% (Tapia: 167, 2009) y como podemos observar en la gráfica 12, esta proporción fue de solo 13% en 2013. Como efecto de la crisis mundial iniciada en 2008, la cantidad de divisas que ingresaron al país en 2009 por la venta de petróleo disminuyeron en aproximadamente un 40% con respecto al año anterior; en 2010 dichos ingresos comenzaron a recuperarse y en 2011 ya habían superado los niveles de 2008, sin embargo, a partir de 2012 se inicia una tendencia bajista. Como cualquier mercancía, los ingresos que provienen del petróleo dependen tanto del volumen exportado como del precio. La siguiente tabla contiene datos del petróleo en relación volumen y posteriormente, se analiza información con respecto al precio.

Tabla 42. México: Reservas probadas, producción y exportación de petróleo crudo, 2008-2013.

	Reservas probadas (millones de barriles)	Producción	Exportación (miles de barriles prom. por día)
2008	14,717.2	1,021.7	1,403.0
2009	14,307.7	949.5	1,222.0
2010	13,992.1	940.2	1,383.0
2011	13,796.0	930.8	1,336.7
2012	13,810.3	932.5	1,255.7
2013	13,868.3	920.6	1,189.1

Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI (2016)

El volumen de petróleo exportado no ha tenido variaciones significativas y lo que podemos observar es que las exportaciones no han podido recuperar los niveles que se tenían en 2008. En general, el volumen exportado ha permanecido relativamente estable.

También es posible observar el comportamiento tanto de la producción como del nivel de reservas petroleras mexicanas durante el periodo de estudio; ambas presentan una tendencia a disminuir y esto afecta de manera importante el nivel de las exportaciones petroleras, es decir, no aumentan las exportaciones solo porque no lo demandan, sino que no aumentan por que no se ha podido producir más.

Cabe mencionar que en los últimos años la región de Norteamérica ha intensificado la producción de petróleo, tanto Estados Unidos como Canadá han venido implementando técnicas de perforación horizontal y fracturación hidráulica en múltiples etapas (*fracking*). Las nuevas técnicas han permitido a estos países tener acceso recursos energéticos que antes parecían imposibles de alcanzar. A partir de esto, se han dado dos grandes cambios que repercuten a nivel mundial: el primero es que Estados Unidos ha reducido la dependencia de petróleo extranjero; la segunda es que la oferta del petróleo crudo a nivel mundial se ha incrementado (tendencia disminuir los precios) (SENER, 2015, p. 18,19)

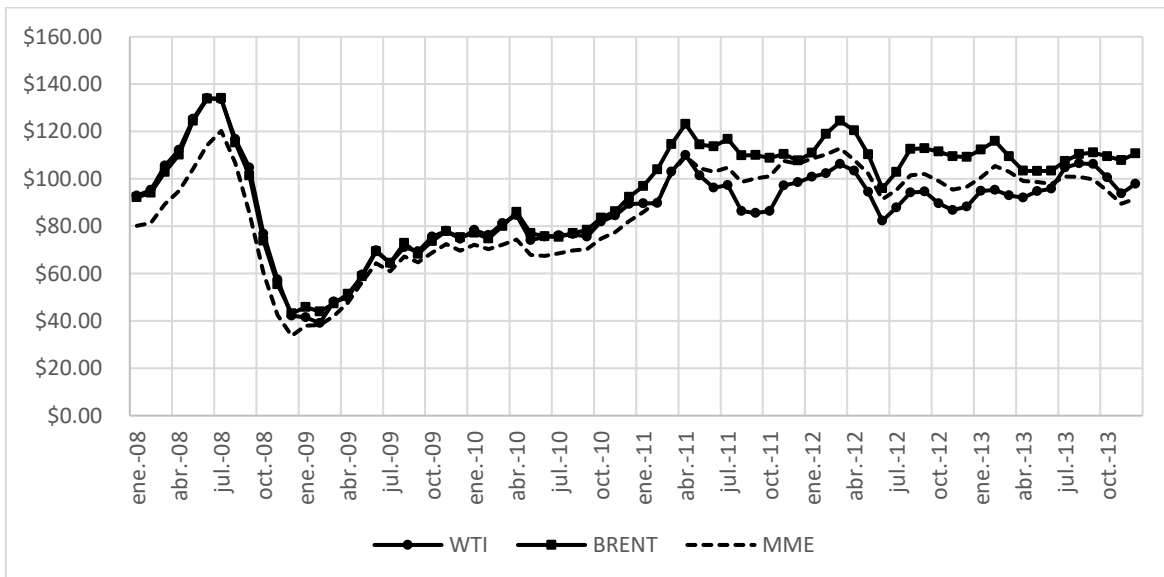
Es muy significativo el incremento en la producción de petróleo en Estados Unidos, ya que tan solo de 2013 a 2014 la producción diaria se incrementó en un 15.6% pasando de 10.06 millones de barriles a 11.06, pasando a posicionarse como el mayor productor a nivel mundial en este último año. Esto da cuenta de que no siempre los países con mayores reservas petroleras son los mayores productores de este energético; un ejemplo muy claro es el de Venezuela quien en 2014 tenía las mayores reservas a nivel mundial y más de seis veces mayor a las de Estados Unidos, sin embargo, ocupa el lugar once en cuanto a producción del energético, una posición después de México. (SENER, 2015, p. 21).

No es posible comparar los niveles de reservas de crudo que mantienen Venezuela y México, lo que sí es posible (basado en la experiencia Norteamericana y de

Venezuela) es poner en evidencia el gran problema que enfrentan estos dos países en desarrollo, esto es, la incapacidad para explotar sus recursos disponibles, derivada de la falta de inversión en el sector energético que impacta de manera significativa. Dicha problemática mantiene la producción estancada y en consecuencia, no se ha podido incrementar el ingreso de divisas por concepto de petróleo, esto independientemente del nivel del precio que presentamos a continuación.

Retomando el párrafo anterior, la disminución de ingresos de divisas por este tipo de exportación se debió en cierta medida a la estrepitosa caída en 2009 de los precios del petróleo, la siguiente grafica muestra este movimiento.

Grafica 19: Precios del petróleo WTI, Brent, Mezcla Mexicana (MME), 2008-2013. (Dólares por barril)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Servicio Geológico Mexicano (SGM) (2016)

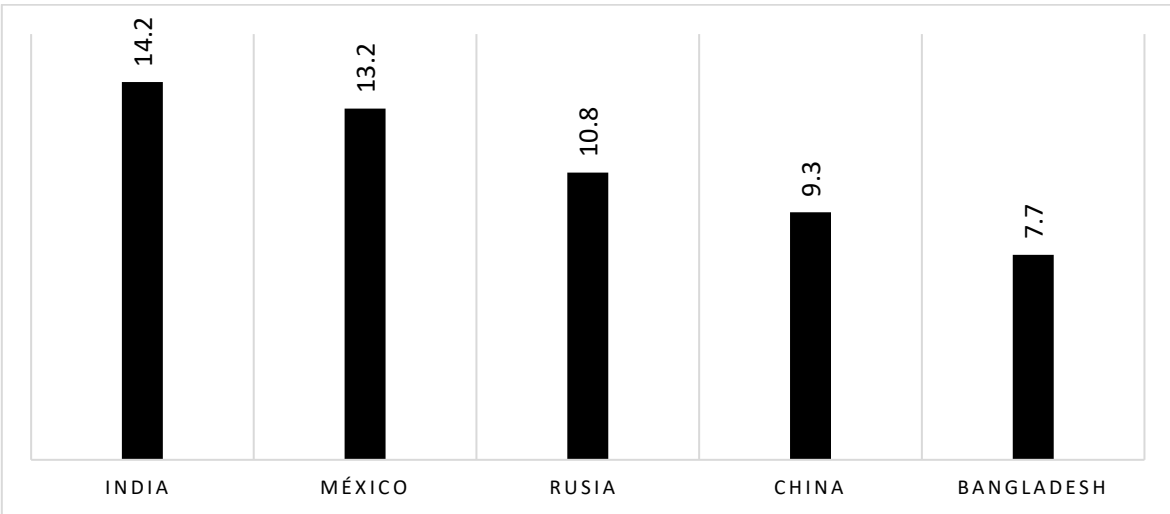
El precio del petróleo alcanzó su nivel más alto en julio de 2008 cuando la mezcla mexicana se cotizó en 120 dólares por barril; la crisis se manifestó en el sector energético con una espectacular caída de los precios del petróleo, en particular, la mezcla mexicana tuvo su nivel más bajo en diciembre de ese mismo año cuando el precio por barril fue de 33.7 dólares. Los precios se recuperaron durante 2009 y 2010 y de 2011 hasta 2013 las fluctuaciones fueron moderadas alrededor de los 100 dólares por barril.

Los precios del petróleo cambian por distintos factores, por el lado de la oferta, es pertinente estar al pendiente de las políticas implementadas por los países de la OPEP tales como las que están encaminadas a incrementar o congelar la producción petrolera. Por el lado de la demanda, es importante monitorear el desempeño económico de los principales consumidores de petróleo, estos son por mucho Estados Unidos y China; el desempeño industrial de las mayores economías

es determinante en la fijación de los precios, ya que una desaceleración económica de estos países repercutiría en la demanda del combustible y en consecuencia, una baja en los precios.

En cuanto a las remesas, estas pueden catalogarse como una externalidad positiva para la economía mexicana ya que después de las exportaciones petroleras, las remesas que envían los migrantes mexicanos le siguen en importancia en cuanto a ingresos en moneda extranjera. Tal y como muestra la siguiente gráfica, en 2013 México fue el segundo país después de India en expulsar y conservar a más migrantes a nivel mundial.

Grafica 20: Principales países expulsores de migrantes en el mundo, 2013.
(Millones de personas)



Fuente: extraído de Tépach (2015) p.p. 17

La mayoría de los migrantes mexicanos tienen como principal destino (al igual que muchos países latinoamericanos) Estados Unidos, de hecho en 2013 el número de mexicanos en el país vecino supera por más de cinco veces al número de chinos viviendo en esta nación, estos últimos están en la posición segunda en cuanto radicados extranjeros en la mayor economía del mundo. Estas afirmaciones se basan en estimaciones que ha realizado el Banco Mundial y las cuales se exponen en la siguiente tabla.

Tabla 43. Migrantes por país que radican en Estados Unidos, 2010 y 2013

	2010	2013
México	11,635,995	12,950,828
China	1,736,314	2,383,831
Filipinas	1,717,771	1,998,932
India	1,654,272	2,060,771
Puerto Rico	1,651,031	1,685,015

Fuente: elaboración propia con base en datos de Banco Mundial (2015)

Es posible apreciar que de 2010 a 2013 el número de migrantes mexicanos en Estados Unidos aumentó en más de un millón, no obstante, las remesas no tuvieron un incremento, de hecho, tal y como se muestra en la tabla 41, de 2011 a 2013 la tendencia es a disminuir. La crisis financiera mundial de 2008 tuvo como epicentro a Estados Unidos y este país no ha podido recuperarse del todo, la gráfica 9 muestra la gran caída en el crecimiento económico a partir del inicio de dicha crisis.

En consecuencia, a pesar de que el número de migrantes mexicanos en Estados Unidos se ha incrementado, las remesas no han logrado recuperar los niveles de 2008 tal y como se muestra en la tabla 41.

Es pertinente recordar que el envío de remesas es una externalidad positiva de la migración internacional, pero también es una consecuencia de la incapacidad de la economía mexicana de absorción de mano de obra, por lo tanto, la migración de mexicanos al extranjero, principalmente a Estados Unidos, funciona como una “válvula” de escape al problema del desempleo estructural característico de las economías subdesarrolladas.

Además de que las remesas representan una externalidad positiva a causa de un problema estructural, esta fuente de ingresos en moneda extranjera no es la mejor manera de obtener este tipo de ingresos ya que como se ha mencionado en el caso de otros países, una de las mejores formas de conseguir divisas de manera sostenida es insertarse en el comercio internacional a través de productos con un alto valor agregado nacional, esto es, producir y vender al mundo mercancías derivadas de la última revolución tecnológica.

