



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**Régimen de acumulación financiarizado
y sus implicaciones para el subdesarrollo
latinoamericano: consideraciones sobre el
progreso tecnológico y la empresa
transnacional automotriz en México.**

TESIS

Que para obtener el título de
LICENCIADO EN ECONOMÍA

Presenta:

Alan Enrique Olguín Barajas

Directora de tesis:

Dra. Monika Ribeiro de Freitas Meireles

Ciudad Universitaria, Cd. Mx., 2022





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.

Índice general

Índice general.....	2
Agradecimientos	4
Introducción	5
Problematización y justificación	5
Metodología.....	13
Hipótesis	14
Preguntas de investigación	14
Objetivo general	14
Objetivos particulares	14
Capítulo 1. Marco analítico-histórico de la financiarización y el subdesarrollo latinoamericano	16
1.1 Debate acerca de la financiarización	17
1.1.1 El ascenso de las finanzas: antecedentes coyunturales de la financiarización en Estados Unidos	18
1.1.2 Financiarización para los poskeynesianos: la conceptualización del fenómeno en Estados Unidos	23
1.1.3 Financiarización para los marxistas.....	31
1.2 Financiarización en América Latina, el cambio estructural neoliberal y la financiarización en México.	36
1.2.1 Financiarización periférica	37
1.2.2 El ascenso de las finanzas en México:1970 a los 2000´s	46
1.3 Conclusiones del capítulo.....	51
Capítulo 2: Rasgos estructurales de Latinoamérica: crecimiento desigual, patrón de industrialización y empresa transnacional.....	54
2.1 Nuevas consideraciones teóricas del pensamiento estructuralista: De la “caja negra” al “casillero vacío”.....	55
2.1.1 El “casillero vacío” (1970-1984).....	56
2.1.2 El “casillero vacío” (1985-2018).....	58
2.1.3 Relación entre la “caja negra” y el “casillero vacío”.....	63
2.2 Trayectoria de las características productivas de América Latina: perspectiva histórica comparada con la actualidad.....	66
2.2.1 Similitudes y dificultades del patrón de industrialización en América Latina	66

2.2.2 Inserción en el mercado internacional	69
2.2.3 Enfoque de producción y distribución hacia el mercado interno	73
2.3 El consumo imitativo y la debilidad de la empresa nacional en el patrón industrial .	76
2.3.1 Consumo imitativo	76
2.3.2 El liderazgo de las empresas transnacionales en el proceso de industrialización de la posguerra.....	79
2.3.3 La debilidad el empresariado nacional de la periferia.....	83
2.4 Conclusiones del capítulo.....	86
Capítulo 3. Empresa transnacional automotriz y financierización en México: análisis de la transferencia tecnológica.	91
3.1. Trayectoria y contextualización de la Industria Automotriz en México	92
3.1.1 Marco histórico de la Industria Automotriz en México	92
3.1.2 Contexto actual de la Industria Automotriz en México.....	94
3.2 Consideraciones teóricas y empíricas sobre la innovación en el sector automotriz en México	97
3.3.1 Innovación de las ETN	97
3.3.2 Competencia espuria: competitividad sin esfuerzo	102
3.3.3 Transferencia de tecnológica de la IA en México	104
3.3 El empresariado nacional: rasgos estructurales	109
3.4 El impacto de la Financierización en la empresa mexicana	113
3.4.1 Las financierización en México: comparación con América Latina y el mundo desarrollado	115
3.4.2 Financierización empresarial en México	123
3.4.3 Financierización bancaria	127
3.5 Conclusiones del capítulo.....	131
Capítulo 4. Conclusiones.....	135
Referencias bibliográficas.....	143

Agradecimientos

Antes que nada quisiera agradecer a la Dirección General de Asuntos del Personal Académico (DGAPA), por todos los recursos económicos y físicos que me brindaron a través de los proyectos PAPIIT “Crédito, dinámica bancaria y mercados financieros emergentes: financiarización y desarrollo en el siglo XXI” (IA201018) y “Finanzas transfiguradas e implicaciones para el desarrollo: metamorfosis de los actores financieros en economías emergentes” (IN302020), ambos coordinados por la Dra. Monika Meireles, los cuáles fungieron como apoyo fundamental para la conclusión de este trabajo.

De manera muy especial quiero agradecer la Dra. Monika Meireles, que confió en mí para abrirme las puertas del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc) como su becario, brindándome una de las experiencias más valiosas y gratificantes de mi vida. Además, me tuvo en extremo paciencia de principio a fin en la elaboración de este trabajo, y siempre se mostró dispuesta a darme dirección y consejos, los cuales fueron cruciales.

A mis sinodales, la Mtra. Patricia Rodríguez, la Dra. Elizabeth Concha, al Dr. Antonio Mendoza y al Dr. Juan Manuel Gómez Lira, gracias por el tiempo dedicado a la lectura de este trabajo y los comentarios vertidos, los cuáles fueron de aporte significativo.

A nuestra Máxima Casa de Estudios, que me brindó grandes enseñanzas, conocimiento, cultura, y un sinfín de experiencias de valor incalculable, me encuentro sumamente honrado y agradecido de haber podido pasar por sus aulas. Y claro, a la Facultad de Economía.

A mis padres, Beatriz y Miguel Ángel, gracias por todo su amor y su esfuerzo. Estoy seguro que nada de lo que soy y he podido lograr, sea grande o pequeño, hubiera sido posible sin todo ese cariño, empeño, apoyo, impulso y paciencia que siempre han puesto sobre mi vida. Sin duda alguna, soy muy afortunado.

A mis familiares, sobre todo a la dinastía Barajas: a mis tíos, que en ocasiones fungieron y se comportaron como padres, ayudándome económica y moralmente en numerosas ocasiones; a mis primos, de los cuáles a algunos considero como hermanos. Gracias por todo.

Y, por último, a la persona más importante, a mi Jessi, mi amada esposa, quien no ha hecho sino amarme y apoyarme. Mujer excepcional a la cuál admiro y amo con todo mi corazón.

Introducción

Problematización y justificación

En la actualidad el sector financiero se ha posicionado como un protagonista prácticamente en todos lados, con un tamaño considerablemente mayor en relación con el sector productivo, ha venido a tomar una preponderancia importante en un proceso que se ha desarrollado con fuerza desde las últimas cuatro décadas, de modo que las inversiones se han ido dirigiendo cada vez más hacia este ramo. Ahora bien, si en efecto las finanzas son ahora la joya de la corona del sistema capitalista, esto implica que las decisiones de inversión se inclinen en ese mismo sentido, pero si se van hacia el sector financiero, esto quiere decir que no se van hacia a la inversión productiva.

Este auge financiero viene emergiendo desde hace ya varias décadas, donde las diferentes condiciones del entorno económico y político a lo largo de los años han dado lugar a nuevas sinergias para la acumulación capitalista. Dado este auge financiero, en el entorno económico moderno globalizado surge el fenómeno de la financiarización, que a *grosso modo* puede ser definido como la expansión y alcance de las finanzas en todas las áreas del sistema económico dejando relegado al sector productivo.

Si bien la financiarización ya es un fenómeno ampliamente propagado en el ámbito global, su origen, puede ser rastreado en el núcleo hegemónico del sistema capitalista, que es Estados Unidos, en un proceso histórico gestado en la segunda mitad del siglo pasado, pues al ser el país más desarrollado y centro del sistema, pudo presentar signos más observables y eventos que reflejaron el proceso de financiarización en primera instancia antes de propagarse al resto del globo.

A finales de la década de 1960 los bancos dependían del entorno de baja inflación, que estaba llegando a su fin por el aumento del gasto público estadounidense en diferentes conflictos bélicos, como la guerra de Vietnam y las batallas ganadas por la fuerza sindical en materia salarial en las industrias oligopólicas. Además, desde esos años y hasta principios de la década de 1970 se mantuvo expansiva la política monetaria, agravando aún más el problema de la inflación, lo que obligó a la innovación financiera para la obtención de ganancias, pues

la disminución de las tasas de interés reales perjudicaba la rentabilidad de muchos bancos comerciales. Siendo así, estas instituciones empezaron a evadir las prácticas sujetas a regulación bancaria. A partir de los 70's emprendieron el cambio hacia la liberalización del sector financiero, y las empresas no financieras como General Motors y General Electric empezaron a tener su brazo financiero por medio de la explotación de los vacíos legales en las regulaciones (Van Arnum & Naples, 2013).

El hecho de que las empresas no financieras comenzaran a trabajar con sus propias operaciones financieras abrió la puerta a una especie nueva de financiamiento que no dependía directamente de los bancos como tradicionalmente se obtenía, de modo que empezaba un consumo financiado de la misma fuente proveedora de bienes, lo cual es punto medular de este trabajo y que más adelante se va a plantear el sentido de esta característica de la financiarización y el consumo en países subdesarrollados.

En este tenor, otro elemento coyuntural importante que fortaleció el sector financiero mundial fue la crisis del petróleo, que hizo que los países árabes productores unidos en cartel de la OPEP obtuvieran beneficios extraordinarios, los cuales depositaron en los bancos extranjeros, los llamados eurodólares, que llenaron de liquidez el mercado para prestar e invertir. Ante la emergencia de potencias como Japón o Alemania en el plano internacional, el aumento de la competencia y la caída de la tasa de ganancia era menester que el modelo de negocio empresarial cambiara para esos momentos, que las empresas pasaran de expandir la capacidad de producción a invertir en activos financieros, hecho que marcó el inicio de la financiarización en Estados Unidos, pues en un contexto como este, la alternativa ante los menores niveles de ganancia se compensaron con aumento de deuda financiada por esos fondos de inversión surgidos de la abundancia de liquidez.

Ya entrada la década de los 80's, el gobierno de Ronald Reagan comenzó un proceso formal de desregularizaron de la economía y se minimizó el tamaño del estado creando un clima favorable para la clase rentista. El resultado fue un cambio de poder de los accionistas corporativos a los accionistas financiero. Las nuevas estrategias de gobierno dentro de las empresas intentaron conciliar los objetivos de los directores ejecutivos con los de los accionistas a través de la distribución de beneficios y las estructuras de pago de opciones sobre acciones, transfiriendo aún más el equilibrio de poder a los tenedores de activos

financieros. Luego esos tenedores y los ejecutivos de las empresas financieras comenzaron a concentrar gran parte del ingreso nacional. Al mismo tiempo, las grandes instituciones financieras actuaron como otra fuente de presión para que las empresas no financieras reportaran ganancias cada vez mayores, ofrecieran pagos más grandes a los agentes financieros y realizaran pagos más grandes como porcentaje de su flujo de efectivo a los ejecutivos financieros. Las décadas anteriores a la crisis financiera de 2007–2009 se caracterizaron por una brecha de ingresos cada vez mayor. La participación distributiva entre trabajo y capital se movió hacia los ingresos de la propiedad, mientras que los salarios se estancaron, la fuerza de instituciones laborales, como los sindicatos, y el salario mínimo disminuyeron con un desempleo promedio más alto en un entorno donde la política se ha volcado hacia el neoliberalismo. La desigualdad de ingresos de los Estados Unidos ha alcanzado su nivel más alto en décadas en parte debido a los cambios radicales traídos por la financiarización (Van Arnum & Naples, 2013).

De este modo la política económica en los Estados Unidos, y también a nivel global, desde el último cuarto del siglo pasado estaba plenamente enfocada en liberalizar la economía y desregular las finanzas, lo que permitió el crecimiento exponencial del sector financiero, generándose grandes entradas de capital a los Estados Unidos en busca de mejores retornos que impulsaron el mercado en obligaciones de deuda y derivados garantizados. Esto promovió la colocación de hipotecas, facilitando los préstamos, y contribuyó a la burbuja inmobiliaria. La posterior crisis de 2007-2008 también es resultado de la financiarización, que se debió en parte a el exceso de endeudamiento inducido por una mayor desigualdad de ingresos. (Villavicencio & Meireles, 2019). La consecuencia de la financiarización por la desigualdad suelta las primeras interrogantes sobre lo que habría de suceder en las economías subdesarrolladas al respecto de la financiarización, pues en los Estados Unidos y los países centrales la desigualdad no era como tal un elemento estructural de sus economías, de si en la periferia la desigualdad viene a ser causa, consecuencia, o ambas, de la financiarización.

En lo que respecta las economías latinoamericanas la financiarización puede comenzar a rastrearse por acontecimientos diferentes. En estos casos durante la época de la posguerra y las dos décadas posteriores al modelo de la sustitución de importaciones otorgaron grandes avances en materia socioeconómica, pero eventualmente el modelo llegaría a su fin con las subsecuentes crisis de deuda y la necesidad que estas impusieron de abrir sus economías al

mercado mundial de manera traumática, lo que provocó ciertas reacciones en el sector empresarial para poder sobrevivir. Para el caso mexicano, la crisis de deuda generada por el entorno mundial de aumento de tasas de interés posterior al éxtasis del precio petrolero que se desplomó a inicios de los 80's, las empresas optaron por cambiar el modelo de negocio, invirtiendo en el sector financiero. En ese sentido, la financiarización se ha posicionado como un tema insoslayable en el nuevo panorama económico global. México no es la excepción, donde este fenómeno adquiere sus propias dinámicas por sus diferencias estructurales como país periférico al respecto de lo que se presenta en los países centrales.

Presenciar el fenómeno de la financiarización en el mundo desarrollado orilla a reconsiderar el campo de acción de la región periférica para superar las condiciones estructurales de atraso, pues es visto que ante el ascenso de las finanzas las decisiones de política económica sobreponen los intereses del capital financiero sobre el del desarrollo de la estructura productiva, de modo que se llevan a cabo políticas encaminadas a la liberación de los mercados y desregulación del sistema financiero. Entre mayor ha sido el crecimiento del sector financiero con respecto del sector real, se ha observado cómo este segundo se subordina a los objetivos del primero, dejando de lado políticas industriales, financiamiento a proyectos productivos, desviando la política económica y la inversión privada hacia la obtención de ganancias en el mercado de capitales.

Para los países de la región latinoamericana, donde el crecimiento económico ha sido insuficiente para poder llevar a la mayoría de la población a niveles de vida aceptables en comparación con los países desarrollados, considerar si quiera el descuido de la esfera productiva representa un riesgo. El ingreso per cápita en la región ha sido lento y pausado y derivado de esto, en países como México los diversos problemas sociales que padece la sociedad son el reflejo de ese bajo nivel de ingreso causado por el bajo crecimiento y la estructura productiva deficiente que hacen que el ingreso por habitante no pueda expandirse y cerrar las brechas con los países centrales. Los primeros atisbos de subordinación a este régimen de acumulación están dados en la política monetaria, que se avoca a mantener un baja inflación y tasas de interés que puedan sostener la rentabilidad del tipo de cambio. Así, una política enfocada en propiciar clima adecuado para los capitales no ha sido suficiente para superar el atraso, además de las implicaciones que en sí misma esta política guarda.

Como se ha mencionado la financiarización tiene rasgos característicos tanto de origen como de desempeño en Estado Unidos, es un proceso que se toma diferentes aristas dependiendo el contexto, y para el caso de la región periférica latinoamericana hay ciertas características estructurales que vale la pena tomar en cuenta para delimitar los alcances y las implicaciones de la financiarización.

La especificidad por antonomasia que caracteriza a las economías de la región latinoamericana es el crecimiento económico deficiente acompañado de una aguda presencia de desigualdad, esta última como rasgo endémico e histórico de la región. En el caso del ingreso, los países latinoamericanos son de ingresos medios, es decir, en comparación con los países ricos de alto ingreso, el ingreso latinoamericano no es lo suficiente como para cerrar brechas con los ricos en términos de ingreso por habitante. Otro elemento importante a considerar dentro las características estructurales de los países de ingresos medios de esta región es el de la desigualdad del ingreso. La combinación de ambos caracteres lleva a considerar el subdesarrollo como un concepto que sigue presente y se resiste a irse del panorama económico y social de estos países.

El subdesarrollo es un concepto que presupone ciertas características específicas de la región de Latinoamérica, es decir, que, aunque se omita como tal este concepto, las deficiencias regionales no se podrían ocultar. Además, si se habla de subdesarrollo, implica que se habla de él desde una perspectiva comparada, es decir, que algo es subdesarrollado con relación a algo que sí está desarrollado. En ese sentido, si se califica a la región latinoamericana bajo este supuesto, es necesario aceptar la existencia de un atraso con relación al mundo desarrollado, de modo que los fenómenos a tratar en este trabajo mantienen esta perspectiva.