Según lo dicho, ninguna de las tres fuentes de divisas analizadas en este apartado cumple con tales condiciones. Los recursos que se captan por concepto de remesas difícilmente se canalizan a inversiones productivas y mucho menos a bienes transables que puedan mejorar la balanza comercial. En general, las transferencias de remesas pueden considerarse a nivel microeconómico como ingresos “improductivos” ya que el principal papel de estas es la de cubrir aquella falta de ingresos de los familiares de los migrantes y son necesarios para la subsistencia y reproducción individual.

Estos ingresos se destinan primordialmente al consumo alimenticio, la salud, la educación, mejora de casas, fiestas, obtener un automóvil y en el mejor de los

casos, a iniciar un negocio; es de preguntarse si apenas el 5% de las remesas que se invierte productivamente (Tapia, 2005, p. 166) pueden ayudar a mejorar el estado de la balanza en cuenta corriente y en última instancia, al desarrollo del país. Aunque el banco central y los políticos celebren la gran recepción de remesas, en el fondo es causa de un problema estructural y no puede funcionar como palanca de desarrollo, lo que es innegable, es que es una de las principales fuentes de divisas del país.

Después del monto de ingresos que se recibe en cuestión del petróleo y las remesas, le sigue en importancia los ingresos por concepto del turismo. Históricamente México ha sido uno de los principales destinos de los viajeros internacionales, principalmente de los países desarrollados. México al igual otros países en desarrollo son atractivos por tener una alta y atractiva gama de valores como la cultura, el arte, la música, escenarios naturales, variedad en flora, fauna y climas, incluyendo los lugares denominados como “patrimonio de la humanidad” (Ruiz, 2008, p. 8).

Tomando en cuenta lo anterior, los gobiernos mexicanos no han dejado pasar la oportunidad de fomentar al sector turístico e incluso, desde inicios de la década de 1970, por decreto presidencial se le otorgó al Departamento de Turismo el rango de Secretaria (López, 2007, p. 480). El fomento al sector turístico ha sido prioridad desde entonces, de hecho, durante el periodo de estudio se llevaron a cabo iniciativas por parte del gobierno federal como por ejemplo el Acuerdo Nacional por el Turismo (ANT) el cual, entre sus principales premisas se encontraron: Incrementar la conectividad y facilitar el tránsito; construir, mantener y mejorar la infraestructura turística y fomentar el ordenamiento urbano; fortalecer la promoción turística en el país y en el extranjero; fomentar la inversión pública y privada y facilitar el financiamiento al sector turístico; entre otras (López y Mújica, 2011, p. 6)

Como resultado del atractivo natural de México, de su cercanía con Estados Unidos, de un tipo de cambio relativamente estable y de los esfuerzos por parte del gobierno, México ha sido por mucho el principal receptor de turistas en América Latina durante el periodo de estudio; esto puede apreciarse en la siguiente tabla.

Tabla 44. Principales países receptores de turistas en América Latina 2008-2013. (Miles de turistas)

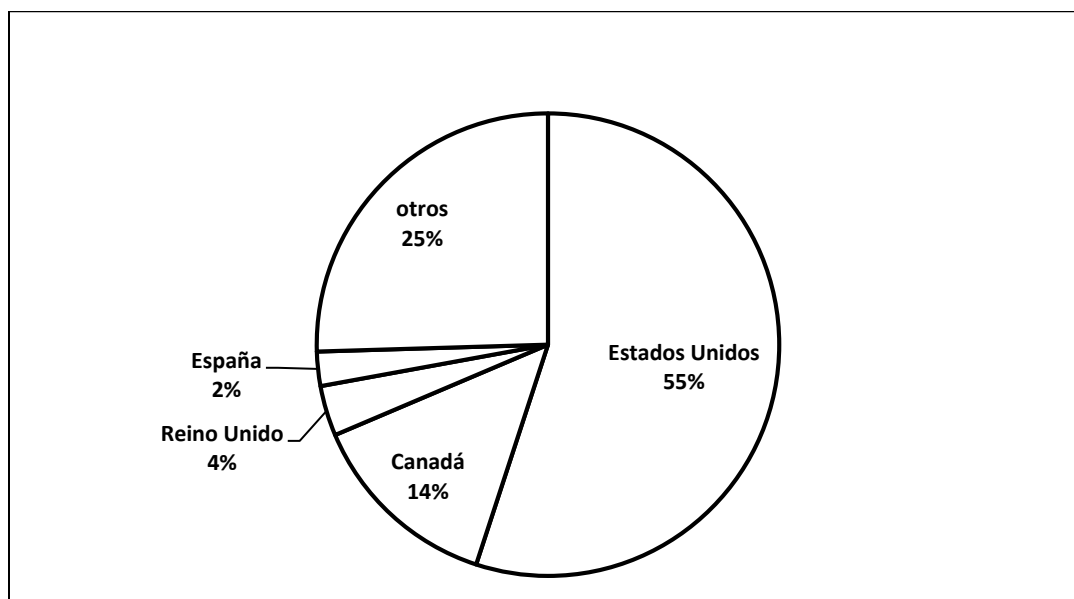
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
México	22,931	22,346	23,290	23,403	23,403	24,151
Brasil	5,050	4,802	5,161	5,433	5,677	5,813
Argentina	4,700	4,308	5,325	5,705	5,587	5,571
República Dominicana	3,980	3,992	4,125	4,306	4,563	4,690
Chile	2,710	2,760	2,801	3,137	3,554	3,576

Fuente: elaboración propia con base en datos de Banco Mundial (2016)

A diferencia del ingreso por remesas, los ingresos por concepto del turismo pueden funcionar en mayor medida como una palanca al desarrollo, ya que además de atraer IED, el ingreso generado por los turistas generan un efecto multiplicador que se inicia en el sector turístico a través del pago de sueldos, salarios, proveedores, intereses, impuestos y se expande al resto de la economía. (Ruiz, 2008, p. 7)

Sin embargo, al igual que en el ingreso por remesas, el ingreso por turismo depende en su mayoría de la evolución económica de Estados Unidos, confirmando de esta forma, que el país vecino del norte es el principal centro cíclico de la economía mexicana. Para efectos ilustrativos, la siguiente grafica podemos observar que la mayor parte de los turistas que arriban a México por vía aérea son de origen norteamericanos, principalmente de Estados Unidos.

Gráfica 21. México: nacionalidad de turistas internacionales que llegaron por vía aérea, 2013. (Porcentaje del total)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Secretaria de Turismo (2016)

Tal y como se puede apreciar, más de la mitad de los turistas que llegaron al país en 2013 por vía aérea son de origen estadounidense (55%), los turistas canadienses ocuparon el segundo lugar con 14%, por último se encuentran Reino Unido y España con 4% y 2% respectivamente.

CAPITULO 4.

MEXICO: UN ANALISIS DE RIESGO-PAIS

4.1 LAS AGENCIAS CALIFICADORAS DE RIESGO-PAIS

En la práctica, los inversionistas e incluso los gobiernos están al pendiente de la medición de los riesgos que realizan las agencias calificadoras, pues se supone que estas son empresas especializadas en el tema. Morales define a estas empresas como: “compañías especializadas y/o personas morales cuyo objetivo social es exclusivamente la prestación habitual del servicio de estudio, opinión, evaluación y dictamen sobre la calidad crediticia de valores” (Morales, 2009, p.2)

Las opiniones de las agencias calificadoras tienen el propósito de brindar información y orientar al público inversionista sobre la calidad de los valores financieros y poder tomar decisiones de inversión sin que tengan un profundo conocimiento sobre el emisor de dichos valores. Ya sea a través de ratings o índices que elaboran las agencias, en teoría los inversionistas pueden tener una idea de la probabilidad de impago y es posible hacer comparaciones entre los distintos emisores, incluyendo incluso a los mismos países.

Con la aparición y especialización de estas empresas, los mercados financieros han logrado un mejor desarrollo pues en parte, han disminuido las asimetrías en la información que poseen los distintos agentes económicos, disminuyen costos de investigación y finalmente promueven liquidez al mercado.

Tal y como afirma Pérez (2012), aunque la presencia de estas empresas no es algo nuevo, si han venido modificando su forma de evaluación así como analizando nuevos más novedosos títulos financieros. Los antecedentes de las agencias calificadoras podemos encontrarlos a finales del siglo XIX en empresas mercantiles sectoriales que contaban con información de clientes y proveedores de un sector determinado y podían brindar a los comerciantes de la época.

En 1880, la editora Poors publica el *Manual Poor's* de análisis de bonos e inversiones; años más tarde, aparecen Poor's Publishing Co. y Standard Statistics Bureau que se dedicarían en conjunto al análisis crediticio. Por su parte, John Moody, analista financiero e inversionista, a inicios del siglo XX ya comenzaba a asignar calificaciones a los emisores y títulos como resultado de sus análisis. Como resultado de su éxito, en 1914 se funda Moody's Investors Service. Más tarde, en 1924 nace Fitch Publishing Company que tendría el mismo giro que las dos anteriores. (Pérez, 2012, p.393-395)

Con la crisis de 1929, el papel de las calificadoras comenzó a tomar mayor importancia en las decisiones de inversión pues no se quería incurrir de nuevo en las experiencias de impagos. De la década de los cincuenta y hasta principios de los ochenta, la tasa de incumplimiento de bonos soberanos se mantuvo en niveles

muy bajos, entendido también por el contexto de recuperación económica y la baja emisión de bonos soberanos. A principios del decenio de los ochenta, el sistema de rating no estaba tan extendido a nivel mundial, ya que en esta fecha tan solo se habían calificado por una o varias agencias la deuda soberana de 15 países desarrollados. (Alonso y Trillo, 2012, p.81)

Las necesidades de financiamiento de los agentes económicos, principalmente de empresas, durante gran parte del siglo XX eran atendidas por créditos bancarios. El auge la intermediación financiera finalizó con el inicio de la globalización financiera, ya que era posible conseguir financiamiento de manera directa en los mercados internacionales; aunado a esto, la crisis de muchos países en desarrollo (países latinoamericanos) durante la década de los ochenta, provocó moratorias de pagos en las deudas soberanas. Estos dos factores alentaron la expansión, conocimiento así como la institucionalización de las agencias calificadoras de riesgo.

Las tres calificadoras pioneras son las que actualmente las que dominan la industria, Moody's y Standard & Poor's manejan respectivamente alrededor del 40% del mercado internacional; Fitch domina alrededor del 10%. Las dos primeras tienen sus oficinas centrales en New York y la última, además de operar desde esta ciudad, también lo hace desde Londres. (Gavras, 2012)

4.2 RATINGS E ÍNDICE.

a) Ratings

Como se ha venido señalando, una de las maneras en que las agencias calificadoras de riesgo reflejan los resultados de sus análisis son asignando al emisor o a la emisión calificaciones, también llamados ratings. Al respecto, la agencia calificadora Standard & Poor's menciona que las calificaciones crediticias "son opiniones sobre riesgo crediticio...expresan la opinión de la calificadora sobre la capacidad y voluntad de un deudor, que puede ser una empresa, institución financiera, estado o municipio, para cumplir con sus obligaciones financieras". (Standard & Poor's, 2014, p.2)

Es necesario resaltar un aspecto muy importante para poder entender la asignación del rating que mide el riesgo-país. Las agencias calificadoras realizan estudios de riesgo crediticio tanto de nivel internacional como nacional; los primeros se refieren a las calificaciones asignadas a los distintos países, los segundos se refieren a calificaciones asignadas a emisiones, empresas, instituciones o gobiernos locales que se encuentran al interior de un determinado país. Para cada uno de los dos casos, existen escalas distintas de rating.

Para el caso del análisis del riesgo-país, generalmente se toma como referencia la calificación asignada a la deuda pública o soberana, cuya determinación se realiza

bajo un análisis de escala internacional a largo plazo. El siguiente cuadro muestra la escala de rating que asignan las tres principales calificadoras de deudas soberanas.

Tabla 45. Rating de riesgo a nivel internacional.

S&P	FITCH	MOODY'S	Descripción
Grado de inversión			
AAA	AAA	Aaa	Máxima calidad crediticia
AA+	AA+	Aa1	Muy alta calidad crediticia
AA	AA	Aa2	
AA-	AA-	Aa3	
A+	A+	A1	Alta calidad crediticia
A	A	A2	
A-	A-	A3	
BBB+	BBB+	Baa1	Buena calidad crediticia
BBB	BBB	Baa2	
BBB-	BBB-	Baa3	
Grado de especulación			
BB+	BB+	Ba1	Calidad crediticia especulativa
BB	BB	Ba2	
BB-	BB-	Ba3	
B+	B+	B1	altamente especulativa
B	B	B2	
B-	B-	B3	
CCC+		Caa1	Fuerte probabilidad de impago
CCC	CC	Caa2	
CCC-		Caa3	
CC		Ca	
C		C	
D	DD		Default

Fuente: sitios oficiales de S&P, Fitch y Moody's (2016).

Como se puede observar, existen dos grandes grupos de clasificación, los de grado de inversión y los de grado de especulación; el primer grupo se subdivide en diez categorías, siendo la primera la de máxima calidad crediticia, las siguientes nueve subcategorías tiene un signo de más o menos indicando mejor o peor posición dentro de la subcategoría a la que pertenecen.

Standard & Poor's y Moody's mantienen este mismo patrón de calificaciones dentro del grado de especulación hasta la C, mientras que Fitch establece sus dos últimas calificaciones con CC y DD.

En cuanto a la metodología para asignar calificaciones, Standard & Poor's por su parte, asigna dicha calificación a partir de cuatro subfactores que son promediados y ajustados en caso de factores coyunturales extraordinarios.

El primer subfactor es el riesgo económico, principalmente considera variables macroeconómicas como PIB, desempleo, déficit fiscal, balanza de pagos, inflación, tipo de cambio, entre otras; el segundo subfactor es el riesgo de efectividad institucional y de gobierno, toma en cuenta, por mencionar algunas consideraciones, el diseño de políticas y la efectividad de las instituciones.

El tercer subfactor es de riesgo del sistema financiero, toma en cuenta la solidez del sistema bancario, la profundidad relativa del mercado de capitales, el acceso al crédito, entre otros. El último subfactor a considerar es la cultura de pago y el ejercicio de la ley, se toman en cuenta consideraciones como el pleno ejercicio de los derechos de propiedad, la corrupción y casos extremos de nacionalización y expropiación. (Standard & Poors's, 2014)

Por su parte, la agencia calificadora de riesgo Fitch, determina la calificación de riesgo soberano a partir de variables como el PIB y su perspectiva de crecimiento, las derivadas de las finanzas públicas, la inflación y el tipo de cambio así como sus respectivas proyecciones, las reservas internacionales, entre otras. En sus comunicados de calificación soberana, la agencia Fitch menciona que la calificación deriva del Modelo de Calificación Soberana (MCS) que es un modelo de regresión múltiple propio de la agencia y que emplea dieciocho variables basadas en promedios acumulados de tres años, incluyendo un año de proyecciones. (Fitch, 2016).

En general, a pesar de que las agencias calificadoras de riesgo tienen su propia metodología para asignar ratings, la mayoría tienen algunos rasgos en común, por ejemplo comités de especialistas que aprueban los análisis, y/o las variables que analizan pueden ser tanto cuantitativas como cualitativas.

A continuación se presenta un cuadro con calificaciones recientes de países latinoamericanos por parte de las calificadoras Fitch y Standard & Poor's.

Tabla 46. América Latina: Calificaciones de riesgo soberano, 2016.

PAIS	FITCH ¹	S&P ²
Argentina	B	B-
Bolivia	BB-	BB
Brasil	BB	BB
Chile	A+	AA-
Colombia	BBB	BBB
Costa Rica	BB+	BB-
Ecuador	B	B
El Salvador	B+	B
Guatemala	BB	BB
Jamaica	B	B
México	BBB+	BBB+
Panamá	BBB	BBB
Paraguay	BB	BB
Perú	BBB-	BBB+
Uruguay	BBB-	BBB
Venezuela	CCC	CCC

1 /varios meses de 2016

2/ al mes de octubre 2016

Fuente: sitios oficiales Fitch y S&P.

Las variaciones de calificador a calificador son mínimas, cambiando únicamente el signo dentro de la misma subcategoría. El país latinoamericano con mejor calificación de riesgo soberano es Chile con A+ (Fitch) y AA- (S&P); le siguen algunos países con calificación BBB, pero de este grupo México es la mejor posicionada con BBB+ en ambas calificadoras. El país con la calificación más baja de riesgo soberano es Venezuela con CCC.

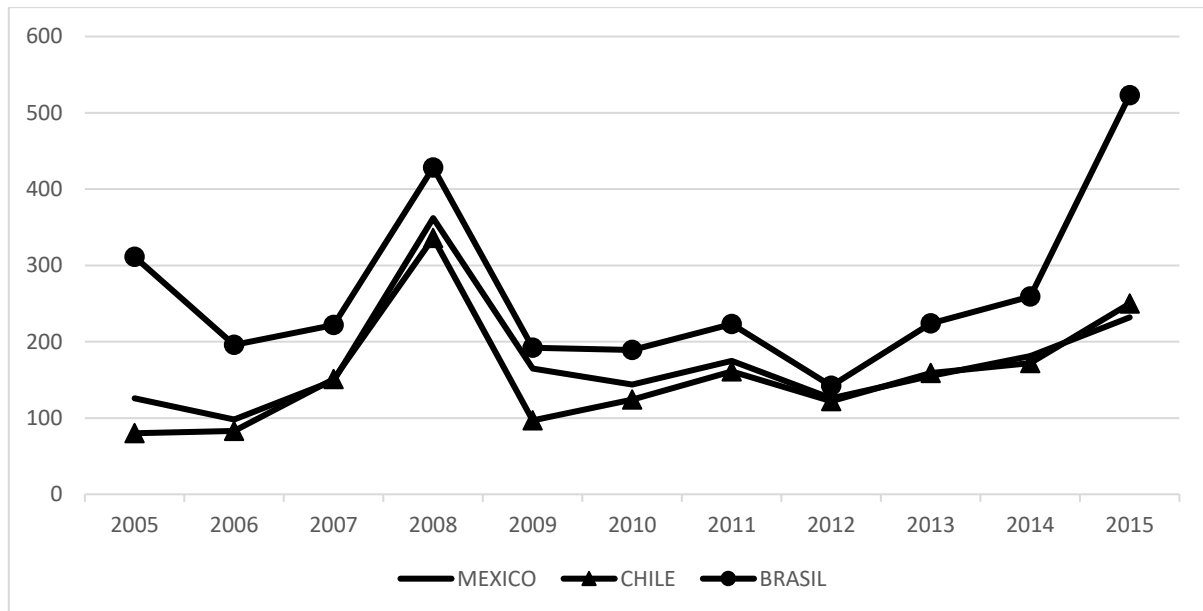
b) Índice.

Además de los ratings que elaboran las agencias calificadoras de riesgo, existe un índice elaborado desde la década de los noventa por el banco J.P. Morgan y que comúnmente es conocido como el índice de riesgo-país, este es el índice EMBI+ (Emerging Markets Bonds Index). El índice EMBI+ general es elaborado a partir de los activos más representativos de 17 de los denominados mercados emergentes, entre ellos ocho latinoamericanos; existe también un índice EMBI+ para cada uno de los países que conforman el índice general.

Estos índices miden la prima de riesgo, es decir, la diferencia entre las tasas de los bonos del tesoro de Estados Unidos y las tasas de los bonos de los respectivos países. Son tomados como referencia los bonos del Tesoro porque se consideran que son los más seguros del mercado y “libres de riesgo”. La medición del riesgo-país medido a través del índice EMBI se denota en puntos base; en este sentido, 100 puntos base (pb) estaría diciendo que los bonos representativos del país en cuestión paga 1% por encima de los bonos del Tesoro, en otros términos, mientras más riesgo tenga un bono, este debe de pagar una compensación mayor por adquirirlo.

Con la intención de ilustrar, en la siguiente gráfica se puede observar el comportamiento del índice EMBI+ para México, Chile y Brasil.

Gráfica 22. México, Chile y Brasil: índice EMBI+, 2005-2015.
(Finales de cada año, puntos base)



Fuente: elaboración propia con base en datos de <http://www.mexicomaxico.org/>

En general, durante la crisis financiera de 2008, los tres países presentaron un alza del índice riesgo-país, posteriormente, la mayor economía de América Latina que es Brasil fue percibida con mayor riesgo que México y Chile, siendo que este último presenta la mejor calificación en cuanto a su riesgo soberano (de acuerdo a las calificadoras de riesgo); con lo que respecta a México, el riesgo medido a través de este índice se ha encontrado a la par de Chile, sin embargo, después de 2012 las tres economías emergentes presentaron un alza sostenida en el nivel de riesgo que perciben los inversionistas con respecto a los Bonos del Tesoro, indicando en última instancia, que realizar inversiones en estos países emergentes se tornaba más incierto.

c) consideraciones sobre los indicadores de riesgo-país.

Si bien, tanto las calificaciones como los índices de riesgo-país son indicadores de referencia para poder tomar decisiones de inversión, no significa que dichas opiniones (en el caso de los ratings) reflejen precisamente la situación más real de riesgo, pues de por medio, existen algunos factores que distorsionan la objetividad de la opinión de tales instituciones.

Las agencias calificadoras son de capital privado y evalúan el riesgo crediticio tanto de empresas privadas como de gobiernos; al no existir un consenso en los métodos de evaluación, las opiniones reflejadas en las calificaciones se vuelven subjetivas y sin embargo, los participantes de los mercados financieros las toman como si fueran indicaciones de comprar o vender a pesar de que las mismas agencias expresan que solamente son opiniones y de ninguna manera son invitaciones a invertir.

Es bien sabido que las calificadoras fueron protagonistas de la crisis financiera de 2008 al otorgar las mejores calificaciones a productos financieros estructurados, siendo que estos distaban mucho de la calidad AAA. Así mismo, Standard & Poor's mantenía a Lehman Brothers (el cuarto banco de inversión más grande de Estados Unidos durante 2008) con la misma calificación de excelencia en calidad y solvencia justo antes de su colapso, acontecimiento que marcó el inicio de la crisis financiera de alcance global.

Cabe recordar que las calificadoras de riesgo son empresas de capital privado y por lo tanto, buscan maximizar sus ganancias aunque esto implique, lamentablemente, que en ocasiones cometan actos poco éticos; por tanto, existen factores que dan pie a la existencia de conflictos de intereses.

Dicho conflicto adquiere sentido si analizamos quienes son los propietarios de las agencias calificadoras. Algunas empresas que son accionistas mayoritarias estas agencias son reconocidas en la industria financiera y que se dedican a gestionar inversiones; por ejemplo, tan solo una firma de inversiones, Capital Group, tiene participación mayoritaria en las calificadoras Standard & Poor's y Moody's (Alonso y Trillo, 2012, p.93-94)

Por otro lado, las calificadoras de riesgo en muchas ocasiones asesoran y diseñan emisiones que posteriormente son calificadas por ellas mismas, por tanto, de ninguna manera existe independencia ni objetividad. Aunado a esto, son los emisores quienes pagan para obtener una calificación, motivo que despierta sospechas después del último episodio en que estas calificadoras engañaron al público inversionista.

Por último, entre la máxima calificación crediticia y el default existe un exceso de grados, Standard & Poor's tiene 22 calificaciones, Fitch 18 y Moody's 21. Debido a este exceso de grados, en muchas ocasiones, cuando ocurre un cambio de una calificación a otra, no es posible apreciar con certeza el mayor o menor riesgo en

que incurre el país o la empresa calificada, es decir, la percepción del riesgo se observa borrosa y confusa.