Desde la perspectiva del neoestructuralismo latinoamericano se definen ciertos elementos que de manera certera apuntan al hecho de aceptar que existe un atraso con respecto a otros países. Fajnzylber (1990) marca como prioridad el poder contrastar el patrón de industrialización de América Latina con el de los países avanzados y los del sudeste asiático durante la fase de expansión económica de la posguerra para entender mejor este atraso. Después de un crecimiento industrial y urbano significativo se llega a los setentas con una frustración de los resultados de la industrialización. En ese sentido, de esta perspectiva teórica surge una característica especial y fundamental que supone un rasgo específico de la región.

Y es el hecho de que, a lo largo de los años, dejando de lado indicadores macroeconómicos y elementos cuantitativos, Latinoamérica ha sido incapaz de satisfacer las necesidades de las mayorías, tanto en sentido material como social, esto a pesar de que en efecto haya habido procesos y periodos de grandes tasas de crecimiento y mejoramiento de los indicadores socioeconómicos. Con todo y los avances en materias de todo tipo, la mayoría de la población sigue carente de un nivel de vida material medianamente aceptable.

Cabe una duda bastante razonable al momento de tratar de explicar este atraso, y es que, en una región tan bendecida, por decirlo de algún modo, de abundantes recursos, tanto naturales como humanos, resultaría difícil explicar de dónde es que surge esta precariedad. En el marco de la explicación de Fajnzylber se encuentra el elemento clave a discutir como parte de la explicación a esta insuficiencia en los resultados del proceso de crecimiento de la región: que el patrón de industrialización surgido en los años de la protección estuvo dirigido por las empresas transnacionales de países desarrollados, creando una estructura de producción y consumo acorde a estas corporaciones extranjeras.

En el pensamiento estructuralista latinoamericano el desarrollo de un país está ligado en gran parte a sus niveles de productividad, es decir, que hace énfasis en el progreso tecnológico y como se utilizan sus frutos para dar forma a una estructura productiva capaz de absorber recursos naturales y humanos con la finalidad de mejorar las condiciones internas de bienestar social y repartición de la riqueza. En este sentido, sería necesario reflexionar sobre la viabilidad de poder llevar a cabo esta transformación del patrón de consumo y apropiación de los avances tecnológicos en este régimen de acumulación con predominancia financiera, ya que la financiarización puede ser un arma de doble filo que puede ser usada tanto para financiar el desarrollo o interponerse en el camino desviando los recursos hacia otro lado que no es el productivo. Entonces, en el nuevo esquema de la financiarización, no deja de ser relevante el aspecto crucial de la participación de las transnacionales para en el curso económico del país mexicano, a sabiendas de que el desarrollo, por ser entidades privadas ajenas a la cultura y las necesidades, no llegará de la mano de agentes externos que no tienen ni buscan relación alguna con las aspiraciones nacionales de progreso, pero que aun así tampoco podría prescindirse de ellas tan fácilmente, pues también es cierto que no se puede concebir la tecnología sin aceptar que está en manos de las transnacionales.

De este modo, resulta igualmente relevante profundizar en el estudio y análisis acerca de cómo el sistema financiero internacional puede llegar a influir en el esquema de desarrollo económico de los países latinoamericanos, tomando en cuenta no solamente la estrategia de crecimiento y transformación estructural tan contaminada por las empresas transnacionales, sino también la extraordinaria expansión del sector financiero. Estudiar el papel de las finanzas, tanto en el campo teórico como empírico, da pauta para hacer un acomodo de la concepción de la financiarización en la dinámica de inserción de México a escala mundial y poder generar un diagnóstico de las relaciones de dependencia existentes, resaltando el hecho de que el estudio del campo real de la economía sería integral hoy en día tomando en cuenta al sector financiero. Es importante conocer los desafíos que presenta la sociedad mexicana en este marco financiero global, cómo generar una transformación real en el plano productivo y alcanzar el tan anhelado desarrollo económico.

En este moderno régimen de acumulación financiarizado se abre una incógnita sobre su papel en los países periféricos acerca de su influencia para lograr un cambio de estructura productiva que permita salir de la desigualdad y la pobreza, aprovechando la tecnología de las empresas extranjeras a la par de reducir la dependencia de ellas. A la vista pueden surgir varios supuestos de cómo es que la financiarización hace mella en el mundo periférico: si es por medio del desvío de la inversión productiva hacia los canales de comercio financiero, la subordinación de la política económica a los intereses del capital financiero, si incrementa la desigualdad y fomenta el bajo crecimiento, y de ser así, cómo lo haría, o si sería en el mismo sentido que lo hace en los países desarrollados. Además, para el caso mexicano, sería sumamente relevante averiguar si este régimen impide la ruptura con la dependencia que mantiene con las empresas transnacionales en materia de progreso tecnológico capaz de transformar la estructura económica aumentando la productividad y así lograr atacar desde la raíz el subdesarrollo.

Es especialmente importante la revisión del estructuralismo latinoamericano, pues de esto surge una pequeña reflexión que puede ser una pregunta preliminar que justifica el génesis y conceptualización del fenómeno “financiarización”, ya que si desde este punto de vista estructuralista hubo un proceso de industrialización que se imitó de manera deformada, podría esperarse un proceso de financiarización igualmente deformada, bajo las condiciones de desigualdad endémicas y baja productividad de la economía.

En el esquema teórico del estructuralismo la superación del subdesarrollo se concibe en gran medida aplicando los conocimientos tecnológicos en manos de las empresas transnacionales y su influencia en las ramas de la producción nacional de manera articulada, logrando así un entorno de crecimiento con aumento de equidad. Desde este enfoque la productividad no es un objetivo o una meta en sí, sino el medio para salir del subdesarrollo, pero este medio no puede aparecer sin la tecnología que transforme el esquema productivo a mejor.

Una correcta política económica debería estar enfocada en salir de la desigualdad y la pobreza con un empresariado nacional fuerte líder, próspero y coordinado con el Estado para aprovechar la tecnología de las empresas extranjeras a la par de reducir la dependencia de ellas y hacerse más competitivo. El crecimiento con equidad debería ser el fin, pero el aumento de productividad por medio de innovación y aprovechamiento de las potencialidades la manera de alcanzarlo, es el medio. (Fajnzylber, 1983).

En este sentido, esta tesis se servirá en buena medida de este marco de referencia para definir cuáles son las implicaciones de la financiarización en el cambio estructural de la producción para alcanzar el desarrollo económico en los países de la periferia. Haciendo una reconsideración teórica del estructuralismo, se puede observar que aún hay una vigencia en la actualidad, pues el contexto ha cambiado, pero en sentido general las características de atraso persisten, no han cambiado, sólo se han hecho más complejas, pero en esencia los rasgos de marginación son los mismos. El carácter periférico de la región latinoamericana aún está lejos de cambiar, sigue presente, pero en nuevo panorama donde el sector productivo ya no es el protagonista, sino el sector financiero. Siendo así, la oportunidad a estudiar la región latinoamericana en el contexto financiarizado con sus respectivas características específicas puede ser mejor explotada desde una visión teórica apegada a la realidad latinoamericana, de manera que pueda verse cómo es que el régimen de acumulación financiarizado puede estar induciendo a la permanencia de la región en el subdesarrollo.

Una vez revisado el panorama general, poder entender de qué manera influye la financiarización sobre los aspectos estructurales económicos de la región latinoamericana, cuál es la trayectoria que han tenido estos rasgos económicos característicos en la búsqueda del crecimiento con equidad en la financiarización y, para el caso de México, cuál ha sido el papel de la empresa transnacional en el avance de la industrialización con la apropiación de

tecnología y los aumentos de productividad en un contexto de financiarización son los grandes cuestionamientos que aquí buscarán ser saneados.

Metodología

En el primer capítulo se busca revisar el debate teórico acerca de la financiarización con un enfoque analítico, partiendo de los aspectos del fenómeno en los países centrales y los países periféricos y los postulados teóricos que se hacen a partir de las condiciones de América Latina. Este será el apartado que brindará el arsenal teórico sobre financiarización que va a ser relacionado con el pensamiento estructuralista sobre el progreso tecnológico y la empresa transnacional como agentes del subdesarrollo en diferentes aristas.

En el segundo capítulo se hará una revisión cuantitativa del desenvolvimiento histórico de los principales rasgos característicos de la región latinoamericana que desembocaron en la permanencia del patrón de consumo inducido por las empresas transnacionales y sus implicaciones en cuanto a la infraestructura e inversión dominada por estos agentes extranjeros.

En el capítulo tercero analizar la incursión de la empresa transnacional automotriz en México y su impacto sobre el desarrollo nacional basado en la adecuación y perfeccionamiento de la tecnología bajo el régimen de acumulación financiarizado y los obstáculos que este fenómeno representa para el fortalecimiento del empresariado nacional capaz de obtener estos avances, adecuarlos y aplicarlos en la producción.

Una aclaración sobre los alcances de este trabajo, que cabe mencionar de manera puntual, es en relación a la temporalidad que se busca abarcar, y es que hablar de financiarización implica tocar varios periodos de tiempo; para rastrear los principales acontecimientos que marcaron el inicio de la financiarización en México será necesario, sobre todo, hablar de un momento posterior a las crisis de deuda de la región de la década de los 1980, pero que no se puede encasillar en un período como tal, porque es un proceso gradual acaecido a finales de XX y en lo que va del XXI. Por otro lado, la empresa transnacional automotriz comparte esa misma caracterización, pues es parte de un proceso que ocurre desde tiempos de la Revolución hasta la actualidad financiarizada.

Hipótesis

La hipótesis de este trabajo busca sustentar que la financiarización agudiza las causas estructurales del subdesarrollo, complejizando la dependencia tecnológica al modo de producir de las empresas transnacionales. Así, al no fomentar el fortalecimiento del empresariado nacional por la preferencia de la inversión financiera, en el marco de la financiarización, se promueve cada vez más que la transferencia tecnológica sea cautiva de la lógica de rentabilidad de las empresas transnacionales, dificultando, sobremanera, a una articulación virtuosa entre las innovaciones del sector automotriz instalado en México con el esquema productivo endógeno del país.

Preguntas de investigación

Para los efectos de la organización lógica y estructura de esta tesis se plantean las siguientes preguntas:

¿Cuál es el impacto de la financiarización bajo las condiciones de subdesarrollo latinoamericano en la dominación de la empresa transnacional automotriz en el proceso de apropiación de tecnología de esta industria en México?

1. ¿Cómo se puede entender la financiarización acorde a las condiciones estructurales de subdesarrollo de las economías periféricas?
2. ¿Cuál es la vigencia de las características estructurales del patrón de producción de la región latinoamericana y la influencia de las transnacionales?
3. ¿Cuáles son las implicaciones de la financiarización para la capacidad de apropiación de tecnología de las empresas transnacionales automotrices en México?

Objetivo general

El objetivo central de este trabajo es analizar cuáles son las características de la financiarización que influyen en la permanencia de las condiciones de subdesarrollo de la periferia y la dominación de la empresa transnacional automotriz como líder en el patrón de producción y la innovación tecnológica en México.

Objetivos particulares

1. Hacer una revisión crítica del fenómeno de la financiarización desde diferentes enfoques que pueda proveer un marco analítico acorde a las condiciones socioeconómicas de los países subdesarrollados.

2. Examinar la vigencia de las características estructurales las economías de América Latina y el papel de la empresa transnacional el patrón de industrialización.
3. Determinar la influencia de la financiarización en la acción de la empresa transnacional automotriz sobre la incorporación de avances tecnológicos en el esquema productivo mexicano.

Capítulo 1. Marco analítico-histórico de la financiarización y el subdesarrollo latinoamericano

La financiarización guarda características especiales en la región como un proceso paralelo al mundo desarrollado, pero con especificidades puntuales, es así, que resultaría necesario definir esas diferencias, poder entender el fenómeno desde las perspectivas dominantes y hacer énfasis aquellas que puedan dar a entender cómo es que se gesta la financiarización en el mundo subdesarrollado. Entonces surge también la necesidad de definir, igualmente, cuáles son esas características que indiquen porqué el proceso pueda ser diferente en uno y otro tipo de país.

Si bien, hay una buena cantidad de estudios acerca de la financiarización, estos están mayoritariamente enfocados en los países de altos ingresos, teniendo solamente algunos autores que a partir de dichas investigaciones acerca del mundo capitalista desarrollado analizan las implicaciones de la financiarización en Latinoamérica, por lo que tanto unos como otros resultan útiles para el cumplimiento de los requerimientos teóricos del trabajo, en el sentido de que se pretende describir y comparar el concepto de financiarización para delimitar qué es lo que se cumple y cómo en la región de Latinoamérica.

Este capítulo tiene como incógnita la de entender cómo es que se desenvuelve y se puede concebir el proceso de financiarización bajo las condiciones estructurales de las economías periféricas y definir cuáles son esas condiciones que servirán para definir y afirmar que la región latinoamericana está atrasada, y que, a partir de esto, surja el hilo conductor del sustento de esta tesis. Así, el objetivo de este capítulo será realizar una revisión crítica del fenómeno de la financiarización desde diferentes enfoques, con el fin de obtener un marco analítico que encaje con las condiciones socioeconómicas de los países subdesarrollados, mismas que también se abordarán de manera preliminar para acotar el seguimiento de sus características a la luz del arsenal teórico presentado. Este capítulo estará dividido en dos apartados:

El primero se enfocará en revisar el debate teórico acerca de la financiarización en sus vertientes poskeynesiana, incluyendo el proceso ocurrido en los Estados Unidos, marxista y las consideraciones de autores que enfocan el fenómeno desde las condiciones en los países subdesarrollados. Este primer apartado busca indagar en el debate de la financiarización los

rasgos que irían dando definición a la configuración del fenómeno en el mundo desarrollado, y cuál sería el punto de partida y los rasgos que en los países periféricos también habrían de ocurrir; la segunda parte tiene como objetivo describir el proceso de conquista de las finanzas en América Latina y México posterior a los procesos de crecimiento de la posguerra.

En ese sentido, el apartado dos tiene el papel de dar seguimiento al desarrollo histórico y conceptualización del ascenso de las finanzas en América Latina y México, abordando la etapa de la crisis de la deuda de los ochentas y las transformaciones estructurales que dieron entrada al neoliberalismo en la región latinoamericana, las sucesivas crisis de la economía mexicana durante el siglo XX y sus implicaciones para la formación del nuevo sistema financiero mexicano y la financiarización, así como las medidas empresariales de expansión internacional y presión en la política económica nacional para asegurar su supervivencia en el nuevo contexto globalizado y financiarizado.

1.1 Debate acerca de la financiarización

Este primer apartado se enfocará en revisar el debate teórico acerca de la financiarización en sus vertientes poskeynesiana, incluyendo el proceso ocurrido en los Estados Unidos, y marxista, consideraciones vistas en este primer momento desde autores que enfocan el fenómeno desde las condiciones en los países desarrollados. Este primer apartado busca indagar en el debate de la financiarización los rasgos que irían dando definición a la configuración del fenómeno en el mundo desarrollado, y cuál sería el punto de partida y los rasgos que en los países periféricos también habrían de ocurrir.

Este primer apartado está dividido en tres secciones, donde se revisará el concepto de financiarización desde dos enfoques de pensamiento: poskeynesiana y marxista, haciendo primeramente un breve recorrido que dará contexto inicial al proceso de ascenso de las finanzas Estados Unidos. Es importante mencionar que en la primera sección la financiarización se estudia en los países centrales a modo de revisar cuáles son los parámetros cualitativos de comparación, que, si bien no son el enfoque de este estudio, el análisis histórico de este fenómeno en el mundo desarrollado sí funge como punto de partida para los países menos desarrollados, que han presentado una financiarización con rasgos especiales,

de modo que son un indicador inicial para lo que en los países periféricos habría de gestarse, de manera diferente, pero con similitudes que unen a cada tipo de país y región.

1.1.1 El ascenso de las finanzas: antecedentes coyunturales de la financiarización en Estados Unidos

La economía de los Estados Unidos ha estado enfrentando varios problemas desde el gran periodo de crecimiento económico de la posguerra. La desigualdad de ingresos en el país ha aumentado constantemente desde 1967, acelerándose a principios de los años ochenta. Desde estos años los niveles de crecimiento y productividad empezaron a disminuir, afectando de manera directa el nivel de salarios de los trabajadores. Asimismo, los cambios tecnológicos afectaron severamente el empleo menos calificado, pues estos puestos de bajo valor agregado se deslocalizaron hacia economías de bajos ingresos, quedando empleados únicamente aquellos con las cualificaciones que los nuevos procesos tecnológicos empezaron a exigir. A finales de 1970 empezó un proceso de reducción y redistribución de costos en las empresas, y estos ahorros se destinaron a los canales financieros, dejando de producir valor por medio del giro productivo, para empezar a extraerlo y conducirlo al capital accionario, es decir, que inició un proceso de extracción de valor, no de creación de valor¹ (Lazonick, 2014).