4.3 UN ANÁLISIS DE RIESGO-PAÍS.

En este apartado se realizará un breve análisis de riesgo-país⁵⁵ para México. Se tomarán en cuenta factores tanto económicos como políticos, internos y externos, entre otros. La escala de calificación será pequeña comparada con la de las principales calificadoras, constará de únicamente 5 grados como se muestra a continuación:

A	Muy Bajo nivel de riesgo
B	Bajo nivel de riesgo
C	Moderado nivel de riesgo
D	Alto nivel de riesgo
E	Muy alto nivel de riesgo

Se tomarán las variables más relevantes de la coyuntura actual y el periodo que se tomará en cuenta será de 2013 a 2016. La calificación final será el resultado del análisis de 4 factores de riesgo:

- Riesgo Macroeconómico
- Riesgo de Mercado
- Riesgo político
- Cuenta Corriente y generación de divisas

La calificación final será el promedio simple de los 4 factores de riesgo. Dicho promedio numérico será equivalente a una letra: A=1, B=2, C=3, D=4 y E=5. La calificación de cada uno de los 4 factores de riesgo también será el promedio simple de una serie de subfactores, las calificaciones tendrán un significado como se muestra a continuación.

1	Muy Bajo nivel de riesgo
2	Bajo nivel de riesgo
3	Moderado nivel de riesgo
4	Alto nivel de riesgo
5	Muy alto nivel de riesgo

⁵⁵ Algunos conceptos de Riesgo-País pueden encontrarse al inicio del capítulo 1.

En resumen, el promedio de los subfactores de riesgo dará como resultado la calificación de cada uno de los 4 factores de riesgo; y el promedio de estos darán la calificación final que se representará con una letra de la A a la E, además, según se acerquen los decimales de la calificación final a un número cerrado, esta será la perspectiva que puede ser positiva o negativa⁵⁶.

a) Riesgo macroeconómico.

PIB. Desde antes de 2008, el crecimiento de la economía mexicana se ha venido desacelerando, la crisis mexicana de 1995, la internacional 2008 y en menor medida la de 2001 (dot-com) han representado caídas fuertes de las cuales la economía no logró recuperar tasas de crecimiento altas como en el siglo pasado cuando aún se implementaba el modelo de desarrollo denominado de Industrialización por sustituciones (ISI).

Es crecimiento promedio del PIB durante el periodo 1996-2000 (poscrisis 1995) fue de 5.1%; en el periodo 2002-2008 fue de 2.6%; y en lo que va de la última administración priista, es decir, en los tres últimos años y que se supone debería de presentar las tasas más altas de crecimiento pos crisis (subprime) el promedio ha sido de 2%. (Banco Mundial, 2016)

El bien sabido que el ciclo económico de Estados Unidos y el de México están sincronizados debido a la estrecha relación comercial que mantienen (véase gráfica 11); esto es importante ya que desde la aplicación del modelo económico basado en el libre comercio, el sector externo de México ha sido el motor de crecimiento para el país.

Al respecto, el crecimiento del país vecino ha sido de 1.5%, 2.4% y 2.4% para 2013, 2014 y 2015 respectivamente, por lo que podemos mencionar que tal crecimiento se ha mantenido relativamente estable y en el corto plazo no representa un riesgo relevante para México. Adicionalmente, el sector industrial de Estados Unidos no ha crecido, de hecho, a inicios de 2016 presentó una tasa negativa; ya que el crecimiento del índice de la producción industrial a inicios de cada año con respecto al anterior fue de 1.48%, 3.44% y -1.35 para 2014, 2015, y 2016 respectivamente. (INEGI, 2016)

Por otro lado, las reformas estructurales que el gobierno en turno ha realizado (energética, en telecomunicaciones y laboral principalmente) no han tenido impacto en el crecimiento del PIB, por lo menos en el corto plazo no serían factores considerables⁵⁷.

⁵⁶ Por ejemplo, una calificación de 4.8 será equivalente a D con perspectiva negativa. Un decimal de 0.5 ya será perspectiva negativa.

⁵⁷ Como veremos párrafos adelante, la reforma fiscal parece ser la única que comienza a brindar resultados.

Por tanto, tomando en cuenta la tendencia del crecimiento de PIB, el PIB de Estados Unidos, la evolución del sector industrial del país norteamericano y el impacto en el corto plazo de las reformas estructurales, la calificación para el subfactor de riesgo PIB es de 3.

DEUDA PÚBLICA. La evolución de la deuda pública obedece a distintos factores, por ejemplo el bajo crecimiento, déficit público y la depreciación del tipo de cambio (variables que serán calificadas posteriormente), por tal motivo la calificación estará basada únicamente en la tendencia así como en la posición con otros países de América Latina.

Después de la crisis financiera de 2008, la deuda pública con respecto al PIB no ha podido siquiera mantenerse estable, la tendencia es alcista y a grandes puntos porcentuales. Con datos de la CEPAL (2016), la deuda pública del gobierno central como porcentaje del PIB en el sexenio del presidente Vicente Fox disminuyó 1 punto porcentual; en el sexenio del presidente Felipe Calderón aumentó 7.3 puntos porcentuales; y en lo que va del sexenio del presidente Enrique Peña (3 años hasta 2015) el incremento ha sido de 6.2 puntos porcentuales, situándose en 2015 en 36% con respecto al PIB.

Un factor que suaviza el acelerado crecimiento de la deuda pública en los últimos años, es que en 2015 solo el 21% del total de la deuda se trata de deuda externa, es decir, deuda denominada principalmente en dólares, uno de los porcentajes más bajos de la región latinoamericana. Por otro lado, existen países latinoamericanos con deuda pública más alta que México (sin contar a países pequeños y centroamericanos), Brasil, Argentina y Colombia presentan 65, 44 y 40 puntos como porcentaje de su PIB durante 2015.

La deuda pública ha crecido a grandes pasos y además, al persistir un bajo crecimiento económico, es difícil que la deuda comience a descender; una relativa mejor posición con respecto a sus similares de América Latina refleja una mejor opción mas no una solución, por tanto, la calificación al subfactor de la deuda pública es de 4.

DEFICIT FISCAL. Un factor favorable a las finanzas públicas durante 2016 será el remanente de operación de 239,093.8 millones de pesos que Banco de México entregó al gobierno federal⁵⁸. Por ley, estos recursos serán destinados a disminuir el endeudamiento y a fortalecer la posición financiera del gobierno, por tanto, este ingreso representaría en 2016 una disminución de los Requerimientos Financieros del Sector Público (RFSP)⁵⁹ y poder lograr el superávit primario (no visto desde 2008) que el gobierno en turno se ha propuesto para 2017.

⁵⁸ La información con mayor detalle de las finanzas públicas para 2016 puede encontrarse de manera directa en los comunicados de prensa de la SHCP en www.gob.mx/shcp/prensa

⁵⁹ La cual muestra de una manera más integra las necesidades de financiamiento del sector público federal para cumplir con las políticas públicas. (balance tradicional más requerimientos financieros por PIDIREGAS,

Los RFSP como porcentaje del PIB han sido de -3.8, -4.6 y -4.1 en 2013, 2014 y 2015 respectivamente. En lo que va del 2016 (enero-septiembre), este indicador ha presentado un déficit de 214 mil 600 millones de pesos, cifra menor al déficit registrado en igual lapso del año anterior de 492 mil 540 millones de pesos, siendo que el objetivo multianual del gobierno para este año es de 3% del PIB (2.9 para 2017 y 2.5 en 2018).

Aunado a lo anterior, el gobierno federal anuncio una contención al gasto programable por 132 mil 363 millones de pesos adicionales a lo estipulado en el Presupuesto de Egresos de la Federación 2016; de este monto, el 60% se asocia a gasto corriente y el 40% a inversión.

Durante el periodo enero-septiembre de 2016 se observó un crecimiento de los ingresos tributarios de 11.2 % explicado en su mayoría por el incremento de la recaudación del sistema renta así como de un incremento en la base de contribuyentes, esto en parte como resultado la reforma la reforma tributaria.

Por otro lado, del total de ingresos del sector público, alrededor del 17% aún son petroleros. Los ingresos petroleros tuvieron un crecimiento marginal del 0.9% real anual, esto debido a la caída del precio de la mezcla mexicana de petróleo. Además, en el mismo periodo los ingresos de la Comisión Federal de Electricidad (CFE) (Empresa productiva del Estado) tuvieron una disminución del 5.5% real.

En general, en los últimos tres años el déficit primario ha tenido una ligera tendencia alcista: -0.4, -1.1 y -1.2 como porcentaje del PIB para 2013, 2014 y 2015 respectivamente, y en 2016, los menores ingresos petroleros pueden ser compensados por una mayor recaudación tributaria, los recortes adicionales al gasto y el remanente de Banxico; por tanto, si el déficit primario no se pudiera revertir, si sería posible mantenerlo estable sin que exista un cambio abrupto en el precio del petróleo y/o el tipo de cambio.

Tomando en cuenta la perspectiva para el déficit primario y las cifras actuales de los RFSP, la calificación del subfactor de déficit fiscal es de 2.

SISTEMA BANCARIO. Un país necesita de un sistema bancario sólido para ayudar al crecimiento y desarrollo a través del financiamiento. Si no existe esta solidez se corre el riesgo de caer en crisis financieras como le paso a México a finales de 1994; por tales motivos, es la importancia de este subfactor.

Con el objetivo de que las instituciones bancarias puedan enfrentar contingencias y evitar caer en insolvencias, México se ha apegado a los acuerdos de Basilea III los cuales exigen a los bancos un Índice de Capitalización de (ICAP)⁶⁰ de mínimo 8% más un 2.5% adicional como suplemento, en total, 10.5%.

IPAB, FONADIN, programa de deudores, banca de desarrollo y fondos de fomento y adecuaciones a los registros presupuestarios. Fuente: <http://presto.hacienda.gob.mx/EstoporLayout/Layout.jsp>

⁶⁰ ICAP= Capital Neto/Activos Ponderados Sujetos al Riesgo

Bajo este marco, al cierre de agosto de 2016, el ICAP de la banca múltiple se ubicó en 14.89%⁶¹ y todas las instituciones cumplen con el requerimiento mínimo de capitalización; tomando esto en consideración, el subfactor de riesgo sistema bancario es evaluado con una calificación de 1.

b) Riesgo de mercado.

INFLACION⁶². Los inversionistas internacionales tiene mucho cuidado en la inflación, pues si esta se eleva los rendimientos en términos reales se reducen y en consecuencia, es preferible sacar los recursos del país para contrarrestar este efecto, no por nada Banxico tiene el objetivo único de mantener el nivel de la inflación en un rango de +/- 3%.

Como ya se ha analizado en el capítulo 3, una salida repentina de capitales tiene implicaciones para el país: presiones sobre el tipo de cambio, caídas la bolsa de valores, crisis en el sistema financiero que finalmente se trasladan al aparato productivo. De 2013 a 2015 la inflación se encontró por encima del 3%, siendo el registro más alto en el mes de enero de 2014 con 4.48%.

A partir de 2015, el nivel de inflación permaneció en niveles por debajo del objetivo del banco central, siendo en diciembre de ese mismo año el mes más bajo con un registro de 2.13%; Sin embargo, a partir de entonces, la tendencia se ha mantenido al alza y para el mes de septiembre y octubre de 2016, el registro fue de 2.97 y 3.06, es decir, después de 17 meses el nivel de inflación ha regresado por encima del objetivo.

El principal factor de este incremento ha sido el constante deterioro del tipo de cambio que se ha venido depreciando por la incertidumbre de las elecciones presidenciales de Estados Unidos. Por otro lado, la inflación al productor se ha disparado hasta 8.15% en el mes de octubre de 2016. Estas situaciones han creado una expectativa negativa hacia la evolución de la inflación; la calificación para este subfactor es de 4.

RESERVAS INTERNACIONALES. Además de ayudar a la estabilidad del poder adquisitivo del peso, las reservas sirven como una especie de “seguro” ante los choques externos de la balanza de pagos. A mayor nivel de reservas, un país tiene mayor capacidad de hacer frente a contingencias, como por ejemplo, una salida repentina de capitales.

En los últimos años la acumulación de reservas internacionales ha llegado a niveles históricos, siendo el mayor saldo en el mes de enero 2015 con 196,010.5 mdd. En lo que va del año 2016 (y a pesar del deterioro en el tipo de cambio), el nivel de

⁶¹ Información publicada por la CNBV, disponible en: <http://www.cnbv.gob.mx> en la parte de *prensa*.

⁶² Todos los datos de este indicador fueron consultados directamente de Banxico en <http://www.banxico.org.mx/>

reservas se ha mantenido relativamente estable: 175,387.3 mdd en enero y 175,081.1 mdd para octubre. (Banxico, 2016)

Si bien, actualmente el nivel de reservas no se encuentran en máximos, si esta considerablemente por encima del nivel de hace 5 años (2011) cuando eran de 131,679 mdd y más aún de hace 10 años (2006) donde se tenían un nivel de 70,323 mdd. Sumado a este “colchón”, es pertinente mencionar la ampliación de la Línea de Crédito Flexible por parte del FMI para México equivalente a 88 mil millones de dólares y que se podría utilizar en caso de alguna contingencia.

Considerando el relativamente buen desempeño de las reservas internacionales y la ampliación de la Línea de Crédito Flexible, así como las expectativas que genera, la calificación para el subfactor de reservas internacionales es de: 1.

TIPO DE CAMBIO. El tipo de cambio es la primera variable de una economía en recibir el impacto tanto de un choque interno o externo, esto se observa con mayor contundencia en las economías emergentes como México. Al igual que la inflación, un deterioro en el tipo de cambio representa para los inversionistas una pérdida en términos reales, y para el país, representa un impacto en muchas variables como por ejemplo el nivel de inflación, la deuda externa, la tasa de interés de referencia y el crecimiento.

El caso del peso mexicano es muy particular, ya que es la segunda moneda más operada del grupo de los países emergentes, solamente se encuentra detrás del renminbi chino, esto de acuerdo a los resultados de la encuesta realizada por el Banco de Pagos Internacionales (BIS) sobre los volúmenes de operación en los mercados cambiarios y de derivados durante abril de 2016⁶³; además, la divisa mexicana es la décima moneda más operada a nivel mundial.

La amplia liquidez que tiene la moneda mexicana en los mercados internacionales proporciona una alta vulnerabilidad a la relativa estabilidad macroeconómica del país. El hecho de que muchos operadores utilicen el peso mexicano como una cobertura ante la incertidumbre de los mercados, pone a la divisa en una situación de alta volatilidad cuando ocurren eventos de riesgo, principalmente choques externos en donde nada tiene que ver la economía mexicana.

En otras palabras, algún evento externo puede ocasionar una depreciación del peso mexicano en un corto periodo de tiempo y esta vulnerabilidad también puede confirmarse en el mismo documento de los resultados de la encuesta del BIS donde se menciona que el 82% de las operaciones de esta divisa se realizan en el exterior.

⁶³ Disponible en <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/estadisticas/mercado-cambiario/volumenes-operados-en-el-mercado-cambiario/encuestas-del-bis/%7B96E1E64C-9D16-58F3-5DFD-3E437A284607%7D.pdf>

Actualmente (año 2016) precisamente han sido eventos externos los que han generado una gran depreciación del tipo de cambio, principalmente la incertidumbre de las elecciones presidenciales de Estados Unidos y la posibilidad de un retroceso en lo referente al comercio internacional (asunto al que regresaremos en riesgo político).

El promedio en enero del 2016, el tipo de cambio peso-dólar se posicionó en 18.02 pesos por dólar; medio año después, el promedio de junio fue de 18.65; y en septiembre esta cifra fue de 19.19 pesos por dólar, es decir, en lo que va de enero a septiembre la depreciación ha sido de 6.5%. Sin embargo, este dato se deteriora considerablemente si se compara el promedio del mes de septiembre de 2016 con el mismo mes de 2015, el cual da como resultado una depreciación de 13.9%.

Debido principalmente a la condición de alta liquidez en los mercados y la gran vulnerabilidad que esto ocasiona a la estabilidad macroeconómica de México⁶⁴, la calificación a este subfactor de riesgo es de 5.

TASA DE INTERES. Como ya se ha explicado en el capítulo 3, los flujos financieros internacionales de corto plazo obedecen, como toda inversión, principalmente a dos factores: la tasa de rentabilidad y el nivel de riesgo.

Después de la crisis de 2008 los inversionistas canalizaron sus recursos a los países emergentes como México y Brasil; no obstante, al paso de unos años ha incrementado el riesgo en estos países y ha provocado que dichos recursos busquen refugio en países con estructuras económicas más sólidas al mismo tiempo que las tasa de interés de los países desarrollados (principalmente Estados Unidos) tratan de normalizarse.

La tasa de interés de referencia de Estados Unidos se ha mantenido en niveles de casi cero desde la gran crisis; desde finales de 2008 y hasta 2015 esta tasa se mantuvo en 0.25% y a finales de este último año, aumentó hasta 0.5%, cuyo nivel se ha mantenido a lo largo del 2016.

Por otro lado, después de iniciada la crisis en 2008 y ante un panorama de baja inflación y una moderada recepción de capitales, Banxico siguió un relajamiento de la política monetaria. Durante más de un año la tasa de referencia se mantuvo en 3% y fue hasta diciembre del 2015 (mismo mes del alza en la tasa de referencia de Estados Unidos) cuando comenzó con una fase de constantes incrementos.

En otras palabras, la política monetaria de Banxico está sujeta a la política de Estados Unidos y a los objetivos de inflación y en lo que va del 2016 (hasta

⁶⁴ Distintos factores como el la situación política de Estados Unidos o el precio internacional del petróleo determinan en parte los movimientos del tipo de cambio y son analizados en otros *factores* o *subfactores* de riesgo analizados en este capítulo. Con la intención de no caer en duplicidades, el subfactor de tipo de cambio solo tomará en cuenta la condición de liquidez y a la dependencia a las operaciones de agentes externos.

septiembre), la tasa objetivo del Banco Central de México se incrementado en tres ocasiones, un total de 150 puntos base, llegando a un nivel de 4.75%.

Al no tener independencia la política monetaria y aplicar políticas pro cíclicas, el estancamiento económico continúa. La calificación para el subfactor de tasa de interés es de 3.

c) *Riesgo Político*

CORRUPCION. A pesar de que México presenta una relativa estabilidad política, en este subfactor de riesgo tomaremos en cuenta el grado de corrupción ya que podría tener un posible impacto negativo en las finanzas públicas y/o incumplir es sus objetivos. El nivel de corrupción es comparable entre países, para ello, nos podemos apoyar en el Índice de Percepción de Corrupción (IPC) elaborado por la organización no gubernamental Transparencia Internacional.

El IPC tiene una escala de 0 (percepción muy corrupto) a al 100 (percepción de ausencia de corrupción); en 2015, Dinamarca se posicionó como el país con la percepción más baja de corrupción con un índice de 91; en el otro extremo se encontró Korea del Norte y Somalia, ambos con el índice de 8. El índice para México fue de 35 y se encontró en la posición 95 de 167 países⁶⁵.

La mala posición de del IPC para México (no llega ni a 50), le brinda a este subfactor la calificación de 4.

ELECCIONES PRESIDENCIALES E.U. En todo lo que va del año 2016 este subfactor ha provocado mucha volatilidad en los mercados y muy probablemente, siga siendo motivo de incertidumbre en 2017. El panorama para le economía mexicana se vería aún más complicado si el candidato a la presidencia de los Estados Unidos, Donald Trump, llegase al poder en las elecciones a principios de noviembre.

Los discursos de campaña del candidato republicano son de carácter proteccionista y ha prometido, en el caso de llegar a ser presidente, realizar una revisión al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con la posibilidad de retirar al país vecino de dicho tratado.

Como ya hemos analizado, los ciclos económicos de México están estrechamente relacionados y el principal vinculo es el comercio internacional. Más del ochenta por ciento de las exportaciones mexicanas tiene como destino a Estados Unidos y de verse obstaculizado el comercio, se agudizaría el desequilibrio externo, aumentaría la posibilidad de un alza en la inflación y en general, se vería comprometido el crecimiento económico.

⁶⁵ El índice se puede consultar directamente de la página web de Transparencia Internacional: <http://transparencia.org.es/indice-de-percepcion-de-la-corrupcion/>

Si el motor del crecimiento en los últimos años ha sido el sector externo, la implementación de políticas proteccionistas por parte de Estados Unidos podría significar para la economía mexicana una recesión, pero más aún, de ser cierta la retórica del candidato, existiría una inminente guerra comercial no solo con México, también lo habría con países como China y en consecuencia, se tendrían consecuencias de alcance global.

Además de la amenaza comercial, el candidato D. Trump ha mencionado que buscará frenar el envío de remesas por parte de mexicanos radicados en aquel país si México no paga la construcción del famoso muro en la frontera de ambas naciones. La restricción de envío de remesas puede ser mediante un impuesto o posiblemente, solo podrían enviarlas aquellos mexicanos radicados legalmente.

Mientras llega la fecha de las elecciones, debemos tomar en cuenta que una cosa es la retórica que los candidatos toman durante campaña y otras son las políticas que implementan ya en el peleado puesto. Los mercados han sido volátiles ante estas propuestas de campaña y a las encuestas sobre las preferencias del electorado. El impacto de esta volatilidad se ha reflejado en el peso mexicano y su constante depreciación durante los últimos meses.

Tomando en cuenta el alto riesgo de que D. Trump llegue a la presidencia y cumpla con sus promesas que se traducirían en un freno al comercio internacional de México y también, en obstáculo una de las principales fuentes de divisas para el país (las remesas) la calificación para este subfactor es de 5.

d) Cuenta Corriente y generación de divisas.

Como ya se analizó en el capítulo tres, la economía mexicana padece de un déficit en cuenta corriente de origen estructural, es decir, las estructuras productivas no son lo suficientemente capaces de crear bienes o brindar servicios que sean altamente competitivos en los mercados internacionales, para que de esta manera pudiera disminuir la dependencia de capitales foráneos y reducir su vulnerabilidad ante choques externos.

La cuenta corriente se ha venido deteriorando en los últimos años, esto es resultado de los siguientes elementos a analizar y del deterioro en el tipo de cambio nominal. El saldo en cuenta corriente ha sido de -2.4, -1.9 y -2.8 como porcentaje del PIB en 2013, 2014 y 2015 respectivamente⁶⁶.

En este sentido, el siguiente subfactor es de largo plazo y es la capacidad del modelo económico para poder generar superávit en su cuenta corriente.

⁶⁶ Es el déficit más alto que se tiene desde 1998 (3.2); en el año 2000 fue de 2.7 y de ahí en adelante había disminuido.

SOSTENIBILIDAD DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS. Al igual que muchos países asiáticos, México también fue un país receptor de IED de países desarrollados enfocada a la producción de bienes sofisticados y con alto contenido tecnológico. Como se ha visto, la gran diferencia es que los países asiáticos supieron sacar provecho de la transferencia de tecnología y realizar, en muchos casos, el proceso de producción de principio a fin.

Por otro lado, México recibió IED sin planificación alguna y no implementó política alguna encaminada a absorber conocimiento tecnológico y aplicarlo al crecimiento autónomo. La recepción de inversión extranjera fue bajo la modalidad de maquiladoras, aisladas del resto de los sectores nacionales, situación que hoy en día no ha cambiado. Esto se ha visto reflejado en los últimos años con un alto componente importado que forma parte de las principales exportaciones mexicanas⁶⁷.