Para revisar el origen y desarrollo del dominio de las finanzas sobre la economía de los Estados Unidos se parte de una definición preliminar de lo que es este fenómeno y mencionar cuáles son las causas más mencionadas en el caso de los Estados Unidos. La financiarización se entiende como el dominio que ejercen las finanzas sobre el conjunto de toda la economía, en la toma de decisiones de los agentes y en los ciclos económicos. Esto fue permitido en gran parte gracias a la ausencia de un marco regulatorio de las finanzas, haciendo que estas hayan logrado infiltrarse en todas las áreas generando decisiones de inversión en este sentido y crisis también (Gómez, 2019).

¹ *Maximizing shareholder value* (MSV) es una teoría que justifica el pleno uso del beneficio corporativo en la repartición de dividendos hacia los accionistas porque son ellos los que invierten y toman los riesgos, dejando al resto de los participantes del proceso económico, como los empleados y los contribuyentes, al margen de las ganancias.

En cuanto las causas se mencionan con frecuencia la caída de la tasa de ganancia a partir de los 70's y posteriormente la desregulación financiera en la era de Ronald Reagan (Reaganomics), pero que aún se necesita ahondar en las causas del viraje de estas políticas, es decir, ir a la raíz del origen de la financiarización. Estas medidas propugnaban que la eliminación de las regulaciones: i) mejoraba la asignación de los recursos financieros; ii) generaba mayor crecimiento económico; iii) favorecía la gestión eficaz de los riesgos a través de los indicadores del mercado; iv) garantizaba la estabilidad merced a la capacidad de autorregulación del mercado; v) reducía los costes de los servicios financieros; y vi) facilitaba la adaptación a las necesidades de financiación de los agentes económicos.

El plan electoral de Reagan puesto en marcha a partir de 1981 es fundamental para entender el ascenso de las finanzas en el país norteamericano, porque contempló acabar con tres compromisos fundamentales del status quo del sistema capitalista mundial a cargo del Estado (Palazuelos, 2011):

- 1) los acuerdos estables entre empresas y sindicatos, con el fin de socavar el poder de acción de los sindicatos.
- 2) el compromiso del gobierno con el pleno empleo, para utilizar el desempleo como medio de disuasión para la disminución de los salarios.
- 3) los consensos internacionales que limitaban la movilidad de los capitales, para favorecer su expansión

Estos puntos se centraron en la disminución del tamaño del Estado y reducir su participación en la economía y la política industrial, control de la inflación y la liberalización de varios sectores importantes para la libre acción empresarial, entre ellos el financiero, todos estos puntos en sintonía con los intereses de a) las corporaciones no financieras más grandes, b) corporaciones financieras, y c) los hogares de ingreso alto. Ahora bien, es necesario ahondar en el rol de estos agentes en la economía para señalar como las finanzas incursionaron en cada uno, según el análisis de Palazuelos (2011):

a) Corporaciones no financieras: la tasa de ganancia alcanzó su nivel máximo (15%) en 1966, cayendo después hasta situarse por debajo del 10% en 1970 y siguiendo la tónica bajista hasta registrar un 5% en 1980. Hubo un proceso inflacionario provocado por varios shocks tanto internos como externos que alteraron las expectativas y generaron

incertidumbre. Como consecuencia de ello, en búsqueda del mejor beneficio, la tenencia de las empresas no financieras de activos financieros aumentó su valor con respecto al PIB, pasando del 30-25% hasta 1966, al 52% en 1980. Por el lado del pasivo el aumento fue aún más rápido, donde el ratio pasivo/PIB pasó de 45% a 72% desde la mitad de los sesenta hasta 1980. La totalidad de los activos fijos privados ha sufrido modificaciones importantes, pues la distribución sectorial de los equipos ha cambiado, disminuyendo considerablemente la proporción instalada en la industria manufacturera y otras actividades productivas, a la vez de un aumento en equipos informáticos instalados para finanzas-seguros, inmuebles y otros servicios, provocando así un retroceso en el valor relativo de los activos fijos directamente vinculados a la actividad productiva.

b) El sector financiero y cambios en sus instituciones: el aumento de la injerencia del sector financiero queda evidenciado a través de tres indicadores: 1) las empresas financieras, de seguros e inmobiliarias pasaron de una participación en el PIB del 11% en 1950 al 16% en 1980, hasta llegar al 21% en 2007. 2) el beneficio de las corporaciones financieras con respecto al beneficio agregado aumentó del 8% en 1950 hasta el 19% en 1970, para situarse después en torno al 15% al final de la década. Para 2006, este ratio rondaba el 20-30% 3) Aumentaron los activos financieros en manos del sector mismo, creciendo incluso más que los detentados por los agentes no financieros. En 2007 el valor de esos activos se incrementó de 1.7% a 4.5% con respecto al PIB. La proporción de la composición del sector financiero sufrió cambios importantes, pues para 1980 los protagonistas eran los fondos de pensiones controlados por fondos privados, la intermediación de valores y otros productos financiero innovadores, haciéndose cada vez más estrechos los vínculos entre las gestoras de fondos de pensiones, los grandes bancos y los fondos de inversión de alto riesgo.

El gigantismo del sector financiero, el gran tamaño adquirido por el sector financiero y los mercados financieros indican que “Se trata, pues, de crecimientos muy fuertes tanto en lo que concierne al tamaño del sector financiero como a la dimensión de los parámetros financieros de la economía, que ponen de manifiesto cómo las variables financieras han experimentado incrementos muy superiores a los registrados por las variables productivas y comerciales de la economía (Palazuelos, 2011:15).”

c) Estratos sociales altos y medio-altos: en cuanto a la riqueza de los segmentos, se observó que el ingreso disponible de los hogares había experimentado un crecimiento medio anual del 3,9% entre 1950 y 1979, dando pie a la expansión del consumo y el ahorro privado, este último pasando del 9.2% en los 50's al 15% a finales de los 70's. Pero, aunque los salarios registraron una gran mejoría en términos reales y la desigualdad tuvo ciertas correcciones en los años sesenta, la mayor capacidad de ahorro correspondía los hogares con ingresos altos y medio-altos, quienes adquirieron la mayoría de los activos financieros entre 1950 y 1979. De este modo, se comprende que este grupo social tuviera una preocupación importante sobre los niveles de inflación que afectara el valor de estos activos y apoyaron el discurso de las "Reaganomics", política monetaria restrictiva, menores impuestos y la liberalización financiera. La otra perspectiva de la financiarización desde los hogares es el nivel de deuda, pues con un estancamiento de los salarios y la renta mediana un crecimiento del consumo por encima del 3% anual solo se puede lograr mediante el endeudamiento

El aumento de deuda puede ser revelador para analizar el papel de la financiarización junto con varios factores que aumentan la desigualdad, tales como la disminución de la fuerza sindical, el desempleo y el logro universitario. Sin embargo, la desigualdad de ingresos en el contexto financiarizado ha resultado principalmente de un cambio en el equilibrio de poder hacia los rentistas y lejos de los trabajadores. La disminución de las ganancias y el aumento de la financiarización condujeron a presiones de costos, incluidas las presiones a la baja sobre los salarios, la descertificación de los sindicatos y el aumento del recurso a las importaciones, lo cual ha constituido un conglomerado que desemboca en el deterioro de la distribución del ingreso Si bien, varios analistas señalan constantemente los problemas de que un mayor desempleo y recesiones más severas contribuyen a la desigualdad, entre las variables explicativas para este efecto se encuentra el crecimiento de la financiarización en las últimas décadas, reflejado en el aumento de la deuda. (Van Arnum & Naples, 2013).

Se trata de que los agentes no financieros se dejaron llevar por condicionantes connivencias, y/o afinidad con los intereses de los no financieros por varios motivos: por un lado, dadas las limitaciones estructurales que presentan las actividades industriales y comerciales para proporcionar niveles de rentabilidad aceptables a lo largo del tiempo; luego, por la preponderancia de entidades de inversión colectiva, sobre todo fondos de pensiones y fondos mutuales bajo la búsqueda de rentabilidad a corto plazo, que facilitaron el público en general

el acceso a este mercado financiero; también por otros aspectos generales del contexto económico tales como la inestabilidad e incertidumbres reinantes en los indicadores monetario-financieros y la desregulación.

Todavía durante la década de los 80's, aunque el perfil productivo preservó el carácter de la dinámica de acumulación, ahora se daba en un contexto cambiante donde las actividades financieras de los hogares y de las empresas, y la dimensión del sector financiero y de los mercados financieros se hacían cada vez más notables. Se notó en el hecho de que mientras las corporaciones no financieras duplicaban sus activos financieros, los activos tangibles disminuyeron de manera que la relación entre los activos financieros y los activos tangibles aumentó con fuerza (Palazuelos, 2011).

Dado esto, se puede entender el dominio de la financiarización en Estado Unidos en un proceso gradual compuesto por agentes privados, pero también por el sector público. En cuanto a la intervención estatal esta puede dividirse en tres elementos concretos de reformas: a) las medidas del “huracán liberalizador” durante la Administración Reagan, con el fin de dismantelar las normas preventivas y dejar casi sin efecto las atribuciones supervisoras de la Reserva Federal, el Departamento del Tesoro, la SEC (Securities and Exchange Commission) y la CFTC (Commodity Futures Trading Commission), con el argumento de la capacidad de los mercados financieros para autorregularse; b) por el lado de la política monetaria la Reserva Federal desarrolló una política férreamente restrictiva con el objeto de preservar los niveles inflacionarios para proteger el valor de los activos financieros; y c) un favorable trato fiscal hacia las ganancias de capital. Las sucesivas administraciones siguieron el mismo camino (Palazuelos, 2011).

Todo esto explica en buena parte cómo a partir de los 90's y aún después de la crisis de 2008, las empresas empezaron a inclinarse al sector financiero como medio de obtención de ganancia, por lo que los altos funcionarios cambiaron sus decisiones de inversión hacia la rentabilidad para los accionistas en el mercado de capitales a costa de la inversión de capital y largo plazo afectando las condiciones de productividad y de trabajo. Por tanto, las decisiones de los nuevos *Chief Executive Office* (CEO) han enfocado su *modus operandi* en varios sentidos: 1) dismantelamiento de los sindicatos, despidos masivos e inversión en tecnologías que abaraten el trabajo; 2) aumento de los salarios de los ejecutivos y la gerencia

de nivel superior a expensas de la mano de obra y del nuevo modelo de negocio basado en las finanzas. Esto ha agravado la distribución del ingreso, pues la financiarización tiende a redistribuir una mayor proporción del ingreso nacional hacia los hogares ricos al aumentar la importancia del ingreso de la inversión. Así que la financiarización está correlacionada positivamente con la desigualdad del ingreso (Know & Roberts 2015).

El ascenso de las finanzas en los Estados Unidos no ha sido un proceso cuadrado ni inesperado, simplemente se ha dado como parte de la dinámica natural del capitalismo bajo la lucha de clases, donde las clases suntuosas pelean no solamente en el estrato productivo, sino que ahora la financiarización pone de manifiesto el poder del sector financiero por encima del productivo. Por el lado de la desigualdad, resulta relevante el aspecto del aumento de deuda como rasgo definitorio de la financiarización, pues se recurre a ella ante la falta de las mejoras del salario. La desregulación y la liberalización son causas fundamentales para el ascenso de las finanzas (Gómez, 2019).

1.1.2 Financiarización para los poskeynesianos: la conceptualización del fenómeno en Estados Unidos

El argumento poskeynesiano se centra principalmente en el socavamiento de la “prosperidad compartida” a partir de medidas neoliberales, desmantelando las regulaciones del mercado y la participación del estado para crear el clima adecuado para la acumulación de beneficios y la expansión del sector financiero en los Estados Unidos, propagándose posteriormente al resto del orbe.

Empezando por contextualizar las características definitorias de la financiarización igualmente en los Estados Unidos, Epstein (2005) sugirió que esta y el neoliberalismo exprimieron las ganancias de las empresas no financieras en las que masas ingentes encuentran empleo, haciendo que los salarios hayan aumentado más lentamente para los trabajadores de estas empresas y aumentando recortes de personal. También cambió la visión de las gerencias del largo al corto plazo. La participación de los rentistas en el ingreso se triplicó desde los 70's. El sector público ya no tuvo como prioridad el pleno empleo, sino una agenda reduccionista. Específicamente, la financiarización implicaría una mayor acumulación de ganancias a través de medios financieros, como intereses, dividendos y

ganancias de capital, a diferencia del comercio, la producción de productos básicos o servicios no financieros (Krippner, 2005: 174).

Acerca de la financiarización en los Estados Unidos, Lazonick (2014) resalta como punto central el de las renegociaciones de acciones, que manipulan el mercado y dejan a la mayoría de los estadounidenses en situaciones complicadas empeorando su nivel de ingreso, y que en este contexto la rentabilidad empresarial no se traduce en una prosperidad económica generalizada. De 2000 a 2012 las empresas del índice 500 de Standard & Poor's (S&P), que refleja las mayores empresas de ese país, invertían cerca del 54% de sus ganancias en la recompra de sus propias acciones y el 37% para pagar dividendos, en detrimento de inversión productiva y mejoras en salariales para sus empleados. Desde 1980 las ganancias del 0.1% más rico en Estados Unidos se componen en su mayoría de comisiones por negociaciones de acciones.

Los responsables de estas operaciones son los ejecutivos encargados de invertir las ganancias de sus empresas. Con el beneficio corporativo recompran una acción de la misma firma, por lo que en el corto plazo se aumenta la demanda del activo y sube de precio, generando ganancia y jugosas comisiones para el ejecutivo. La mayor parte de estas operaciones son de mercado abierto². Aunque las compañías argumenten que las recompras resultan un medio de repartición de beneficios para las accionistas más eficiente que los dividendos, la obligación del CEO es invertir el dinero, no recomprar acciones. Sin embargo, recompran para lograr que los precios de las acciones suban, al final del día, ese es el objetivo de los inversionistas. Con esto, los flujos de efectivo se usan para recomprar las acciones y luego ejecutivos se benefician por las compensaciones que reciben por esto, ya sea en forma de adjudicación de las acciones o participación de ellas (Lazonick, 2014).

Empezando a definir el término financiarización como tal, este fenómeno se refiere al creciente papel de los motivos financieros, los mercados financieros, los actores financieros y las instituciones financieras en una economía. Gerald Epstein (2005: 3) define la

² Las recompras también se dan, en menor medida, por medio de ofertas públicas, cuando una empresa se pone en contacto con los tenedores de acciones y les ofrece recomprarlas a un precio estipulado en una fecha determinada a corto plazo. Este tipo de oferta se puede llevar a cabo cuando el valor de la acción está por debajo del valor intrínseco de las capacidades productivas de la empresa y la empresa está lo suficientemente rentable como para recomprar las acciones sin obstaculizar sus planes de inversión reales.

financiarización como “el aumento del papel de los motivos financieros, de los mercados financieros, de los agentes financieros y de las instituciones financieras en la operación de la economía doméstica e internacional”. Esta definición abarca el cambio del modelo de negocio de los grandes bancos, el papel de las empresas no-financieras, el financiamiento de la actividad productiva y la especulación, la inserción de países emergentes en el sistema financiero global y el impacto de la financiarización en la desigualdad (Villavicencio & Meireles, 2019: 63).