Tomando en cuenta que los insumos de las principales exportaciones manufactureras de México se han mantenido en niveles altos y la tendencia creciente, la calificación para este su subfactor es 4.

OTRAS FUENTES DE DIVISAS⁶⁸. Las exportaciones petroleras Las remesas, y el turismo son otras de las principales fuentes de moneda extranjera para la economía mexicana.

De las tres fuentes de moneda extranjera examinadas en este apartado, los ingresos por petróleo han tenido el peor desempeño, esto derivado de la caída en los precios internacionales del combustible. El precio de la mezcla mexicana tuvo su mayor nivel en 2012, promediando 101.9 dólares por barril; en 2015 tuvo una extraordinaria caída de más del 50% ubicándose en 42.2 dólares por barril; ya en septiembre de 2016 el precio se mantenía en 38 dólares por barril.

Aunado a la repentina caída de los precios internacionales, México no ha podido elevar la producción del combustible y por tanto, tampoco incrementar el volumen de exportación (véase tabla 42). Tal situación ha provocado una disminución en los ingresos por concepto de exportación de petróleo, estas cifras han sido de 49,381; 42,714 y 18,524 USD en 2011, 2013 y 2015 respectivamente.

En cuanto a las remesas, estas se han venido recuperando, pues a partir de la crisis de 2008 (en ese año se recibieron 25,145 MDD), el ingreso por este rubro venía cayendo siendo 2010 el año en el que México recibió menos ingresos: 21,304 MDD. La recuperación ha sido moderada, para 2014 y 2015 estos montos fueron de 23,647 y 24,784 MDD respectivamente. Como indican las cifras, aún no se ha logrado recuperar el nivel de 2008 y para el año 2017, se correría el riesgo de que

⁶⁷ Ver gráfica 18, tabla 38 y 39.

⁶⁸ Los datos de este subfactor de riesgo han sido consultados directamente de la base de datos de Banxico.

estos ingresos disminuyan si el candidato a la presidencia de Estados Unidos D. Trump llegara a ser electo.

Por otro lado, los ingresos de divisas por turistas internacionales han tenido el mejor desempeño de las tres fuentes de ingresos analizadas en este subfactor. A pesar de que la crisis de 2008 también impacto a la baja estos ingresos, la tendencia ha sido a incrementarse y se ha podido superar el nivel de 2008. Dichas sumas han sido de 10,861; 9,431; 11,854 y 15,825 MDD para 2008, 2009, 2011 y 2015 respectivamente.

Tomando en cuenta el buen desempeño de los ingresos por concepto de turistas internacionales, el relativamente estable pero inseguro ingreso de remesas y el mal desempeño de los ingresos de las exportaciones petroleras, la calificación para este subfactor es de 4.

4.4. RESULTADOS Y CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DE RIESGO-PAÍS.

El siguiente cuadro muestra el resultado del análisis de riesgo-país bajo criterio propio, agrupa tanto las calificaciones de los factores como de los subfactores de riesgo con base en la metodología descrita en el apartado 4.4 de este capítulo.

FACTOR	SUBFACTOR	CALIF.
Riesgo Macroeconómico		2.5
	PIB	3
	Deuda Pública	4
	Déficit Fiscal	2
	Sistema Bancario	1
Riesgo de Mercado		3.25
	Inflación	4
	Reservas Internacionales	1
	Tipo de Cambio	5
	Tasa de Interés	3
Riesgo Político		4.5
	Corrupción	4
	Elecciones E.U.	5
CC y generación de Divisas		4
	Sostenibilidad de las exportaciones manufactureras	4
	Otras fuentes de divisas	4
CALIFICACION FINAL		3.56
EQUIVALENCIA		C perspectiva negativa

La calificación para el riesgo-país de la economía mexicana es C con perspectiva negativa, en otras palabras, México tiene un moderado nivel de riesgo con una perspectiva de cambio a un alto nivel de riesgo.

Podemos concluir que México mantiene cierta estabilidad macroeconómica, pues es el factor con mejor calificación, siendo el sistema bancario el subfactor mejor evaluado con 1. El déficit fiscal fue evaluado con una buena calificación (4), pues se ha tomado en cuenta las políticas para reducirlo. El PIB fue calificado con 3, pues la economía mexicana se encuentra en un estado de estancamiento.

En el otro extremo, se encuentra el factor político con un calificación de 4.5, ya que México tiene un bajo Índice de Percepción de Corrupción, además, actualmente las elecciones presidenciales de Estados Unidos es el principal subfactor a monitorear, pues de resultar electo el candidato D. Trump, muchas variables pueden deteriorarse y a esto, los mercados reaccionan inmediatamente.

Junto con las elecciones presidenciales, el tipo de cambio fue el otro subfactor con calificación de 5, debido a que es la segunda moneda de mercados emergentes más operada y es muy vulnerable ante choques externos.

En general, los subfactores a monitorear a final de año son las elecciones presidenciales de Estados Unidos, también las decisiones que tome el banco central de aquel país, pues esto repercute en los flujos financieros y el tipo de cambio. Por último, los precios del petróleo, aunque estos se han estabilizado en los últimos meses, representan aun un foco de riesgo para la estabilidad de la cuenta corriente y por ende, macroeconómica.

Cabe destacar que a inicios de 2016, la calificadora de riesgo Moody's cambió de perspectiva la calificación crediticia de México de estable a negativa. Pese a que la calificadora también reconoce los esfuerzos del gobierno para conseguir el superávit primario, pone mucho énfasis en crisis de liquidez de PEMEX y considera que de persistir los problemas financieros en la petrolera, es probable que se deterioren las finanzas públicas y aumente la deuda con tal de brindarle alivio financiero.

Por su parte, Standard & Poor's también realizó un ajuste a negativa desde estable la perspectiva en la calificación soberana para México, esto en agosto de 2016⁶⁹. El principal motivo que tuvo la calificadora para realizar este cambio de perspectiva, es que considera que aumente la deuda del gobierno federal hasta 48% como porcentaje del PIB en el periodo 2018-2019 debido a los continuos déficits fiscales y el bajo crecimiento del PIB.

⁶⁹ Esto a pesar de que confirma la calificación de BBB+ que posee la deuda de largo plazo en moneda extranjera.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES.

Han sido pocos los países periféricos que han encontrado el camino para dar el salto de economías subdesarrolladas a desarrolladas y como ya se ha revisado, los ejemplos más claros son algunos países asiáticos, entre ellos China y los llamados “tigres asiáticos”. Por el contrario, la mayoría de los países periféricos, siguen dependiendo en gran medida de países desarrollados, tal es el caso de México, cuyo principal centro cíclico es Estados Unidos. El fenómeno de la deslocalización de la producción ha cambiado la naturaleza de la dependencia de los países periféricos ya que a diferencia del siglo XX donde estos países dependían de las exportaciones de bienes primarios y de las importaciones de bienes manufacturados, en la actualidad muchos países de la periferia exportan manufacturas, empero, no necesariamente han transformado sus estructuras productivas.

Al tiempo que ocurría el cambio de modelo económico en la década de 1980 en los países latinoamericanos de uno basado en la sustitución de importaciones a uno basado en las libres fuerzas del mercado, factores clave como la revolución tecnológica de la informática y las telecomunicaciones, la aparición de nuevos agentes económicos en la esfera financiera, la gran liquidez derivado del déficit estadounidense, la apertura financiera, entre otros, generaron un nuevo escenario a nivel global en donde los protagonistas son los flujos financieros internacionales. Al viejo problema de los términos de intercambio que prevalecía en países subdesarrollados, habría que sumarle la vulnerabilidad provocada por la libre movilidad de capitales de corto plazo.

Esta vulnerabilidad es lo que investigadores de la CEPAL han denominado como *dominancia de la balanza de pagos* y es un problema del cual la economía mexicana no se encuentra exenta. A pesar de que en México se tuvieron algunos logros en cuanto a la industrialización, la ineficiencia empresarial consecuencia de altos aranceles, el estrangulamiento externo y algunos factores internacionales terminaron por derrumbar el modelo de ISI y adoptar un modelo orientado al exterior cuyas bases teóricas descansan en el libre mercado. El cambio de modelo económico significó en México la implementación de una serie de reformas desarrolladas por países desarrollados y recomendadas por organismos internacionales como el FMI y el BM.

Tanto la apertura comercial como la financiera a finales de la década de 1980 y principios de 1990, dejaron a la economía mexicana en una situación de alta vulnerabilidad externa y como consecuencia de esto, en 1995 inicia la “crisis del tequila”, la primera de una serie de crisis denominadas como “financieras” y que tuvieron lugar en los países en desarrollo y como principal causa la fuga de capitales.

Como respuesta la crisis de 1995, el gobierno mexicano profundizó las reformas de libre mercado, entre las más importantes, la reforma fiscal, comercial, financiera. Ante el contexto de libre movilidad de capitales, dichas reformas están encaminadas a lograr la estabilidad macroeconómica, esto con la intención de ser atractivo ante los flujos financieros internacionales, y estos, más que financiar el desarrollo nacional, tienen el objetivo de cubrir el déficit en cuenta corriente y hacer frente a la deuda externa.

Efectivamente, como resultado de las reformas estructurales llevadas a cabo en la década de 1990, actualmente la economía mexicana ha llegado a tener una relativa estabilidad macroeconómica en sus variables más importantes. Por un lado y tomado como referencia a las mayores economías de la región latinoamericana, durante el periodo 2008-2013 el déficit en cuenta corriente como proporción del PIB siempre tuvo una posición media con respecto a Argentina y Brasil. En México el resultado de este indicador fue de -2.4% en 2013 y de -0.7 y -3.0 para Argentina y Brasil respectivamente. En este periodo, lejos ha quedado aquel saldo en cuenta corriente de -6.3% en 1994 (CEPAL, 2016), justo el año en que inicia la crisis mexicana.

En cuanto al déficit público, a pesar de que el gobierno busca trabajar con disciplina fiscal, durante el periodo de estudio que es un periodo de recuperación económica, no ha logrado alcanzar este objetivo y por el contrario, el déficit público comienza a tener una tendencia ascendente a partir de 2008, siendo que el saldo público como proporción del PIB en 2013 fue de -2.3%, una proporción semejante al de comienzos de la crisis financiera mundial y no observada hace ya muchos años.

El déficit público no ha podido recuperarse y esto se ha reflejado en el crecimiento de la deuda externa como proporción del PIB, de 11.8% en 2008 pasó a 20.7% en 2013, es decir, un asombroso crecimiento del 75% en tan solo 5 años. Tanto el déficit público como la deuda externa son variables que merecen cierta atención, pues representan un foco de peligro a la estabilidad macroeconómica y financiera del país. Al igual que el déficit en cuenta corriente, la deuda externa como proporción del PIB se encuentra en un término medio entre Argentina y Brasil, ya que proporción fue de 22.6% y 12.5% respectivamente en 2013.

En cuanto a la inflación que tanto interesa a los inversionistas internacionales, es una de las variables que más se ha estabilizado en la economía mexicana, dicho resultado se ha logrado a partir de la adopción del régimen de objetivos de inflación aplicado desde 1998.

En los años del decenio de 1990 el promedio de la inflación anual fue de 20.9%; en el primera década del siglo XXI, el promedio anual de este indicador fue de 5.5%; y durante el periodo 2008-2013 el promedio anual de la inflación fue de 4.3% un crecimiento muy cercano al del conjunto de América Latina que fue de 4.4% y un poco alejado del resultado del conjunto de los países de la OCDE cuyo resultado fue 2.3%, sin embargo, cabe recordar que en este último periodo el nivel de precios

en los países desarrollados descendió debido a la desaceleración económica derivada de la gran crisis financiera iniciada en 2008.

El tipo de cambio también es una variable que se ha estabilizado en los últimos años, de hecho desde los años de 1990 hasta 2013 ha existido una ligera apreciación en términos reales del tipo de cambio con respecto al dólar. Con la intención de mantener la estabilidad en los precios, el banco central no ha dejado flotar libremente al peso, ha utilizado las reservas internacionales como principal herramienta para mantener estable el tipo de cambio y de este modo, evitar que suban los precios y en última instancia, una posible fuga de capitales.