Para Thomas Palley (2007), la financiarización es un proceso que se caracteriza por una mayor influencia de los mercados financieros, las instituciones financieras y las élites financieras, teniendo como consecuencia la creciente importancia del sector financiero sobre el sector productivo, donde el segundo le transfiere cada vez más ingresos al primero. En ese sentido, como elemento característico del capitalismo financiarizado se puede identificar una diversificación en los instrumentos financieros bajo dos tipos de financiación: i) la que está ligada a valores estandarizados (market finance); ii) la que se refiere a activos altamente especializados negociados bilateralmente, lo que da lugar al shadow banking (banco en las sombras). (Guttman, 2016). Este segundo tipo de finanzas tienen el objetivo de evadir impuestos, lavar dinero y realizar todo tipo de operaciones ilegales en paraísos fiscales. (Villavicencio & Meireles, 2019)

Otra postura poskeynesiana relevante para financiarización es la de Engelbert Stockhammer (2012), quien define a la financiarización como un régimen de acumulación con predominancia financiera ya que las últimas décadas han aumentado las inversiones en activos financieros a la par que disminuye la acumulación de activos físicos, lo que ha llevado al remplazo de la inversión productiva por la financiera (Stockhammer, 2004: 717). Bajo esta línea de negocio, las empresas optan por participar mayormente en el comercio financiero que en inversiones en el sector real porque este les permite obtener ganancias más líquidas en el sector financiero haciendo que la tasa de inversión sea más baja que la de la ganancia, de manera que las empresas modifican sus hojas de balance para generar mayor liquidez. (Villavicencio & Meireles, 2019:80)

Orhangazi (2007, 2011) define la financiarización como el aumento del tamaño e importancia de los mercados financieros y las instituciones financieras en la macroeconomía moderna.

Esto ha dado pie a que la relación entre el sector corporativo no financiero y los mercados financieros haya cambiado para volverse compleja y contradictoria. Queda entonces de manifiesto como rasgo central de la financiarización el hecho de que las corporaciones no financieras invierten cada vez más en activos financieros, aumentan sus ingresos de estos activos en el corto plazo y pagan grandes sumas a los mercados financieros dejando de lado la acumulación de capital.

Un aspecto fundamental en la discusión de la financiarización en Estados Unidos radica en la propiedad cada vez más amplia de las acciones, pues las ganancias del mercado de valores de hecho impulsaron la desigualdad de ingresos, ya que los tenedores se encuentran en el estrato más rico y, por lo tanto, son los principales beneficiarios, teniendo efectos negativos macro en la distribución del ingreso. (Van Arnum & Naples, 2013).

En cuanto la distribución del ingreso, Zalewski y Whalen (2010) utilizaron el índice del FMI sobre la importancia de la intermediación en un país. Esa medida y el coeficiente de Gini en un análisis de regresión que confirmó que la globalización financiera afecta negativamente la participación salarial al controlar factores tales como la densidad sindical y la apertura comercial. Lazonick (2014) puntualiza esto explicando que sucede así porque el mercado de valores no funge como fuente de financiamiento a la inversión, sino como medio de manipulación del precio de las acciones. Es un círculo virtuoso para accionista y ejecutivo, pero en largo plazo estas recompras afectan al resto de las personas. Billones de dólares que pudieron haberse gastado en innovación y creación de empleo en la economía de los Estados Unidos durante las últimas tres décadas se han utilizado en cambio para recomprar acciones, lo cual no es otra cosa que manipulación del precio de las acciones

Vale la pena también mencionar el vínculo entre las actividades financieras, diversas medidas de la llamada nueva economía³ y la desigualdad de ingresos, para exhibir la asociación

³ La investigación empírica revela que las principales características de la nueva economía determinantes en la desigualdad en países posindustriales son el crecimiento de los servicios, el empleo del conocimiento llegando a los rendimientos crecientes de una educación universitaria en las últimas décadas. “Un tema principal en la literatura reciente sobre desigualdad es que la naturaleza del trabajo en los países posindustriales ha cambiado drásticamente en las últimas décadas. Es decir, muchos académicos han observado el surgimiento de una llamada economía del conocimiento, en la que el conocimiento y la innovación se convierten en los determinantes centrales del crecimiento económico, en oposición a la mano de obra tradicional o los recursos naturales. En otras palabras, abarcando una gama de industrias de vanguardia, desde inteligencia artificial, biotecnología, tecnología de la información, nanotecnología y robótica, el empleo del conocimiento debería

positiva entre estas medidas y la desigualdad en las sociedades industriales avanzadas, la cual se exagera con la financiarización. La conexión entre el auge de la nueva economía y la desigualdad de ingresos puede estar condicionada por la financiarización. En ese sentido, hay dos tópicos a parte de la literatura que enlazan las finanzas con la desigualdad del ingreso en los países de ingresos altos: 1) la observación de la influencia que tiene la financiarización sobre las consecuencias distributivas de la nueva economía: las medidas de la nueva economía han reducido los costos laborales, creando una paradoja, pues han aumentado los puestos gerenciales para supervisar a los trabajadores con contratos fijos que son más explotados, mientras aumenta la inestabilidad derivada de los mismos recortes para disminuir costos. Estos excedentes se van hacia el mercado financiero, los puestos corporativos más altos y el pago de comisiones de este sector, amplificando de este modo los efectos de la nueva economía en la desigualdad; 2) la observación del efecto de las finanzas en los ingresos altos, medios y bajos: con la nueva economía ha aumentado la mano de obra calificada al unísono del rápido crecimiento de los graduados universitarios, los cuales ocupan los puestos gerenciales más altos que se concentran en el sector financiero obteniendo mayores ingresos; el estancamiento o el menor crecimiento de los salarios del resto de los trabajadores y mano de obra poco calificada con relación a los puestos más calificados derivados de las medidas de la nueva economía, hace que la brecha de ingresos se todavía mayor porque se combinan con el aumento de la prima salarial de la explosión de los trabajos de conocimiento. En sí misma la nueva economía genera desigualdad, pero la financiarización exagera este efecto, además de que las finanzas se valen de los avances de la nueva economía para ampliar las innovaciones en sus operaciones el volumen de estas (Know & Roberts, 2015).

En cuanto a la distribución del ingreso, Palley (2007: 3) también menciona el deterioro de la distribución del ingreso y el estancamiento de los salarios como característica de la financiarización. Justamente, una de las principales características identificadas en el proceso de financiarización es la discrepancia de los salarios con los niveles de productividad que promueven la desigualdad de ingresos, provocando una creciente deuda de las familias y de

aumentar la desigualdad nacional, ya que una expansión de ocupaciones de alto valor agregado exagera la estratificación social entre las empresas de alto y sectores de bajos salarios (Know & Roberts, 2015: 445-446). La nueva economía en sí misma genera desigualdad, pero al mismo tiempo genera la empeora indirectamente pues a partir de ciertos avances tecnológicos, las finanzas echaron mano de ellos para ampliar el volumen y complejidad de los productos financieros .

las empresas, la cual se hace cada vez más grande en relación a sus ingresos. En ese sentido, las empresas deciden cambiar su estructura de negocios hacia los mercados financieros sobre los productivos porque esto les otorga ganancias más bajas y en un corto plazo creando un incentivo para invertir más en activos financieros y menos en activos reales (Orhangazi, 2007: 8). De este modo, los efectos de la financiarización son visibles en la productividad, pues con bajas inversiones en capital es de esperar que su crecimiento sea lento, teniendo efectos negativos en la distribución de la riqueza, pues los salarios se han mantenido estancados y la tendencia al consumo crece más que los ingresos, por lo que los hogares se han visto forzados a aumentar su deuda, que ha fungido como sustituta de los aumentos salariales inexistentes y que al mismo tiempo les permita continuar con un consumo sostenido en el tiempo. (Stockhammer, 2012)

Las compensaciones ligadas al precio de las acciones están socavando la formación de capital físico y humano, afectando los salarios y los precios de los bienes por falta de innovación y aumentos de productividad. Los consejos de administración deben incluir también asientos para trabajadores y contribuyentes, pues al final salen afectados por estas prácticas. La falta de regulación permite a las corporaciones recomprar sus acciones, además, no hay una regulación fiscal sobre los ingresos basados en la negociación de acciones de los altos ejecutivos (Lazonick, 2014).

El papel del gobierno ha facilitado la acumulación de beneficios financieros por medio de acuerdos de libre comercio y libre movilidad de capital, impulsando la desregulación, y, en pos del cumplimiento de los postulados del libre mercado, se ha atacado a los sindicatos y beneficios sociales laborales provocando el debilitamiento de los trabajadores. De este modo el gobierno ha tenido un papel subordinado a los intereses de las élites financieras y empresariales fortaleciendo las corporaciones y los mercados financieros. (Palley, 2015: 7). En ese sentido, el argumento poskeynesiano sostiene que la “destrucción de la prosperidad compartida” tiene su origen en el paradigma económico neoliberal con regulación inadecuada que permitió la acumulación de beneficios excesivos y la expansión del sector financiero provocando la crisis de 2007-2008, que, aunque tuvo su epicentro en los Estados Unidos, se propagó al resto de los países que adoptaron este paradigma (Villavicencio & Meireles, 2019:76).

Otro rasgo importante de la hipótesis poskeynesiana presente en Palley (2015:8) es que las políticas neoliberales se pusieron en marcha en países desarrollados, como Estados Unidos, y en la periferia a raíz de las crisis de deuda de los diferentes países de América Latina, pues por medio de las instituciones de financiamiento -Banco Mundial y Fondo Monetario- se instruyó a los países deudores a aplicar este tipo de políticas a cambio de los préstamos. Esto explica el impacto que ha tenido el Consenso de Washington implementado por dichos organismos y el estancamiento a nivel global. Asimismo, a causa de que las corporaciones no financieras obtuvieron mayores ingresos en el proceso de financiarización, dejaron de pedir préstamos a los bancos y se hicieron menos dependientes de estos y más cercanas al sistema financiero. A este fenómeno Orhangazi (2011) lo denomina desintermediación (Villavicencio & Meireles, 2019).

En suma, tomando en cuenta los argumentos poskeynesianos de la financiarización (Palley, 2007; Stockhammer, 2012; Orhangazi, 2011) se pueden identificar los principales efectos de este fenómeno en la esfera real de la economía, y que constituyen de igual forma las características principales a resaltar de la financiarización. Esto es: a) predominancia del sector financiero sobre el sector productivos; b) transferencia de ingreso del sector real al financiero; y este segundo aspecto termina por dar lugar al siguiente que el c) empeoramiento en la distribución del ingreso que amplía la desigualdad y la tendencia al estancamiento de los salarios (Villavicencio & Meireles, 2019:75)

En el siguiente cuadro se presentan los principales teóricos de la escuela poskeynesiana que argumentan acerca el proceso de financiarización en los países de altos ingresos, a manera de resumir todo lo que se ha expuesto sobre estos autores. En suma, se puede condensar que la financiarización, en cuanto a participación del total de la economía y en cuanto concentración de influencia y poder, es el aumento del sector financiero, beneficios y transacciones de este sector y de todos los individuos que en ellos participan, lo cual tiene como consecuencia que las empresas no dedicadas a las operaciones financieras cambien su modelo de negocio original en el sector real de la economía hacia métodos de obtención de ganancia en los productos financieros y derivados, porque estos brindan ganancias mayores que su actividad productiva “tradicional” y en el corto plazo. La financiarización ha contribuido con el aumento de la desigualdad con un doble efecto. Por un lado, los propietarios, que son una minoría, de activos obtienen cada vez mayores ingresos, a la par

que los salarios se han estancado por los bajos niveles de productividad, provocando una concentración de ingresos en manos de esta pujante élite financiera. Por el otro, los sindicatos se han debilitado bajo las presiones de las acciones neoliberales, impulsadas por los gobiernos y las empresas que buscan reducir costos para invertir en el nuevo modelo de negocio, y estas familias tienen que recurrir a la deuda para poder financiar su consumo. El paradigma neoliberal imperante a partir de los ochenta igualmente impulsó la desregulación de las operaciones financieras fomentando su crecimiento.

Cuadro 1.1 Financiarización en los poskeynesianos	
Autor	Argumentos
Thomas Palley	Destrucción de la prosperidad compartida; deterioro de la distribución del ingreso y el estancamiento de los salarios; su origen en el paradigma económico neoliberal con regulación inadecuada; creciente deuda de familias y empresas mayor a los ingresos, discrepancia de los salarios y con los niveles de productividad.
Gerald Epstein	Cambio del modelo de negocio de los grandes bancos, las empresas no-financieras, y el impacto en la desigualdad
Engelbert Stockhammer	Inversión en activos financieros y disminución en acumulación de activos físicos; remplazo de la inversión productiva por la financiera; tendencia al consumo que crece más que los ingresos, por lo que hogares han aumentado su deuda; inestabilidad en el tipo de cambio, atenido a la entrada y salida de flujos de capitales.
Özgür Orhangazi	Relación entre el sector corporativo no financiero y los mercados financieros compleja y contradictoria; estructura de negocios hacia los mercados financieros en un corto plazo; corporaciones no financieras menos dependientes de bancos y más cercanas al sistema financiero
William Lazonick	El mercado de valores no funge como fuente de financiamiento a la inversión, sino como medio de “recompra” de acciones, que manipulan su precio al alza para compensar a los ejecutivos por estos aumentos de valor artificiales, desviando los excedentes hacia estas recompras, en detrimento de la formación de capital que socavan la innovación y los aumentos de productividad, afectando los salarios y los precios reales.

Cabe destacar que, aunque estos estudios están centrados en economías desarrolladas, y específicamente en los Estados Unidos, hay elementos que resultan fundamentales para la

demostración de la hipótesis central, tales como la disminución de la productividad por la desviación de los excedentes hacia el sector financiero. Este efecto surge de la falta de inversiones productivas por el cambio de régimen de acumulación, por lo que las innovaciones y las inversiones de capital productivo se han visto severamente afectadas, siendo este argumento sumamente útil para la profundización en el análisis que la financiarización ha tenido en el cambio estructural de las economías subdesarrolladas y el abandono de esta condición.

1.1.3 Financiarización para los marxistas

El argumento marxista para la financiarización está centrado en la lucha de clases y no solamente en el ámbito productivo, es decir, que en este régimen de acumulación la lucha está dada entre la burguesía industrial, el proletariado, y entra en escena la clase rentista poseedora del capital financiero. Esta lucha se presenta también a través de la discusión de capital ficticio y capital que devenga interés (CDI), conceptos que, aunque guardan ciertas diferencias, convergen como punto central en el sentido de que son la herramienta del capitalismo financiarizado.

Primeramente, hablando del auge de las finanzas, este se dio a finales de la década de los setentas por el cambio tecnológico que impactó de manera significativa el aparato productivo que facilitó en gran medida las comunicaciones. Luego en los ochenta la financiarización tomó predominio como forma de acumulación capitalista, presentándose una caída de la tasa de ganancia del sector productivo junto con el aumento constante de la plusvalía obtenida en el sector financiero (Lapavistas, 2016: 22). Así, la financiarización no es un fenómeno aislado ni fuera del capitalismo, sino que es una característica de este en su escala global, siendo las finanzas una alternativa a la acumulación más provechosa y ad hoc a la coyuntura (Durand 2017).

Ahora bien, Powell (2018) también sostiene que la financiarización no surge de manera equívoca ni accidental, y que tampoco es el resultado de políticas económicas, sino que tiene su raíz en un contexto temporal e institucional idóneo para su desarrollo, argumento sostenido por el materialismo histórico. Asimismo, en la dialéctica de la metodología marxiana, se resalta el hecho de que las finanzas, su capital, sus agentes y sus instituciones son funcionales

y disfuncionales al mismo tiempo para la acumulación capitalista, porque pueden servir para la acumulación en el sector productivo o generar valor aun estando fuera de la producción. En este contexto, se puede hablar de que, en la fase imperialista del capitalismo, la oligarquía financiera se ha alzado como fuerza hegemónica subordinando a la banca privada y a la burguesía industrial. (Villavicencio & Meireles, 2019)

Para entrar en materia, para el marco definitorio de la financiarización marxista se revisa primeramente a Ben Fine (2013), quien define la financiarización como la expansión del capital que devenga interés (CDI) en dos formas distintas: i) formas intensivas, las cuales se refieren a los activos financieros que se alejan cada vez más de la producción y comercio de mercancías/productos, es decir, del sector real de la economía; y ii) formas extensivas, que se refieren al “desparramar” el CDI en la mayor cantidad de ámbitos de la vida económica y social, por lo que la financiarización aumenta la influencia de las finanzas sobre la distribución de los recursos, la producción y el empleo.

Luego, se encuentra Costas Lapavitsas (2016), quien menciona que la financiarización es la expansión sin precedentes de la actividad financiera, el aumento de los beneficios financieros y la influencia de las relaciones financieras sobre la economía y la sociedad. Para definir el fenómeno de la financiarización, Lapavitsas (2016: 22-23) señala ciertas características importantes que se presentan comúnmente, tales como el hecho de que las empresas no financieras han incrementado su participación en los mercados financieros, la preferencia de los bancos por el comercio financiero y la creciente confianza en estas actividades (Villavicencio & Meireles, 2019).

Desde la perspectiva marxista sobre la financiarización, y como se mencionó en el principio de esta sección, existe una discusión que gira en torno al capital ficticio y al CDI. En el régimen de acumulación financiarizado, por un lado, el dinero toma la forma de capital ficticio, no porque no exista en la realidad, sino porque no guarda relación con la producción y la circulación de mercancías. El dinero por sí mismo no es capital, sin embargo, lo es cuando se usa para para crear más dinero, ya sea por medio de prestarse sobre un interés o como capital que va a generar un rendimiento. Una vez que toma alguna de estas formas puede denominarse CDI (Fine, 2017). Por otra parte, Durand (2017) usa el término capital ficticio - del que el mismo Marx (1867) en el tomo III del capital identifica tres formas: el

dinero crediticio, los bonos gubernamentales y las acciones, las cuales funcionan como fuente de acumulación en el régimen financiarizado; este capital ficticio se comercia y se reproduce en forma de acciones, derivados y otros instrumentos financieros por lo que la creación de valor ocurre fuera de la esfera productiva. Así, se reafirma que el carácter ficticio del capital reside en que no tiene relación directa con el proceso productivo o es ambigua, como es el caso del dinero crediticio. De este modo, se puede inferir que Marx planteó la lucha que existe entre la acumulación real y la acumulación financiera, capitalistas industriales contra capitalistas financieros (Villavicencio & Meireles, 2019:74)

En esta categorización, Lapavitsas (2017), lanza una crítica hacia el concepto de CDI que Marx categoriza como un nuevo tipo de capital monetario que surge para satisfacer las necesidades de financiamiento de la industria, en el sentido de que existe una cierta ambigüedad en este concepto. Señala que el CDI se puede referir a tanto la relación entre un capitalista que posee dinero y un capitalista que requiere inversión, o bien, a un excedente de dinero en manos del capitalista que puede llegar a prestar. Sin embargo, en ambos casos, el dinero adquiere un valor de uso especial, que lo hace funcionar como capital en sí mismo, porque se puede reproducir y generar ganancias ampliando o generando circuitos de capital. (Villavicencio & Meireles, 2019). Por lo tanto, aunque los conceptos de capital ficticio y CDI tienen diferencias elementales en cuanto a los puntos de vista que los tratan de definir dentro del marco marxista, esto no les hace perder, tanto al uno como al otro, el carácter definitivo que tienen dentro del régimen financiarizado, como causante y perpetuador de este fenómeno.

Es necesario entonces, hablar del proceso conversión del excedente monetario en CDI. El sistema crediticio toma el dinero improductivo salido del círculo del capital y se transforma en una mercancía homogénea, que es el CDI, cuando el dueño de una cantidad de dinero decide prestarla a otro, se inicia una lucha entre estos por apoderarse de parte de las ganancias, es decir, que del beneficio total, este se divide en dos partes, una que es para el pago de intereses al prestamista y otro que es el beneficio del prestatario es un ingreso que se acumula por funcionar como capitalista y organizar la producción. (Lapavitsas, 2017: 131-134). De este modo, la financiarización se relaciona con la lucha de clases porque describe un proceso que presenta en su seno tensiones entre la oligarquía financiera y los demás sectores de la economía. Entonces el capital financiero participa en la producción a través de

los mercados financieros, con el mismo objetivo de apoderarse de la mayor suma de plusvalor posible (Villavicencio & Meireles, 2019).

En suma, para aclarar el enfoque e importancia que toman cada uno de estos conceptos: el CDI implica la posesión de capital dinerario para la obtención de ganancia por un interés, al prestarlo o invertirlo, y que este tipo de capital empieza a contaminar todas las áreas de la vida económica. El concepto dinero ficticio va en el sentido de enfatizar que este se convierte en una moneda fiduciaria alejada del dinero mercancía para asegurar su disposición, y que, además, se valoriza separado del sector productivo. Ambos conceptos sintetizan el hecho de que la plusvalía obtenida de la producción y el dinero disponible se convierten en capital financiero, para extraer más plusvalía de la esfera productiva vía intereses o especulación, convirtiéndose en la forma predilecta de obtención de ganancia.

Asimismo, del pensamiento marxista presente en Lapavitsas (2016: 104-105), cabe señalar que hay varios fundamentos monetarios relacionados a la financiarización. En primer lugar, está la ruptura del patrón oro (abandono del dinero mercancía), para que predomine el *dinero crediticio* (fiduciario). En un sistema financiero en constante expansión el apego de la moneda hegemónica, que es el dólar, a una cantidad de dinero limitada por el volumen disponible de un elemento químico frena esa expansión. En segundo lugar, está el papel dominante del banco central, el cual funge como proveedor de liquidez y prestamista de última instancia, por lo que los bancos comerciales dependen de estos. En tercero, se encuentra en el uso del dólar como moneda de reserva mundial y cambio el sistema de pagos internacional.

Dado esto, es importante desglosar de manera más clara el papel del banco central el sistema bancario bajo estos fundamentos monetarios: los bancos privados concentran sus activos en el banco central que está respaldado por el Estado. El banco central presta a los bancos comerciales la moneda para poder financiar sus negocios, es decir, brinda la liquidez al sistema en general a través de los bancos privados. Así, estos privados ponen en circulación el dinero crediticio obtenido del banco central al momento de otorgarlo en forma de créditos que surge de los de los pasivos que emiten las instituciones financieras para financiar sus préstamos y créditos. Los activos de los bancos privados sirven para respaldar la promesa de pago del banco central implícita en el dinero que emite, lo cual lleva a concluir que el dinero

en realidad lo emiten los bancos privados. Dicho de otro modo, el dinero en circulación representa el pasivo de los bancos privados, sólo que este está respaldado por el banco central, de modo que en realidad la obligación de la emisión está en los privados. Asimismo, los bancos centrales se ven obligados a contar con reservas internacionales que fungen como un instrumento de intervención en los flujos de crédito y el respaldo de las emisiones (Lapavitsas, 2016: 107).

Esto lleva a la discusión que entabla la postura poskeynesiana sobre la carga que mantienen los países periféricos por la necesidad de reservas internacionales por mantener un tipo de cambio estable para mantener la confianza en el sistema, pero que se tratará en el siguiente apartado con más detalle. En ese sentido Villavicencio & Meireles (2019) han apoyado el argumento de que, en la financiarización bajo un carácter subordinado desde el marco teórico marxista, los bancos centrales de los países de la periferia tengan que acumular reservas de divisas, se haya gestado una extranjerización de la banca y, a la par de esto, no haya financiamiento ni créditos disponibles (Lapavitsas, 2011; Powell, 2013).

La financiarización engloba diversos procesos que es necesario tomar en cuenta para tener un estudio completo del tema, tales como la liberalización de las finanzas la internacionalización y el auge de los mercados financieros, crecimiento de deuda empresarial, de los hogares y los Estados-nación (Durand, 2017: 15). Además, el mercado financiero no trabaja del mismo modo que lo hace el productivo. Es interesante resaltar que en el primero mientras los activos sean de mayor precio más se demanda, mientras que en el segundo sucede todo lo contrario.⁴ En cuanto a Jeff Powell (2013), también desde la perspectiva marxista, argumenta que la financiarización adquiere diferentes rasgos, esto es, que en los países del centro y los países de la periferia el proceso posee distintas cualidades, de manera que, las economías emergentes se insertan a los mercados financieros bajo una financiarización subordinada. (Villavicencio & Meireles, 2019). Sin embargo, será más adelante cuando se hará énfasis en la postura de la financiarización subordinada y el sub financiamiento

⁴ Esto es, porque “la compra de un producto financiero no se relaciona con un valor de uso, sino con uno de cambio, es decir, el objetivo principal del comercio financiero es conseguir la mayor cuota de plusvalor [...] el precio de los activos financieros depende de dos condicionantes: la especulación y la relación que guardan con su valor original.” (Villavicencio & Meireles, 2019:73)

El pensamiento marxiano destaca la relectura del concepto de capital que devenga interés presente en el tomo III de El Capital, siendo este capital la base para el régimen de acumulación con predominancia financiera, ya que procede de los excedentes del sector productivo, es decir, que los beneficios monetarios en manos de los capitalistas dejan de ser dinero para convertirse en capital en sí mismo, pero con el carácter ficticio porque ya no guarda relación directa con el sector productivo, sino que obtiene su beneficio en la rama financiera. En ese sentido, se establece una lucha de clases entre los burgueses industriales y burgueses financieros porque ambos tratan de apoderarse de la mayor cantidad de plusvalía posible. A continuación, se muestra el resumen de las principales posturas del marxismo presentadas acerca de la financiarización:

Cuadro 1.2 Financiarización en los marxistas	
Autor	Argumentos
Cédric Durand	Capital ficticio, sin relación con la producción: dinero crediticio, bonos gubernamentales y acciones; valor de cambio distinto a las mercancías para apoderarse de la plusvalía
Costas Lapavitsas	Crítica hacia el concepto de Capital que Devenga Interés (CDI): dinero prestado o invertido; interés financiero vs productivo; fundamentos monetarios de la financiarización: Patrón Oro, Banca central y Dólar.
Ben Fine	CDI: formas intensivas, alejadas de la producción y circulación de mercancías/productos; formas extensivas, difusión del CDI en la mayor cantidad de ámbitos de la vida económica y social, influyendo sobre la distribución de los recursos, la producción y el empleo.
Jeff Powell	Países de alto y medio ingreso tienen proceso de financiarización, en los segundos la financiarización es subordinada; la economía mexicana está sub-financiada

1.2 Financiarización en América Latina, el cambio estructural neoliberal y la financiarización en México.

En este apartado se estudia la concepción de la financiarización desde una perspectiva enfocada en los países periféricos, con sus respectivas caracterizaciones, similitudes y diferencias con respecto al fenómeno desde los países centrales, y el desenvolvimiento de las finanzas a partir de los cambios estructurales surgidos de la crisis de la deuda en México y las posteriores reformas económicas que tuvieron como objetivo el poder sortear el nuevo

entorno mundial adverso, que lograron donde el sector financiero pudo tomar fuerza en el resto de la economía y esto diera lugar a un proceso de financiarización, que para el caso de la región y México, sería subordinado y sub financiado.

La primera sección hará una revisión crítica de la perspectiva de la financiarización periférica; la segunda sección hará un recorrido del camino seguido en el ramo financiero mexicano para el saneamiento de la economía por medio del fomento del comercio internacional, la apertura comercial unilateral y la desregulación.

1.2.1 Financiarización periférica

Si bien hay numerosos trabajos sobre financiarización en las economías capitalistas centrales, los análisis sistemáticos de las distintas manifestaciones y el carácter posiblemente distintivo de las tendencias de financiarización en las economías capitalistas de la periferia aún no son suficientemente concluyentes. Se han documentado cambios en las prácticas y las relaciones financieras de los agentes económicos de las economías capitalistas periféricas similares a los observados en las economías capitalistas centrales. Sin embargo, no muchos de esos aportes se concentran explícitamente en las posibles diferencias que la financierización presenta en ambos tipos de economías (Abeles, Pérez & Valdecantos, 2018). En este sentido, en esta sección se pretende ahondar en las similitudes y diferencias estructurales existentes del régimen de acumulación con predominancia financiera entre los países de alto ingreso y los países de ingresos medios, de modo que, las características de unos y otros tipos de países no dan origen a un mismo proceso de financiarización.

Si bien, para este tipo de países el fenómeno de la financiarización también tiene que ver con la desviación de inversión productiva hacia el sector financiero, es decir, que la inversión no tiene como vocación original constatar en qué productos y servicios puede avocarse y conquistar un mercado potencial, desde la perspectiva de los países subdesarrollados hay varios puntos importantes que destacar en la literatura enfocada en el fenómeno desde los países de la periferia., no sólo se trata de que los flujos de la inversión puedan estar perdiendo el enfoque productivo como canal de obtención de ganancia, sino que posee sus propias características: las hay estructurales, como la menor tasa de ganancia que han presentado las

economías periféricas en los últimos años, y características dinámicas, como el hecho de que la economía financiera tiene promedios de crecimientos mayores que el centro, y viceversa, sucediendo lo mismo con la economía real. Las diferencias entre el dinamismo de crecimiento económico menor y las estructuras productivas rezagadas de la región hacen que la financiarización igualmente sea diferenciada, aunque con similitudes (Abeles, Pérez, & Valdecantos, 2018).

Guillén (2015), se refiere a la financiarización como el ascenso del capital financiero como fracción dominante en el régimen de acumulación capitalista en su fase imperialista. En esta etapa del capitalismo junto con la financiarización, la elite financiera subordina a la burguesía industrial y a los bancos por medio del capital financiero que tiene mayor demanda en el mercado, y dada su capacidad superior como poder hegemónico puede apropiarse de la plusvalía social sin necesidad de entrar en el proceso productivo

Correa (et al., 2012) pone de manifiesto los determinantes de la financiarización en los países periféricos a partir de la crisis de 2007-2008, que exhibió las limitaciones y contradicciones del régimen de acumulación financiarizado, tales como el retroceso en la distribución del ingreso y el empleo, la búsqueda de ganancia en el mercado financiero a corto plazo en detrimento de avances en el sector productivo y las constantes crisis financieras. En ese sentido, para Girón y Chapoy (2014) la financiarización es el proceso en el que la innovación financiera permite el acceso a mayores ganancias del capital financiero por encima de las transacciones del sistema monetario global.

En la financiarización vista desde los países emergentes los procesos de acumulación se distinguen en tres tipos: i) la acumulación productiva/financiarizada, que asume el hecho de que la inversión tiene dos caminos, ya sea la inversión productiva o la financiera, en pos de aquella que presente mejores beneficios ; ii) la acumulación extensiva/intensiva; y iii) la acumulación introvertida/extravertida, donde la introvertida se refiere al mercado interno y la extravertida al comercio y los flujos de capital internacionales. De aquí surge una subdivisión, la extraversión activa caracteriza a los países del centro porque se orienta a exportar y la extraversión pasiva caracteriza a la periferia porque dependen más de las importaciones en sectores clave (Becker et al., 2010). El primer tipo de acumulación resulta ser el más relevante porque detenta el hecho de que la inversión se puede dirigir hacia la

producción o las finanzas, así que no son independientes, sino que hay cierta autonomía solamente. La inversión financiera presenta grandes rentabilidades, así que los activos de este sector se expanden de manera exacerbada dado que los beneficios son superiores a los pasivos. (Villavicencio & Meireles, 2019).

Después de la apertura comercial y la liberalización financiera en América Latina, las empresas nacionales no financieras quedaron bajo una seria desventaja en cuanto a competitividad, de modo que el clima internacional se ha vuelto adverso. Lo mismo pasa con aquellas corporaciones que se financian en moneda extranjera, pues las empresas, tanto domésticas como internacionales, se ven empujadas a requerir constantemente de dólares, la moneda “top” del momento, para participar no solamente en el cumplimiento del pago de intereses de sus deudas y el resto de sus compromisos en moneda extranjera, sino en los fondos de inversión, de pensiones, y demás productos financieros. La liberalización también ha permitido que los no residentes hagan operaciones financieras en el mercado nacional, y que los residentes adquieran activos y pasivos en divisa extranjeras. Es decir, que por un lado aumenta la entrada de divisa extranjera y un aumento de la demanda de esta divisa desde el interior de la economía. Esto tiene efectos adversos en la cuenta corriente, porque al haber abundancia de capital extranjero se fomenta la apreciación de las monedas nacionales, así que el tipo de cambio viene a ser nada menos que el precio de un activo sujeto a especulación, y las monedas periféricas quedan a expensas de los flujos volátiles de capital (Villavicencio & Meireles, 2019).

Dicho esto, un aspecto fundamental que se señala desde la perspectiva poskeynesiana es que en la financiarización periférica destaca la peligrosidad de la dependencia de reservas internacionales para el sostenimiento de un tipo de cambio que satisfaga la estabilidad que el sistema financiero requiere para evitar la especulación, creando así, una fragilidad de las monedas nacionales latinoamericanas. Así, el tipo de cambio es un elemento central en la política económica de los países más débiles del sistema capitalista por los vaivenes a los que se expone este indicador.