Gracias a la estabilidad macroeconómica la economía mexicana es una gran receptora de ahorro externo y la inversión extranjera en sus distintas modalidades se ha convertido en la principal fuente de moneda extranjera del país. La gran volatilidad de los flujos de capitales hace necesario que los países tengan sostenibles fuentes de divisas y la mejor forma de lograr esto es mediante la producción de mercancías transables internacionalmente. Algunos países asiáticos han cubierto este requisito y cuentan con solidez en sus estructuras productivas, países como China y Corea del Sur son superavitarios, empero, esto no las hace inmunes a choques externos pero si reduce su vulnerabilidad.

Como ya se ha visto, la economía mexicana depende en gran medida de los flujos financieros internacionales para la obtención de divisas y sus principales exportaciones que deberían ser la principal fuente de estas, tienen un alto contenido importado, no existen encadenamientos al interior y en consecuencia, un aumento en las exportaciones significa un aumento en las importaciones. Como resultado, la economía mexicana ha sido históricamente deficitaria pues sus exportaciones manufactureras no han logrado generar superávit.

Además de la inversión extranjera y las exportaciones manufactureras, el petróleo, las remesas y el turismo son importantes fuentes de moneda extranjera, sin embargo, dichos ingresos están determinados en mayor medida por distintas fuerzas externas. En el caso de los ingresos petroleros, el volumen de exportación ha permanecido sin grandes cambios en los últimos años y el precio es determinado en gran parte por los países de la OPEP. Tanto los ingresos por el turismo y las remesas están determinados en gran parte por el desempeño económico de Estados Unidos, empero, en el último caso, dichos ingresos tienen un impacto marginal en el resto de la economía y la migración es un problema ocasionado por el desempleo estructural, que a su vez, es reflejo de la incapacidad de la economía nacional de generar crecimiento endógeno y absorber mano de obra.

En general, se concluye que la economía mexicana si ha creado un ambiente de estabilidad en sus principales variables macroeconómicas y financieras aunque durante el periodo de estudio el déficit público y la deuda externa han crecido en proporciones considerables y en la actualidad merecen especial atención; por otro lado, ante un contexto de alta volatilidad financiera, el ingreso de divisas es

necesario para reducir la vulnerabilidad ante choques externos y en el caso de la economía mexicana, no ha logrado crear fuentes solidas de moneda extranjera tal y como lo hicieron distintos países asiáticos que lo realizaron basados en la exportación de productos con un alto contenido tecnológico y realizados con esfuerzo endógeno.

Por lo tanto, la economía mexicana es aún más vulnerable que los países asiáticos superavitarios y ante choque externos es posible caer en las denominadas crisis financieras como las que han sufrido distintas economías en desarrollo y de reciente industrialización.

Se puede recomendar que el gobierno mexicano ponga esfuerzo en mejorar el saldo de la cuenta corriente. Esto aplicando políticas encaminadas a producir bienes y servicios transables internacionalmente, con alto valor agregado y sin la necesidad de importar una gran cantidad de bienes intermedios para realizarlos.

También se debe mejorar la calidad del aparato burocrático y aumentar el Índice de Percepción de Corrupción. Se debe formular un proyecto nación que impulse el crecimiento de manera endógena para ser menos dependientes de factores externos, como por ejemplo los ingresos petroleros, las remesas o los ingresos por turistas internacionales. Esto ayudaría al crecimiento del PIB y al mejoramiento del resto de las variables analizadas en este trabajo.

BIBLIOGRAFIA.

Acosta (2005) "El riesgo-país convencional, un riesgo para el desarrollo" en Gudynas, Eduardo (coord.) *El otro riesgo país, indicadores y desarrollo en la economía*. Ecuador, Ed. Abya-Yala.

Almonte, Leobardo y Vega, Helen (2013) "Productividad laboral en México. Una revisión 2005-2013", en *Economía Actual, Revista de Análisis de Coyuntura Económica* Año 6, Núm. 3. México, UAEM.

Anguiano, Eugenio (2012) *Mercados financieros internacionales*, FE UNAM, México.

Arroyo, Juan Pablo (2013) "El cambio del modelo económico en México, 1982-2002". En Fujigaki, Esperanza (coord.) *México en el siglo XX. Pasajes históricos*. México, FE UNAM.

Aspe, Pedro (1993) *El camino mexicano de la transformación económica*. México, FCE.

Ayala, José L. (2001) *Economía del sector público mexicano*. México, Ed. Esfinge.

Bielschowsky, Ricardo (2006) "Vigencia de los aportes de Celso Furtado al estructuralismo" en *Revista de la CEPAL* N° 88, Santiago de Chile, CEPAL.

Bitar, Sergio y Moneta, Carlos (1985) *Crisis financiera e industrial en América Latina*. Buenos Aires, Grupo Editorial Latinoamericano.

Blomstrom y Hettne (1990) *La teoría del desarrollo en transición*. México, F.C.E.

Bulmer-Thomas, Víctor (1998) *La historia económica de América Latina desde la independencia*. México, F.C.E.

Cabello, Alejandra (1999) *Globalización y liberalización financieras y la bolsa mexicana de valores. Del auge a la crisis*. México, Plaza y Valdez editores.

Cabrera, Sergio (2014) "Las reformas en México y el TLCAN" en revista *Problemas del Desarrollo*, Núm. 180, enero-marzo 2015. Disponible en www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/download/47189/42463

Calva, José Luis (1995) *El modelo neoliberal mexicano. Costos, vulnerabilidad, alternativas*. México, Juan Pablos Editor.

Carrillo, Luz (2000) "Mecanismo de transmisión de la política monetaria y el crédito" en Villarreal, Diana (coomp.) *La política económica y social de México en la globalización*. México, UAM.

Chapoy, Alma y Manrique, Irma (2000) "Las crisis financieras y las reformas del sistema" en Kaplan, Marcos y Manrique, Irma (coord.) *Regulación de los flujos financieros internacionales*. IJ UNAM, México.

CIDAC (2011) *Hacer lo mejor. Índice de productividad México*. México, CIDAC. Disponible en <http://www.cidac.org/esp/uploads/1/WEB.pdf>

Cordera, R. y Lomelí L. (2008) "El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural (1982-2004)" en Cordera, R y Cabrera, C. (coord.) *El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México*. México, UNAM-FCE.

Correa, Eugenia (2000) "El ciclo de auge y crisis financieras: hacia una nueva regulación monetaria y financiera" en Kaplan, Marcos y Manríquez, Irma (coord.) *Regulación de los flujos financieros internacionales*. IJ UNAM, México.

CEPAL (2014) *Cambio estructural para la igualdad: Una visión integrada del desarrollo* (LC/G.2604) CEPAL, Santiago de Chile.

- (1971) *El estrangulamiento externo y la escasez de ahorro en el desarrollo de América Latina: análisis de los problemas y algunas de las soluciones*. Santiago de Chile. Recuperado de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/33696>
- (1963) *Problemas y perspectivas del desarrollo industrial latinoamericano*. Mar de Plata, Argentina. Recuperado de : <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/14738>

Dabat, Alejandro (1993) *El mundo y las Naciones*, UNAM-CRIM. Recuperado de: <http://www.proglocode.unam.mx>

De la Peña, Sergio (1979) *El antidesarrollo de América Latina*, México, Sigo XXI.

Díaz, Carlos F. (1988) "América Latina en los años treinta". En Thorp, Rosemary (comp.) *América Latina en los años treinta, el papel de la periferia en la crisis mundial*. México, F.C.E.

Cárdenas, Enrique; Ocampo, José y Thorp, Rosemary (2003) *Industrialización y Estado en América Latina, La leyenda negra de la posguerra*. México, F.C.E.

Cardoso, Eliana y Helwege, Ann (1993) *La economía latinoamericana: diversidad, tendencias y conflictos*, México, FCE.

Ermida, Oscar y Colotuzzo, Natalia (2009) *Descentralización, tercerización, subcontratación*. Lima, OIT. Recuperado de: http://white.lim.ilo.org/proyectoactrav/pry_rla_06_m03_spa/publicaciones/documentos/estudio_descentralizacion_tercerizacion_subcontratacion.pdf

Esquivel, Gerardo (2010) "De la estabilidad macroeconómica al estancamiento estabilizador: el papel del diseño y conducción de la política económica" en Lustig,

Nora (Coord.) *Crecimiento económico y equidad*. México, El Colegio de México. Disponible en: <http://2010.colmex.mx/16tomos/IX.pdf>

Fajnzylber, Fernando (1988) *La industrialización trunca de América Latina*. México, Nueva Imagen.

Fanelli, José (2010) “El régimen global y los desbalances internacionales: una visión desde América del Sur” en *Revista del CEI*, Núm. 17. Argentina, Centro de Economía Internacional. Disponible en: http://www.cei.gob.ar/userfiles/EI%20regimen%20global%20y%20los%20desbalances%20internacionales_rev%2017.pdf

Ferrer, Aldo (1950) “Los centros cíclicos y del desarrollo de la periferia” en *El Trimestre Económico*, octubre-diciembre. México. Fondo de Cultura Económica.

Ffrench-Davis, Ricardo (2005) *Macroeconomía, comercio y finanzas para reformar las reformas en América Latina*. Naciones Unidas, Colombia.

Fitch (2016, 28 julio) *Fitch Afirma Calificación Soberana de México en ‘BBB+’; Perspectiva Estable*. Recuperado de: http://www.fitchratings.mx/ArchivosHTML/Com_16084.pdf

Flores, Víctor y Mariña, Abelardo (2004) *Crítica de la globalidad. Dominación y liberación en nuestro tiempo*, México, FCE.

Furtado, Celso (2011) *La economía latinoamericana. Formación histórica y problemas contemporáneos*, México, Siglo XXI.

- (1990) “La naturaleza del centro cíclico principal” en *Revista de la CEPAL* N° 42 (LC/G.1642-P), Santiago de Chile, CEPAL.
- (1964) *Desarrollo y subdesarrollo*, Buenos Aires, Eudeba.
- (1972) *Teoría y política del desarrollo económico*, México, siglo XXI.

Gavras, Panayotis (2012) “Calificaciones en juego” en revista *Finanzas & Desarrollo* marzo, vol. 49, num.1. Washington, FMI.

Gazol, Antonio (2008) “La apertura comercial veinte años después”, en Cordera, R y Cabrera, C. (coord.) *El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México*. México, UNAM-FCE.

Gorfinkiel, Denise y Lapitz, Rocío (2005) “Conceptos y métodos en la evaluación del riesgo país” en Gudynas, Eduardo (coord.) *El otro riesgo país, indicadores y desarrollo en la economía*. Ecuador, Ed. Abya-Yala.

Grunwalt, Joseph (1992) "La transferencia tecnológica y las industrias de montaje" en Montuschi, Luisa y Singer, Hans (comp.) *Los problemas del desarrollo en América Latina. Homenaje a Raúl Prebisch*. Argentina, FCE.

Guzmán, Gabriel (1976) *El desarrollo latinoamericano y la CEPAL*. España, Ed. Planeta.

Heath, Jonathan (2012) *Lo que indican los indicadores: como utilizar la información estadística para entender la realidad económica de México*. México, editado por INEGI.

Hernández, Lázaro (2003) *Los riesgos y su cobertura en el comercio internacional*. España, Ed. Fundación Cofemental.

Hirschman, Albert (1968) "La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina". En *El trimestre económico* N. 140, F.C.E.

Huerta, Arturo (2006) *¿Por qué no crece la economía mexicana? Y como puede crecer*. México, Ed. Diana.

- (2004) *La economía política del estancamiento*. México, Ed. Diana.
- (1998) *La globalización, causa de la crisis asiática y mexicana*. México, Ed. Diana.

Kaplan, Marcos (1993) *Revolución tecnológica, Estado y Derecho*. México, UNAM.