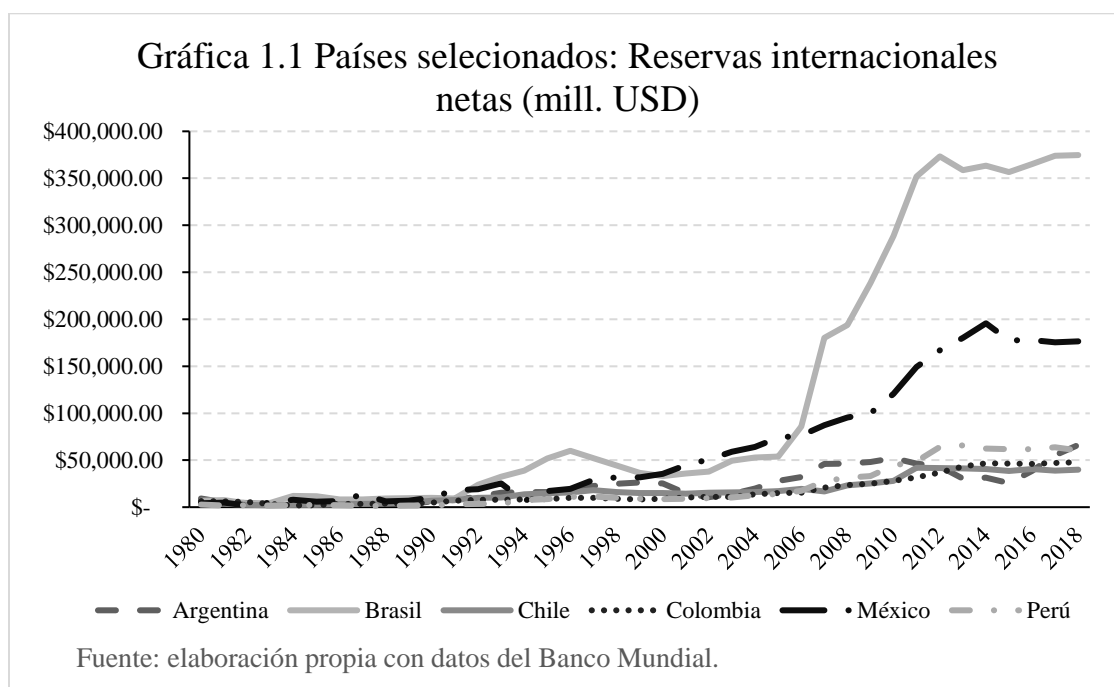
Los países dependientes tienen que acumular reservas para poder salir adelante en la lucha por mantener el tipo de cambio estable. Sin embargo, estas acciones tienen ciertas consecuencias negativas para estas economías: a) existe una transferencia de capital de

manera constante hacia los países desarrollados, ya que los flujos entrantes (pasivos) reciben rendimientos superiores a los activos, lo cual crea un déficit de beneficio que se va a la región centro; b) con el fin de evitar presiones inflacionarias por el exceso de liquidez (derivada de la abundancia de capitales), se hacen operaciones de esterilización por medio de títulos de deuda a corto plazo, provocando que la deuda pública aumente y se expandan los balances de los bancos, que a su vez, exagera la expansión del sistema financiero. Y por último c) la libre flotación del tipo de cambio ha generado nuevas opciones de riesgo e inversión para los capitalistas y agentes financieros, contribuyendo al crecimiento y la complejidad de los mercados financieros, fomentando y respaldado el discurso de la liberalización y la desregulación en este tipo de países (Villavicencio & Meireles, 2019).

Ahora bien, desde la visión poskeynesiana de la financiarización respecto a la inestabilidad del tipo de cambio de los países periféricos, como se ha mencionado, este encuentra subordinado a los vaivenes del dólar estadounidense. Esto introduce al tipo de cambio al concepto jerarquía de monedas, que se sostiene que hay monedas con mayor poder e influencia que otras para generar posiciones en distintos niveles donde las divisas de los países periféricos en el sistema monetario internacional son las más débiles (Fritz et al. 2017; Bortz & Kaltenbrunner, 2017). Las monedas de menor jerarquía tienen que recurrir a tener tasas de interés más altas que las que de peldaños “más arriba” para no tener colapsos en sus tipos de cambios. Uno de los mecanismos de que echan mano estas monedas es el tipo de interés, pues otorga un modo en el que se mantienen “atractivas” para no tener un declive en su demanda y así mantener su tipo de cambio estable. La posición inferior en la jerarquía de monedas de los países latinoamericanos hace que estén sujetas a grandes fluctuaciones en el corto plazo, ya que, por falta de confianza, los inversores no desean comprometer capital en monedas nacionales a largo plazo. Luego es necesario acumular reservas para poder hacer frente a la excesiva vulnerabilidad de la que son presas⁵.

⁵ Al respecto de la jerarquía de monedas, hay comentarios importantes en Keynes (1936) que Villavicencio & Meireles (2019: 100) retoman para establecer lo siguiente: “la prima de liquidez queda reducida en las monedas de rangos inferiores, esto significa que: i) tienen que ofrecer tasas de interés más altas (para mantener la demanda); ii) están sujetas a operaciones especulativas a corto plazo (ya que los inversores internacionales son adversos a comprometerse con fondos a largo plazo); y iii) son propensas a sufrir un grado excesivo de vulnerabilidad externa (porque cualquier cambio en la preferencia de liquidez internacional, podría causar un vuelo a la moneda con la prima de liquidez más alta, es decir, la moneda superior).” Así pues, “la entrada de

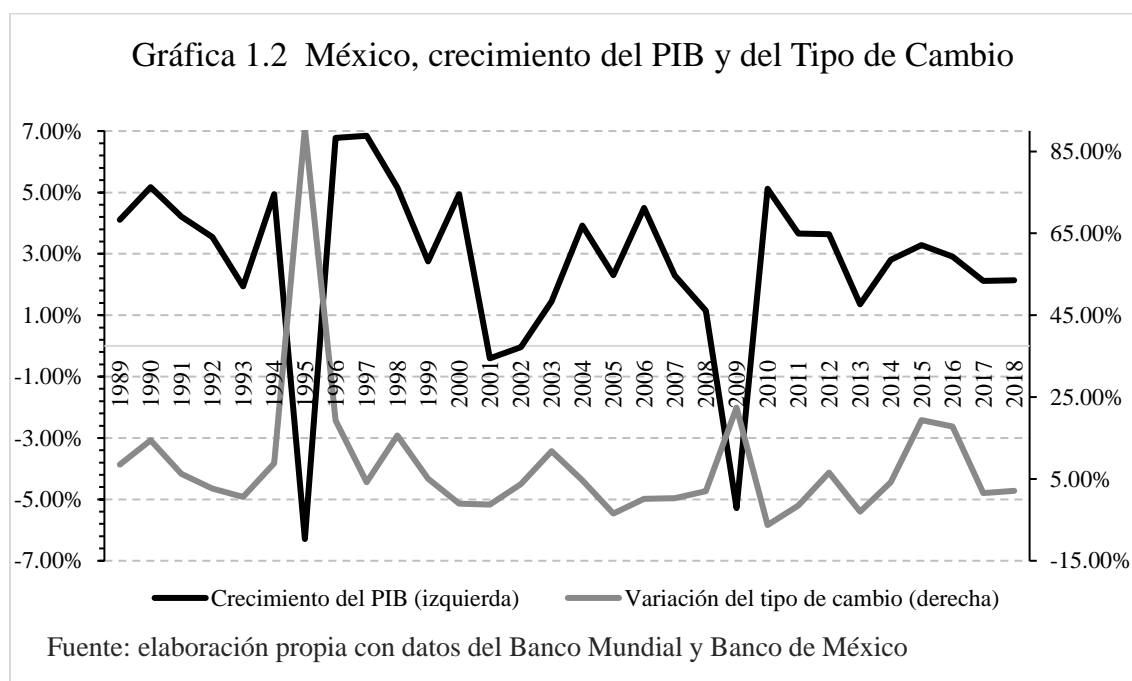
Además, muchos de estos capitales son mayoritariamente extranjeros, vienen a México en busca de la rentabilidad en el tipo de cambio y tasas de interés, las cuales tienen que ser superiores a las de Estados Unidos. En este contexto, las calificadoras tienen el poder suficiente para determinar qué tan bueno o no es un país para invertir en él, un arma de doble filo si se toma en cuenta que son determinantes para atraer o ahuyentar a los inversionistas, dejando de manifiesto la fragilidad de las economías subdesarrolladas, como México, en el régimen de acumulación con predominancia financiera (Fritz, 2017).



La gráfica 1.1 muestra como la acumulación de reservas es más evidente en Brasil y México, donde su crecimiento a partir de los noventa es exacerbado. Le siguen Perú, Argentina, Colombia y Chile donde la tendencia, aunque menor, es al alza. Nótese igualmente que a partir del 2008 hay una aceleración en la acumulación de las reservas en todos los casos. Esto deja claro que este aspecto es fundamental para los países latinoamericanos para asegurar que su tipo de cambio logre mantenerse competitivo y evitar caer en niveles de especulación altos.

flujos de capital especulativos y la acumulación de reservas internacionales significan una transferencia de riqueza de los países subdesarrollados a los del centro”.

Tomando el argumento de Fritz *et al.* (2017: 9), el tipo de cambio revela la dependencia que hay en los flujos de capital del centro hacia la periferia. La dinámica tiene que ver con el ciclo de negocios en auge, ya que en este momento los activos periféricos se vuelven más atractivos para el extranjero porque se espera una apreciación cambiaria, es decir, que con la sobrevaluación de la moneda local se crea un diferencial favorable en las tasas de interés y mayor ganancia en los mercados financieros. Esto deja a la inversión y el crecimiento dentro los países periféricos a expensas de estos flujos de capital extranjeros, que, ante una eventual depreciación, empiezan a salir masivamente creando crisis financieras.



En México, por ejemplo, a partir de los años noventa como muestra la gráfica 1.2, con la libre flotación del tipo de cambio, la relación crecimiento económico y tipo de cambio es inversa. El porcentaje de depreciación se incrementa a medida que el desempeño económico se deteriora. Esto se hace más evidente en las crisis de fuga de capitales de 1994, el error de diciembre, y en 2008 con la crisis hipotecaria mundial. Igualmente, cuando el tipo de cambio presenta cambios a la apreciación el crecimiento económico también se presenta al alza.

El siguiente aspecto que caracteriza la financiarización en América Latina es el de la incursión de las empresas nacionales en el sistema financiero internacional. Para Annina Kaltenbrunner (2016), el origen de la financiarización en la región periférica es reciente y

tiene sus raíces en la crisis de deuda de los ochenta y el Plan Brady⁶, ambos hechos que permitieron y profundizaron la integración de estos países en el sistema financiero internacional en esta época. A partir de esto, se hicieron reformas para la liberalización de los mercados financieros, de las tasas de interés, la privatización de bancos, y la liberalización de la cuenta de capitales. En ese sentido, estos cambios estructurales tuvieron repercusiones en el comportamiento empresarial, ya que las corporaciones no financieras periféricas imitan a las corporaciones no financieras del centro. Sin embargo, esta “imitación” del modelo de negocio se lleva a cabo en condiciones distintas, pues, aunque en ambos tipos de empresas aumentan su deuda, en la periferia tienen que recurrir a préstamos al extranjero para obtener la moneda hegemónica quedando a merced de los riesgos cambiarios y la regulación internacional. De este modo, la financiarización en la periferia ha provocado que las brechas de desarrollo entre estos y los del centro se hayan ampliado porque los países periféricos entran a los mercados financieros con características estructurales que las ponen en desventaja como su estructura productiva deficiente, inestabilidad cambiaria y dependencia de reservas (Bortz y Kaltenbrunner 2017:7-14).

La expansión sin precedentes del crédito ha transformado el régimen de acumulación en las economías periféricas, en dos maneras. Primeramente, en que las tasas de interés domésticas fueron sustituidas por las internacionales y, en segundo lugar, que el tipo de cambio se convirtió en un instrumento de especulación. De este modo, estos aspectos han tenido impacto en las economías emergentes porque se insertan en el sistema financiero internacional como deudoras y dependen del ciclo internacional del crédito y de los objetivos de expansión de los grandes bancos internacionales (Villavicencio & Meireles, 2019).

⁶ El Plan Brady fue una estrategia que implicó la transformación de deuda incobrable e impagable por una deuda nueva, a través de la emisión de cierto tipo de bonos, unos para dar tratamiento al capital de la deuda, y otros para dar tratamiento a los intereses. La utilización de estos bonos estuvo acompañada de una serie de medidas de reducción de deuda, para aliviar la carga sobre la banca privada internacional a la que varios países latinoamericanos habían quedado a deber (Serrano, 1998).



Aunado al hecho de que las economías emergentes tienen que acumular reservas para mantener los tipos de cambio, la sustitución de la tasa de interés nacional por la extranjera se hace necesaria para lograr este objetivo para mantener la estabilidad de las entradas de capital que buscan rentabilidad en la moneda nacional. En México, mirando la gráfica 1.3, es clara la relación que tienen la tasa de interés doméstica con la de la FED, fluctúan a la par, además de que la tasa mexicana tiene que ser considerablemente mayor, para que la rentabilidad de los activos domésticos igualmente sea mayor, de este modo mantener la demanda de pesos mexicanos estables, y, por ende, el tipo de cambio estable también.

En sintonía con el tema del tipo de cambio, en economías en desarrollo bajo un régimen de acumulación con predominancia financiera, el proceso de financiarización se caracteriza por una constante inestabilidad en el tipo de cambio, atendido a la entrada y salida de flujos de capitales. Estos países son dependientes de los flujos de capitales, pues son estos los que les permiten mantener déficits en cuenta corriente. De este modo, la financiarización en los países subdesarrollados pone especial énfasis en el tipo de cambio y los flujos de capitales especulativos en economías de la periferia como elementos fundamentales en el proceso de financiarización (Stockhammer, 2012: 55).

En cuanto al deterioro de la distribución del ingreso este tiene dos efectos opuestos, o más bien, de carácter dicotómico, sobre la financiarización. Mientras las élites que invierten en los mercados financieros perciben ingresos cada vez más altos por los beneficios de sus activos financieros, los trabajadores ven sus salarios estancados o con crecimientos nimios que afectan cada vez más su poder adquisitivo, lo que los orilla a endeudarse para mantener sus necesidades de consumo resueltas. (Becker et al., 2010: 228). Si bien esta es una similitud con los países centrales en cuanto al desarrollo y efectos de la financiarización en las familias, en los países periféricos la desigualdad de los ingresos ya es desde antes de este régimen de acumulación un rasgo estructural.

Ahora se muestra el cuadro que pretende mostrar los principales argumentos de la financiarización vista desde la perspectiva de los países periféricos. Sin embargo, las economías subdesarrolladas guardan una dependencia negativa en las fluctuaciones de capital extranjero y son más vulnerables a las crisis financieras ya que dependen en mayor medida de las entradas capitales para poder financiar los déficits de balanza de pagos por su atraso en niveles de productividad y competitividad. Asimismo, las monedas nacionales de la periferia se encuentran en un esquema de jerarquización donde ocupan los últimos puestos dejando sus tipos de cambio vulnerables a la especulación y al ciclo financiero internacional, poniendo en juego sus niveles de inversión y crecimiento. Aunque la financiarización se ha desempeñado con rasgos similares en la periferia a los del centro, esta se ha gestado en condiciones de atraso y dependencia estructurales.

Cuadro 1.3 Financiarización periférica	
Autor	Argumentos
Guillén, Correa, Girón y Chapoy	Régimen de acumulación capitalista en su fase imperialista; retroceso en la distribución del ingreso y el empleo, la búsqueda de ganancia en el mercado financiero a corto plazo en detrimento de avances en el sector productivo y las constantes crisis financieras; innovación financiera permite el acceso a mayores ganancias del capital financiero.
Fritz, et al	Jerarquía de monedas; el tipo de cambios revela la dependencia que hay en los flujos de capital del centro hacia la periferia; la inversión y el crecimiento dentro los países periféricos a expensas de estos flujos de capital extranjeros.

Bortz y Kaltenbrunner	Raíces en la crisis de deuda de los ochenta y el Plan Brady; las corporaciones no financieras periféricas imitan a las no financieras del centro, pero en condiciones distintas ya que tienen que recurrir a préstamos al extranjero para obtener la moneda hegemónica quedando a merced de los riesgos cambiarios y la regulación internacional.
-----------------------	---

1.2.2 El ascenso de las finanzas en México:1970 a los 2000's

Una vez contextualizado el marco de referencia de las financiarización en perspectiva comparada y generalizada de América Latina y el mundo desarrollado, en este apartado se buscará hacer una línea de rastreo del ascenso de las finanzas en México y cuáles han sido los impactos a nivel empresarial y bancario de la financiarización. Esta sección expone una somera revisión de los diferentes eventos que provocaron el ascenso de las finanzas en México desde los finales de la era de industrialización por sustitución de importaciones hasta desembocar en los inicios del siglo XXI.