Kay, Cristobal (1991) "Teorías Latinoamericanas" en *Revista de la CEPAL* N° 43, Santiago de Chile, CEPAL.

Klochkovski, Lev (1992) "La herencia teórica de Raúl Prebisch" en Montuschi, Luisa y Singer, Hans (comp.) *Los problemas del desarrollo en América Latina. Homenaje a Raul Prebisch*, Buenos Aires, F.C.E.

Krugman, Paul; Obstfeld, Maurice y Melitz, Marc (2012) *Economía Internacional: teoría y política*. Madrid, Pearson.

Leal, Paulo (2012) *La economía mexicana ante la liberalización financiera: impacto de la entrada de capitales externos en el financiamiento de la producción*. Plaza y Valdés, México.

Lewis, Colin (1991) "La industrial en América Latina antes de 1930", en En Bethell, Leslie (comp.) *Historia de América Latina*. España, Ed. Crítica.

López, Gustavo y Mújica, Armando (2011) "¿acuerdo nacional por el turismo: visión o espejismo?" en boletín mensual *Momento Económico (nueva época)*, Núm. 7. México, IIEc. Disponible en:

http://ru.iiec.unam.mx/164/1/Bolet%C3%ADn_7_Momento_Economico-nueva_epoca.pdf

López, Heidy (2007) “El turismo: sector estratégico en el nuevo proyecto de nación” en Álvarez, Ricardo (coord.) *La reforma del Estado en blanco y negro. México, agenda para la reforma del Estado*. México, Grupo parlamentario del PRD en la LX legislatura de la cámara de diputados. Disponible en: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=2519>

Luengo, Fernando (2009) *Las deslocalizaciones internacionales. Una visión desde la economía crítica*. España. Instituto Complutense de Estudios Internacionales, Universidad Complutense de Madrid. Recuperado de: http://eprints.ucm.es/9557/1/WP_10-09.pdf

Maddison, Angus (1988) *Dos crisis: América Latina y Asia, 1929-1938 y 1973-1983*. México, F.C.E.

Mandel, Ernest (1979) *El capitalismo tardío*, México, Era. Recuperado de: <http://www.proglocode.unam.mx/system/files/Mandel%20E.pdf>

Marini, Ruy M. (1973) *Dialéctica de la dependencia*, México, Era.

Minian, Isaac (2009) “Nuevamente sobre la segmentación internacional de la producción” en *ECONOMIAUNAM* Vol.6 N.17, México, UNAM.

Monroy, Luis A. (2014) “México, el contenido importado en los principales sectores exportadores” en *Revista Comercio Exterior*, Vol. 64, Núm. 2. México, Bancomext. Disponible en: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/756/1/mexico-el-contenido.pdf>

Morales, Isaías (2009) *El riesgo país México*. México, Inédito.

Moreno-Brid, J. Carlos (2015) “Desarrollo y macroeconomía: reflexiones a partir del caso mexicano” en *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios de siglo XXI* (LC/G.2633-P/Rev.1) Santiago de Chile, CEPAL.

Moreno, Rivas y Ruiz (2005) “La economía mexicana después del TLCAN” en *Revista Galega de Economía*, Vol. 4, núm. 1-2. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=39114214>

Moreno, Sergio (2015) “México en la economía global. El contenido nacional de las exportaciones” en *Revista Comercio Exterior Nueva Época*, Núm. 3 julio-septiembre. Bancomext, México. Disponible en: <http://revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=59&t=mexico-en-la-economia-global>

Naciones Unidas (1971) *Estudio Económico de América Latina, 1970*. E/CN.12/868/Rev. 1. Nueva York, Naciones Unidas.

Navarrete, Jorge (2007) *China, la tercera inflexión. Del crecimiento acelerado al desarrollo sustentable*. México, Ed. CEIICH-UNAM

Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios de siglo XXI (LC/G.2633-P/Rev.1) Santiago de Chile, CEPAL.

Ocampo, José A. (2011), "Macroeconomía para el desarrollo: políticas anticíclicas y transformación productiva" en *Revista CEPAL*, N° 104 (LC/G.2498-P/E), Santiago de Chile, CEPAL.

Ordoñez, Sergio y Bouchain, Rafael (2011) *Capitalismo del conocimiento e industria de servicios de telecomunicaciones en México*. México, IIEc, UNAM.

Palma, Gabriel (1988) "De una economía de exportación a una economía sustitutiva de importaciones" en Thorp, Rosemary (comp.) *América Latina en los años treinta, el papel de la periferia en la crisis mundial*, México. F.C.E.

Pérez, Carlota (2009) "Innovación y crecimiento. Comprender la dinámica del cambio de las oportunidades para América Latina" en Martínez, Adriana y otros (Coord.) *Innovación y competitividad en la sociedad del conocimiento*. México, Plaza y Valdés Ed.

- (2004) *Revoluciones tecnológicas y capital financiero*, México, siglo XXI.

Pérez, Elena (2012) "Gobernanza y supervisión de ciertos 'controladores' del riesgo de inversión: El caso de las agencias de calificación de riesgo". España.

Pérez, Esteban (2015) "Una coyuntura propicia para reflexionar sobre los espacio para el debate y el dialogo entre (neo) estructuralismo y las corrientes heterodoxas" en

Pinto, Aníbal (1991) *América Latina: una visión estructuralista*. México, FE UNAM.

- (1973) "Naturaleza e implicaciones de la "heterogeneidad estructural" de América Latina" en *El Trimestre Económico* N° 145, México, Fondo de Cultura Económica.

Prebisch, Raúl (1981) *Capitalismo periférico: crisis y transformación*, México, Fondo de Cultura Económica.

- (1973) *Interpretación del proceso del desarrollo latinoamericano*, Santiago de Chile, CEPAL.

- (1970) *Transformación y desarrollo: La gran tarea de América Latina*. México. F.C.E.

- (1968) "El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas" en *Boletín Económico para América Latina*, vol. 7, nº1. [Publicado originalmente como introducción al *Estudio económico de América Latina*, 1949, Nueva York, Naciones Unidas].

- Rodríguez, Octavio (2006) *El estructuralismo latinoamericano*, México, Siglo XXI.
- Rodríguez, Patricia y Ruiz, Omar (2012) "Acumulación de reservas internacionales en países emergentes con tipo de cambio flexible" en revista *Problemas del Desarrollo*, Núm. 169 (43), abril-junio 2012. Disponible en <http://www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/view/30749>
- Alonso, Nuria y Trillo, David (2012) "El papel de las agencias de calificación en la crisis de la deuda" en revista *Relaciones Internacionales*, núm. 21 octubre. España, GERI-UAM.
- Ruiz, Octavio (2008) *Turismo: factor de desarrollo y competitividad en México* (versión preliminar). México, Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, Cámara de Diputados. Disponible en: www3.diputados.gob.mx
- Sandoval, Luis (2004) *Los ciclos económicos largos Kondratiev*, México, IIEc UNAM. Recuperado de: <http://ru.iiec.unam.mx/126/1/LosCiclosEconomicosLargosKondratiev.pdf>
- Schumpeter, Joseph (1996) *Teoría del desenvolvimiento económico*, México, Siglo XXI.
- SENER (2015) *Prospectiva del petróleo y petrolíferos, 2015-2029*, México, Secretaría de Energía. Disponible en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/44327/Prospectiva_Petroleo_Cru do_y_Petroliferos.pdf
- Singer, Hans (1950) U.S. "Foreing investment in underdeveloped areas, the distribution of gains between investing and borrowing countries" en *American Econmic Review*, Papers and ceedings, N°40, Nashville.
- Sotelo, Adrián (2004) *Desindustrialización y crisis del neoliberalismo: maquiladoras y telecomunicaciones*. México, Plaza y Valdés Ed.
- Spoor, Max (2010) "Asia y la economía mundial" en *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, núm. 89-90. España. Disponible en: <http://www.raco.cat/index.php/revistacidob/article/viewFile/191565/257474>
- Standard & Poor's (2014) *Guía sobre aspectos fundamentales de las calificaciones crediticias*. Recuperado de: https://www.standardandpoors.com/es_LA/delegate/getPDF?articleId=1498425&type=COMMENTS&subType=RATING%20DEFINITION
- (2013) *Metodología y supuestos para la evaluación de riesgo país*. Recuperado de: http://www.standardandpoors.com/es_LA/delegate/getPDF?articleId=1782042&type=COMMENTS&subType=CRITERIA
- Stavenhagen, Rodolfo (1981) *Sociología y subdesarrollo*, México, Nuestro Tiempo.

Stein, Stanley y Stein, Barbara (2002) *La herencia colonial de América Latina*, México, Siglo XXI.

Suárez, Francisco (2008) “Retrosceso estructural del sistema financiero” en Cordera, R y Cabrera, C. (coord.) *El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México*. México, UNAM-FCE.

Sunkel, Osvaldo (1999) *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, México, Siglo XXI.

- (1972) *Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina*. Buenos Aires, Nueva Visión.

Sweezy, Paul y Magdoff, Harry (1974) “Notas sobre la empresa multinacional” en Sweezy, Paul (Ed) *Teoría y práctica de la empresa multinacional* (pp.9-39), Argentina, Ediciones Periferia.

Tapia, Joaquín (2009) “efectos nominales y reales de la incertidumbre en el precio del petróleo” en revista *Comercio Exterior*, Vol. 53, Núm. 3. México, Bancomext. Disponible en <http://docplayer.es/2375081-La-dependencia-del-petroleo-y-la-vulnerabilidad-en-efectos-nominales-y-reales-de-la-incertidumbre-en-el-precio-del-petroleo.html>

Tello, Carlos (2011) *Estado y desarrollo económico: México 1920-2006*. México, FE UNAM.

Tépach, Reyes (2015) *El flujo migratorio internacional de México hacia los Estados Unidos y la captación interna de las remesas familiares, 2000-2015*. México, DG de Servicios de Documentación, Información y Análisis. Cámara de Diputados. Disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/sedia/sia/se/SAE-ISS-07-15.pdf>

Thorp, Rosemary (1998) *Progreso, pobreza y exclusión: Una historia económica de América Latina en el siglo XX*. Washington, Banco Interamericano de Desarrollo.

- (1991) “América Latina y la economía internacional desde la primera guerra mundial hasta la depresión mundial”. En Bethell, Leslie (comp.) *Historia de América Latina*. España, Ed. Crítica.
- (1988) *América Latina en los años treinta, el papel de la periferia en la crisis mundial*. México, F.C.E.

Titelman, Daniel y Pérez, Esteban (2015) “Macroeconomía para el desarrollo en América Latina y el Caribe: nuevas consideraciones sobre las políticas anticíclicas” en *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios de siglo XXI* (LC/G.2633-P/Rev.1) Santiago de Chile, CEPAL.

Vaitsos, Constantino (1974) “Empresas transnacionales, comercialización de tecnología y rentas monopólicas” en Sweezy, Paul (Ed) *Teoría y práctica de la empresa multinacional* (pp.109-123), Argentina, Ediciones Periferia.

Villareal (1988) "Deuda externa y política de ajuste, el caso de México 1982-1986."
En *El Trimestre Económico* N. 61. México, FCE.

FUENTES OFICIALES.

Banco de México (BANXICO)

<http://www.banxico.org.mx/>

Banco Mundial (BM)

<http://datos.bancomundial.org/>

Bureau Economic Analysis (BEA)

<http://www.bea.gov/>

Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL)

<http://www.cepal.org/es>

Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI)

<http://www.inegi.org.mx/>

México ¿Cómo vamos?

<http://www.mexicocomovamos.mx/>

Secretaría de turismo (SECTUR)

<http://www.sectur.gob.mx>

Servicio Geológico Mexicano (SGM)

<http://www.sgm.gob.mx/>

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)

http://finanzaspublicas.hacienda.gob.mx/es/Finanzas_Publicas/Estadisticas_Oportunidades_de_Finanzas_Publicas