Hubo ciertos cambios en la configuración de las relaciones entre los distintos agentes de la economía mexicana en los años posteriores a la industrialización de la posguerra. Los cambios en la articulación de los intereses de las clases mexicanas tienen antecedente en la expansión económica y la influencia de los capitalistas industriales que aprovecharon las políticas proteccionistas. Ya entrados los años setenta la deuda pública no era doméstica sino extranjera y se obtenían recursos de las exportaciones del petróleo, fortaleciendo la autonomía y el poder del capital financiero doméstico. Pero la estrategia de financiamiento en moneda extranjera fracasó debido al aumento drástico de las tasas interés internacionales a finales de la década combinado con la caída de los precios del crudo a principios de la siguiente. Poco antes de dejar la presidencia, López Portillo nacionalizó la banca, acusándola de haber colaborado con el capital extranjero de haber promovido la especulación contra el peso y facilitar la fuga de capitales (Powell, 2013).

Luego, Miguel de la Madrid inició el proceso de desregulación financiera, eliminando instrumentos del banco central y la tesorería adecuándolos a las necesidades del capital financiero e industrial orientado a las exportaciones, lo que fue aprovechado por las casas de bolsa que compitieron por la captación de los ahorros. Por los altos requerimientos de reserva legal, los bancos, ahora nacionalizados, enfocaron sus créditos en el sector público,

obteniendo ganancias libres de riesgo. Aparecieron las operaciones extra bursátiles para evadir las regulaciones, cobrando honorarios por hacer movimientos de las empresas, que transferían excedentes de liquidez hacia aquellas que tenían déficit, por lo que el control privado sobre el capital se concentró y las casas de bolsa fueron la fuente de financiamiento predilecta de los empresarios. Corporaciones financieras y no financieras mantuvieron un creciente porcentaje de activos financieros (principalmente bonos públicos) y acumulación centrada en la explotación de capital público ficticio, invirtiendo buena parte de sus recursos en el sector financiero a través de estos instrumentos. Se mantuvieron las tasas de interés domésticas altas para atraer capital extranjero y asegurar el financiamiento estatal, acompañado de un declive de la inversión y el crecimiento del producto (Powell, 2013).

De 1982 a 1987, en el contexto de caída de la tasa de ganancia industrial y un mercado interno deprimido, las empresas empezaron a invertir de manera masiva en el sector financiero principalmente en el mercado de dinero y en menor medida el accionario. Dados los niveles de inflación de aquellos años se obtuvieron altos rendimientos con lo que se pagó la deuda externa corporativa, y con las ayudas gubernamentales para transferir el riesgo cambiario al propio fideicomiso y el mercado de deuda, y se compraron empresas paraestatales en el momento de la privatización. En el crack de 1987 debido a alto nivel de especulación, las empresas retomaron la inversión productiva. La mayor parte de las inversiones de las empresas estaba colocada en los Certificados de Tesorería (CETES) del gobierno federal (Basave, 2016).

El crecimiento del financiamiento vía financiera es fundamental para entender la respuesta de las empresas mexicanas ante las adversidades externas, siendo la internacionalización de sus operaciones la opción más efectiva. Justamente, Basave (2016:65) señala que en este contexto existen tres periodos en los cuales existieron estrategias de financiamiento claves para las empresas mexicanas ante una inminente apertura comercial. La primera de 1982 a 1987, que fue una estrategia defensiva que consistió en “priorizar la inversión de naturaleza financiera a la productiva aprovechando varios factores macroeconómicos de políticas públicas: [como] el rescate crediticio gubernamental, la inflación, el boom bursátil de corta duración y la recesión económica”.

La segunda estrategia, fue la de combatir su deuda externa con los recursos obtenidos de los apoyos gubernamentales que les permitió convertir sus pasivos en dólares a pesos, pudiéndolos diferir y también controlar sus inversiones financieras. Por último, a partir de 1989, la estrategia fue adquirir los nuevos instrumentos de financiamiento externo, bursátil y bancario para poder financiar la adquisición de empresas en Estado Unidos y Latinoamérica (Basave, 2016). Nótese como el acceso a operaciones en el mercado financiero juegan un papel fundamental en la supervivencia empresarial, y no sólo eso, sino la estrategia mencionada de internacionalización cuya acción reflejaría que las empresas con acceso a estas operaciones son las más fuertes.

Existen otros factores que sirven para explicar la expansión de las empresas mexicanas hacia otros países, acontecimientos externos a estas corporaciones, y forman elementos que condicionan las respuestas de las firmas y cómo reaccionan antes tales externalidades. Como más adelante se va a profundizar, la apertura comercial abrupta derivada de las reformas estructurales de finales de los años ochenta representó una de las contingencias más significativas que prácticamente obligó a las empresas mexicanas a iniciar sus respectivos procesos de internacionalización. En los capítulos subsecuentes se hará énfasis al respecto, pero queda de manifiesto que la financierización en estos años es un parte aguas que facilitó y permitió el financiamiento de la supervivencia y la expansión empresarial.

Ya entrado el nuevo gobierno de Carlos Salinas de Gortari, se profundizó la liberalización, se volvieron a privatizar los bancos, las bolsas acrecentaron su control sobre la banca y su poder debido al financiamiento otorgado para comprar los bancos y establecer los nuevos. Cabe destacar la influencia de las bolsas para la privatización bancaria, ya que fungieron como fondeadoras del proceso. En este marco de liberalización, el gobierno mexicano fue presionado por Estado Unidos para la preparación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), además de que los diferenciales de tasa de interés promovieron las burbujas de mercados de crédito y las oportunidades en el mercado de divisas para corporaciones financieras y no financieras, capitalizando el mercado bursátil y marcando de este modo el inicio de la habilidad de las empresas mexicanas de acceder a los mercados de capital extranjero. Aunque el crecimiento del PIB aumentó en la primera mitad de los noventas, este no fue suficiente y la inversión productiva continuó a muy bajos niveles (Powell, 2013).

Con el nuevo presidente Ernesto Zedillo, una nueva crisis llegó, el peso tuvo que devaluarse, por lo cual varias empresas se declararon en quiebra incluidos los bancos y estos fueron rescatados por el Estado, demostrando su servilismo. Durante los siguientes años y hasta los 2000, la economía mexicana experimentó un crecimiento sostenido, impulsado por las exportaciones, pero con una marcada subordinación de la política fiscal, monetaria y cambiaria a las necesidades de inversionistas y acreedores internacionales, siendo la autonomía de Banco de México una clara señal de esto, pues otorgada en 1994, tiene el único objetivo de mantener la estabilidad de precios y la flotación del peso. Cuando Zedillo liberalizó las restricciones de la propiedad de los bancos en 1998, para el año 2004 casi tres cuartas partes de los activos en el sistema bancario mexicano se encontraba en manos de extranjeros. El modelo de negocio de los bancos extranjerizados permaneció casi igual al menos hasta las crisis del 2008, con pasivos de mercado abierto y en cuanto a activos, préstamos reducidos, -tendencia a la baja en préstamos al gobierno, sociedades no financieras y aumento de crédito al consumo- y aumento en la tenencia de derivados (Powell, 2013).

Se retomaron las prácticas de la época de la nacionalización bancaria de López Portillo, pues transferían los excesos de liquidez a subsidiarias y proveedores con el sistema de los bancos, construyendo un mercado doméstico de crédito, donde, a pesar del declive del crédito bancario y las pocas opciones de financiamiento del mercado, empresas que antes no tenían acceso al financiamiento lograron hacerlo. Empresas aumentaron su dependencia del crédito comercial, aunque mientras más grande fueran, menos dependían de esta fuente, porque al mismo tiempo esta analogía les permitía acceder al financiamiento por mecanismos de mercado (Powell, 2013).

Queda de manifiesto como la política económica giró en gran medida a enfocarse en la estabilidad monetaria, por medio de la manutención de las tasas de interés domésticas altas para atraer capital extranjero y asegurar el financiamiento estatal, acompañado de un declive de la inversión y el crecimiento del producto, elemento de la narrativa poskeynesiana revisada, pero aterrizada al caso de México. Vidal (2010: 91) sostiene que en la financiarización mexicana “las políticas están orientadas a evitar una devaluación de la moneda, apoyándose en suficientes reservas en un régimen de tipo de cambio estable para que las grandes empresas puedan cumplir con sus compromisos en moneda extranjera. Así,

los bancos y las transnacionales no enfrentan problemas en la remisión de sus utilidades o recursos financieros al exterior.”

Las ganancias obtenidas de los diferenciales de la tasa de interés tuvieron efectos en la liquidez del sistema financiero mexicano, pues fue posible aumentar la capitalización del mercado de crédito, las oportunidades en el mercado de divisas para corporaciones financieras y no financieras, así como la capitalización del mercado bursátil, que a la postre, marcó el inicio de la habilidad de las empresas mexicanas de acceder a los mercados de capital extranjero.

A manera de síntesis, el siguiente cuadro muestra las similitudes y diferencias entre economías desarrolladas y subdesarrolladas en cuanto al proceso de financiarización, donde las condiciones productivas atrasadas son las principales diferencias que hacen notar por qué la financiarización en la región Latinoamericana tiene una connotación especial, y que supone retos y perspectivas diferentes.

Cuadro 1.6 Proceso de financiarización en economías de ingreso alto y medio	
Similitudes	Diferencias
Fortalecimiento por el proceso de globalización	Política institucional deficiente
Adopción de nuevas tecnologías	Penetración significativa de capitales extranjeros
Liberalización económica incluida la financiera	Posibilidad de apropiación de plusvalía por parte del capital (financiero) internacional
Competencia capitalista tendiente a la concentración	Inserción productiva global dependiente
Dependencia de comisiones y honorarios	Baja productividad
Dependencia de crédito a los hogares (en menor medida en los países de ingreso medio)	Sistemas financieros subdesarrollados con "monedas blandas"
Dependencia de los fondos de corto plazo	Incertidumbre relacionada con la volatilidad macroeconómica
	Innovación en securitización y cualificación en manos de bancos extranjeros
	Caída del ingreso financiero

Fuente: Elaboración propia con base en Powell (2013)

1.3 Conclusiones del capítulo

En este primer capítulo se han revisado cuestiones teóricas y empíricas que dilucidan el proceso de financiarización en países desarrollados, en la periferia y se ha aterrizado al caso particular de México. En los países desarrollados, que, para el caso de los Estados Unidos, la bandera del liberalismo ha sido el medio de legitimación intelectual de las medidas desregulatorias, que representaron el punto de inflexión en la política económica. No sólo se ha dado la falta de una legislación que lograra abarcar la innovación financiera y las nuevas maneras de negociación en el corto de plazo del mercado financiero, sino que se ha impulsado la derogación y el abandono de la regulación, provocando un subida vertiginosa y exponencial del sector financiero. De modo que sería estrictamente necesario reducir los vacíos regulatorios para evitar y frenar el crecimiento del sector financiero. Es importante mencionar que la financiarización tuvo su caldo de cultivo en la caída pronunciada de las ganancias y la productividad desde finales de los 60's, y que esto obligó al capital a buscar un medio de expansión más favorable el cual el mercado financiero. Así mismo, se enfatiza el hecho de que la financiarización mantiene una relación positiva con el deterioro de la desigualdad.

Justamente, el desmantelamiento de la “prosperidad compartida” por medio del achicamiento del Estado y políticas neoliberales enfocadas al mercado y la desregulación es un punto central de la perspectiva poskeynesiana, donde los aumentos de la desigualdad se exacerbaban por dos vías principales: a) la desviación de los excedentes de la producción hacia los canales financieros en detrimento del avance en innovación y productividad; y b) compensaciones accionarias excesivas a los ejecutivos empresariales que los impulsa a tomar decisiones en sentido rentista en vez de enfocar sus administraciones en avances productivos. Estos elementos combinados, a la postre afectan la distribución del ingreso. Esta peor distribución pone sobre la mesa otro elemento de la financiarización, que es el aumento de la deuda para el consumo. Así, la financiarización tiene un doble efecto en la distribución del ingreso. Por un lado, golpea el nivel de acumulación, por ende, en la productividad y así a los salarios. Por el otro, extrayendo valor hacia el mercado financiero y el aumento de las ganancias del mismo, donde los menos favorecidos se ven orillados a recurrir a la deuda para sustentar sus necesidades.

Luego, desde la postura marxista, la financiarización supone una lucha de clases entre la burguesía industrial y la burguesía financiera por la apropiación de la plusvalía, que, a final de cuentas, sale de la esfera productiva, siendo el sector financiero un extractor de valor de la esfera productiva donde se genera la explotación, de modo que entra en escena esta clase rentista poseedora del capital financiero. Sin embargo, cabe destacar que, aunque el sector financiero pueda extraer valor del productivo, la valorización del capital también ocurre en el mercado financiero. Así que el marxismo pone sobre la mesa la discusión entre el capital ficticio y capital que devenga interés, donde se sintetiza y destaca el hecho de que hay un cierto volumen de moneda alejada y separa del dinero mercancía, es decir, que exista una cantidad ilimitada de recursos monetarios alejados y/o extraídos de la producción, que la clase rentista poseedora de ese capital preste o invierta, en orden de recibir un interés u obtener una ganancia vía especulación en el mercado financiero. Un elemento clave que arroja mucha más luz sobre la motivación de que los capitalistas prefieran este tipo de reproducción es el acortamiento del ciclo del capital y la facilidad de acceso a este tipo de operaciones que la innovación de los productos financieros ha puesto a su alcance.

La financiarización en países de la periferia vista desde la perspectiva poskeynesiana pone especial énfasis en la fragilidad de estas economías por su dependencia del tipo de cambio. La balanza de pagos se encuentra bajo presión constante ya que los déficits se financian con el capital extranjero, por lo que la política económica se empeña en mantener tasas de interés atractivas e inflación controlada. Además, dado que las monedas periféricas se encuentran en los peldaños más bajos de la jerarquía de monedas, en orden de mantener tipos de cambio estables se recurre a la acumulación de reservas internacionales. Aunque los países desarrollados también han virado su política monetaria en sentido restrictivo, la diferencia es que las monedas emergentes acumulan reservas porque están muchos más expuestas a los vaivenes del ciclo económico.

De este modo, se pone de manifiesto que las deficiencias productivas de la región son las que la ponen en desventaja en el esquema de la jerarquía de monedas. Y es que una estructura deficiente de producción hace que la cuenta corriente esté en déficit o en su caso, con superávits nimios que no permiten tener una balanza de pagos fortalecida, que a la postre, es indicador de dependencia de financiamiento por medio de capital extranjero (inversión extranjera) y deuda igualmente extranjera, para suplantar esas carencias en balanza de pagos.

El atraso productivo genera brechas y debilidad en balanza de pagos porque no es capaz de generar valor agregado ni avances tecnológicos, por tanto, se perpetua la debilidad monetaria, profundiza el problema del tipo de cambio y la dependencia excesiva de las reservas, lo cual su vez esto es perpetuar la financiarización.

Capítulo 2: Rasgos estructurales de Latinoamérica: crecimiento desigual, patrón de industrialización y empresa transnacional.

Ya se han revisado las consideraciones de la financiarización desde distintas aristas, en virtud de sacar a relucir cómo opera este fenómeno en la periferia. Las condiciones que más surgen a la vista son el atraso productivo y dependencia del tipo de cambio y la desigualdad de los ingresos reflejada en el aumento de la deuda al consumo. El atraso y la desigualdad son condiciones estructurales que se mantienen desde el proceso de industrialización acaecido en el siglo pasado. Una vez revisada esta modalidad de financiarización vale la pena ahondar en los rasgos que definen el carácter subdesarrollo de la región entera a la luz de la teoría estructuralista.

Hablar del proceso de industrialización y crecimiento extraordinario que presentó la región latinoamericana durante la segunda etapa de posguerra del siglo XX hasta finales de la década de los setenta no es ninguna novedad. Sin embargo, aún son persistentes los atrasos que presentan estos países en materia económica y social, que a la postre, siguen generando incógnitas al respecto del porqué la continuidad de estas condiciones, obligando al continuo estudio de este tema en esta región en diferentes áreas con diferentes enfoques. En ese sentido, el enfoque teórico estructuralista centrado en América Latina expone de manera puntual ciertas deficiencias que esclarecen por qué la región se encuentra en severos niveles de atraso económica. Las que principalmente tienen peso en este enfoque revisado serán el de la injerencia de las empresas transnacionales en los procesos de crecimiento económico y la transformación productiva nacional basado en el aprovechamiento de la tecnología en manos de estas, que este capítulo surge de manera analítica, pero que en el postrer capítulo se tratarán a fondo.

La pregunta que se pretende sanear en este capítulo es definir cuáles son las características estructurales del patrón de producción de la región latinoamericana y la influencia de las transnacionales en el patrón de consumo y productivo mexicano. Entonces, el propósito de este capítulo será examinar las características estructurales del patrón de industrialización en América Latina y el papel de la empresa transnacional establecida en México en el patrón de producción nacional. En orden del cumplimiento del objetivo del presente capítulo se tienen tres apartados organizados de la siguiente manera:

El primer apartado abordará los principales rasgos que reflejan el carácter subdesarrollado de la región periférica desde el marco de referencia del casillero vacío y su relación con la caja negra del progreso técnico. Esta primera parte presenta, dentro del pensamiento de Fernando Fajnzylber, la trayectoria, similitudes y diferencias en el proceso de industrialización de América Latina, abordando de manera preliminar los planteamientos que responden al porqué del fracaso de la industrialización.

El segundo apartado tiene como finalidad analizar la vigencia de las estructuras causantes del fracaso del proceso de industrialización en América Latina en la superación de las condiciones de atraso que se presentan a partir del análisis histórico y teórico. En este apartado, a la luz del pensamiento estructuralista, se analizan los tipos del proteccionismo, la estructura desfavorable de la matriz importadora y sus implicaciones en la balanza de pagos, el problema del avance tecnológico y la estructura productiva.

Por último, en el tercer apartado se presenta el papel de las empresas transnacionales en la industrialización regional y mexicana, su repercusión directa en las capacidades de desarrollo nacional y como han usurpado el lugar que le debería corresponder al empresariado nacional como líder de la producción y la innovación.

2.1 Nuevas consideraciones teóricas del pensamiento estructuralista: De la “caja negra” al “casillero vacío”

En este primer apartado del primer capítulo se hace un análisis de la realidad del subdesarrollo de la región latinoamericana, caracterizada por la desigualdad, el crecimiento económico bajo y la estructura productiva deficiente y atrasada. El pensamiento de Fernando Fajnzylber es clave para analizar los aspectos teóricos explicativos de la condición subdesarrollada en la que vive la región históricamente. Hay dos conceptos fundamentales que engloban la caracterización de los países latinoamericanos en cuanto a su condición subdesarrollada, el “casillero vacío” (CV) y el de la “caja negra” del progreso técnico (CN).

El apartado estará dividido en tres secciones: la primer sección se enfocará en definir el CV y la relación guardada con la CN, con el análisis que comprende el periodo de 1970 a 1984, en la segunda sección el periodo de 1985 a 2018, comprendido este periodo como lo que se

denomina el periodo “actual”, es decir, el presente, y, por último la sección final que aborda los aspectos analítico de la CN y el CV, dando la perspectiva final con la que el hilo conductor de la investigación presente será guiada a cumplir con su objetivo.

2.1.1 El “casillero vacío” (1970-1984)

Antes de poder definir el concepto de CV, se necesita definir la clasificación de una muestra de países cuyas economías presentan alguna de las cuatro combinaciones posibles entre alto/bajo crecimiento económico (dinamismo/estancamiento) y disminución/aumento de desigualdad (articulación/desarticulación): a) estancados-desarticulados, el más desafortunado que combina bajo crecimiento con desigualdad persistente; b) no dinámicos-articulados, bajo crecimiento pero son reducción de desigualdad; c) dinámicos-desarticulados, crecimiento económico pero con desigualdad persistente; y d) dinámicos-articulados, la combinación ideal con crecimiento bueno y reducción de desigualdad. Ahora bien, para hablar de “bajo” o “alto” crecimiento es necesario marcar un punto de referencia que vuelva objetivo o defina como tal lo que esos adjetivos significan.

En ese sentido, Fernando Fajnzylber (1990), el autor de esta categorización, en el estudio original definió como criterio de dinamismo el ritmo de expansión que hubieron alcanzado los países avanzados en el período de 1965 a 1984, el cual fue de 2.4% anual del PIB por habitante. Luego, como definición de la equidad se tomó la relación entre el ingreso del 40% de la población de ingresos más bajos y el 10% de la población con ingresos más altos. Cuyo resultado en los países avanzados alcanzaba un promedio de 0.8 a fines del decenio de 1970 y comienzos del de 1980. En otras palabras, esto quiere decir que el 40% de la población de ingresos más bajos tiene un ingreso que equivale al 80% del ingreso del 10% con ingresos más altos.

Definidas las clasificaciones y los parámetros se genera una matriz de doble entrada en que se reflejan las combinaciones. El primer cuadrante (casillero) alberga a los países con un crecimiento económico inferior al de los países avanzados y con una equidad que no es ni la mitad de la que estos han alcanzado, por lo que su combinación es estancados y desarticulados. En el segundo casillero están los países que cumplen únicamente en la equidad, son articulados pero estancados. El tercer casillero corresponde a los países que han

logrado tener un crecimiento comparable a los avanzados, pero ha sido inequitativo, son dinámicos pero desarticulados. En el extremo inferior derecho se encuentra el casillero de la combinación “ideal”, el de los países dinámicos y articulados.

Cuadro 2.1 América Latina: Objetivos estratégicos crecimiento-equidad

		Equidad: $\frac{40\% \text{ más bajos ingresos}}{10\% \text{ más altos ingresos}}$ (1970-1984)	
		<0.4/a	≥ 0.4
Crecimiento PIB/hab. (1965-1984)	<2.4%/b	Bolivia Chile Perú Venezuela Haití	Costa Rica El Salvador Guatemala Honduras Nicaragua (15.9)/c
	$\geq 2.4\%$	Brasil Colombia Ecuador México Paraguay	Panamá R. Dominicana (72.6)/c
			Argentina Uruguay (11.5)/c

Fuente: Fajnzylber (1990)

a/ Mitad relación comparable de los países industriales

b/ Crecimiento PIB/por habitante de los países industriales (1965-1984)

c/Participación del bloque en el PIB regional

En el cuadro 2.1 se observan la clasificación de los países de la región latinoamericana para esos años, pero se observa que el cuadrante inferior derecho se encuentra vacío: el CV corresponde a los países que podrían haber alcanzado simultáneamente un crecimiento igual o más acelerado que el de los países avanzados y un nivel de equidad superior a 0.4. Para la época en que se realizó este análisis hubo por lo menos 6 países de distintas regiones y con diferentes sistemas que lograron entrar en dicho casillero: Corea del Sur, España, Yugoslavia, Hungría, Israel y Portugal (Fajnzylber, 1990).

Este CV plantea en primera instancia cuáles son las causas de esta ausencia de crecimiento con mejores niveles de distribución. Preliminarmente se mencionará que el CV estaría

vinculado directamente con lo que podría llamarse la incapacidad para abrir la "caja negra" del progreso técnico (CN), aspecto sobre el cual tienen varios factores que tienen incidencia tales como el origen y pasado colonial de las sociedades latinoamericanas, su institucionalidad, el contexto cultural y un conjunto de factores económicos y estructurales. Por tanto, el subdesarrollo latinoamericano puede ser producto de la insuficiente incorporación de progreso tecnológico, escasa aportación en la transformación de los procesos productivos y la falta de adecuación a la realidad y las necesidades verdaderas de los sistemas socioeconómicos de los países de la región (Fajnzylber, 1990).

De este modo se expresa el hecho de que las causas del subdesarrollo expresado en estos indicadores centrales no residen en el comportamiento en sí de los volúmenes de crecimiento o mejoramiento de ciertos aspectos socioeconómicos, pues está más que documentado que la economía y la sociedad latinoamericanas sufrieron profundas transformaciones en las décadas de la posguerra (1950-1981), que no por nada Hirschman (1986) denomina la "Treintena gloriosa de América Latina", cuando el producto se quintuplicó, aumentó la población de ciento cincuenta y cinco millones a casi cuatrocientos millones de habitantes, urbanización acelerada, mejoras en educación y salud, y elevación de la esperanza de vida considerablemente en todos los países de la región.

2.1.2 El "casillero vacío" (1985-2018)

En virtud de revisar la continuidad y evolución de la concepción clasificadora del concepto del CV, es necesario actualizar a años recientes el desempeño de las economías de la periferia en cuanto a su dinamismo y el comportamiento de la desigualdad. Esto con el fin de corroborar la validez de la desafortunada existencia presente del CV, denotando que no hay avances en la región al no lograr la combinación ganadora.

De este modo, Jaimes y Matamoros (2018) replican la metodología de Fajnzylber (1990) para analizar el desarrollo económico de América Latina en el periodo 1985-2015 en orden de determinar la vigencia de los argumentos del CV. Los parámetros en este caso fueron los mismos: se mantiene la relación de ingresos del 40% de la población más pobre entre el 10% de la población más rica como criterio de equidad y la tasa media de crecimiento anual del

PIB per cápita como criterio de crecimiento. Se tomaron como países desarrollados a Alemania, Estados Unidos y Japón. El período analizado comprendió de 1985 a 2018, el cual a su vez fue dividido en dos períodos con sus respectivas matrices.

Cuadro 2.2 América Latina. Crecimiento-equidad, 1985-2000

		Equidad:		$\frac{40\% \text{ más bajos ingresos}}{10\% \text{ más altos ingresos}}$ (1985-2000)		
		<0.42/a		≥ 0.42		
Crecimiento PIB/hab. (1985-2000)	<2%/b	Argentina Bolivia Brasil Colombia Ecuador Paraguay	Perú Venezuela Guatemala Honduras Panamá	Nicaragua México (93.1)/c		
	$\geq 2\%$	Chile Costa Rica El Salvador R. Dominicana			Uruguay	(0.8)/c

Fuente: Jaimes & Matamoros (2018)

a/ Mitad relación comparable de los países industriales

b/ Crecimiento PIB/por habitante de los países industriales (dólares 2010)

c/Participación del bloque en el PIB regional año 2000. Precios de 2010

Para el periodo de 1985 a 2000 visto en el cuadro 2.2, la relación de equidad de la muestra de los países avanzados alcanzó un promedio de 0.84. En este caso para América Latina la línea divisoria en cuanto al criterio de equidad se toma como la mitad de lo arrojado en los países avanzados durante el respectivo periodo, es decir, que la línea divisoria de equidad para la región latinoamericana se sitúa en 0.42. Esto significa que el 40% de la población de ingresos más bajos posee un ingreso equivalente al 42% del ingreso del 10% de la población con mayores ingresos. Por su parte, el criterio de dinamismo económico revela un crecimiento per cápita del 2% promedio anual en los países avanzados. Al cruzar ambos criterios, se obtiene la matriz de cuatro casilleros. Una vez clasificados los países, se observa

que sólo Uruguay entra en el cuadrante dinámico-articulado, mientras que México ingresa al casillero más desafortunado.

Cuadro 2.3 América Latina. Crecimiento-equidad, 2000-2015

		Equidad:			40% más bajos ingresos 10% más altos ingresos		(2000-2015)
		<0.36/a			≥0.36		
Crecimiento PIB/hab. (2000-2015)	<0.9%/b	México			Venezuela		(28.5)/c
	≥0.9%	Argentina	Paraguay	Nicaragua	El Salvador		(1.2)/c
	Bolivia	Perú	Panamá	Uruguay			
	Brasil						
	Chile	Costa Rica	R. Dominicana				
	Colombia	Guatemala					
	Ecuador	Honduras	(70.3)/c				

Fuente: Jaimes & Matamoros (2018)

a/ Mitad relación comparable de los países industriales

b/ Crecimiento PIB/por habitante de los países industriales (dólares 2010)

c/Participación del bloque en el PIB regional año 2000. Precios de 2010

De 2001 a 2015 el ritmo de expansión de los países avanzados bajó a 0.9% promedio anual y su indicador de equidad a 0.72, por lo tanto, la línea divisoria para Latinoamérica fue de 0.36. Durante este período, reflejado en el cuadro 2.3, México y Venezuela fueron los únicos países que se quedaron en el casillero de estancamiento con desarticulación, todos los demás pasaron al casillero tres. Ahora bien, también se observa que ya en este periodo actual El Salvador acompaña a Uruguay en el casillero dinámico-articulado, sin embargo, es necesario hacer varias aclaraciones al respecto de estos resultados, lo cuales en apariencia son favorables, pero que haciendo un análisis individual más profundo en estos casos refleja que no lo son tanto.

En primer lugar, cabe resaltar que no se trata precisamente de que El Salvador y Uruguay, o en general los países que se movieron a la sección articulada-dinámica o mejoraron en alguna

clasificación, hayan tenido un mejor desempeño en cuanto a estos indicadores observados, sino que, de hecho se observa que los países avanzados tuvieron un peor desempeño en estos indicadores durante este periodo, ya que si se hubieran mantenido los criterios al mismo ritmo de los anteriores periodos ningún país latinoamericano hubiese entrado en el cuarto casillero. La relación de equidad pasó de 0.84 a 0.72 y el crecimiento promedio per cápita pasó de 2 a .9%.

En segundo lugar, se encuentran las diferencias del entorno económico entre cada período que no dependen como tal de la política interna de cada país. De 1985 a 2000 son años en los que ocurre el cambio de patrón de desarrollo económico hacia uno orientado al mercado y apoyado fuertemente en la demanda externa. Los años que van desde 1990 hasta 1997, se distinguen por un entorno internacional favorable al crecimiento y, a nivel interno, por la puesta en marcha de políticas sociales dirigidas al combate a la pobreza. En la fase de 1998 a 2003 se vuelve a presentar una crisis que interrumpe nuevamente el desarrollo económico de la región. Salvo por la crisis del 2008, el periodo correspondiente a las últimas dos décadas se caracterizó por presentar un ciclo de crecimiento sostenido. De 2003 al 2008, hubo un boom de expansión, debido en gran medida a los altos precios de las materias primas, con lo cual la región obtuvo grandes sumas de financiamiento para programas de combate a la pobreza y disminución de la desigualdad, así como políticas macroeconómicas destinadas a mitigar los efectos del neoliberalismo, con lo cual, ahora sí puede empezar a hablarse de políticas internas (Jaimes & Matamoros, 2018).

Siendo así, es necesario hacer un análisis detallado para averiguar si verdaderamente el casillero vacío ya no lo está más, pues en efecto, aunque en Uruguay se puso en marcha una estrategia de desarrollo efectiva, y en El Salvador se presentaron una de serie de circunstancias que lo han llevado a tener resultados exitosos, estas circunstancias implican que los resultados no fueron logrados a propósito, así que lo visto en el cuadro 2.3 no necesariamente refleja que el desarrollo económico de estos dos países pueda ya ahora ser equiparado con el de los países desarrollados.

Primeramente, es necesario hacer una revisión del caso de El Salvador. Este país experimentó un profundo proceso de cambios económicos y sociales al final de la guerra civil en 1992. Se empezó con una política fiscal de estabilización macroeconómica y prácticamente se

inauguró el gasto social de apoyo a los sectores más vulnerables. Hubo una migración masiva desde esos años y se agudizó en los 2000 lo que hizo al país fuertemente dependiente de las remesas, y cambió el patrón de comercio internacional, exportando menos materias primas y más maquila. En 2004 una quinta parte de los salvadoreños había migrado al extranjero, por lo que para 2007, por ejemplo, las remesas rondaron el 18,1% del PIB del país centroamericano (Jaimes & Matamoros, 2018).

De este modo, el progreso en los indicadores de dinamismo y articulación mostrado en El Salvador puede deberse en gran manera al flujo de remesas, el cual es sumamente importante porque ataca ambos criterios de desarrollo, por un lado, generando un flujo de remesas importante que impacta en gran proporción al producto total, y por el otro, el hecho de que estas remesas van dirigidas a las familias más pobres, generando que este crecimiento esté enfocado en ser transferido a los deciles más bajos. Sin embargo, hablar únicamente de indicadores deja de lado otros aspectos importantes que también son claves para entender el motivo por el cual la gente en este país emigra de manera masiva. Y es que los niveles de inseguridad y violencia se sitúan en niveles muy altos; según el Informe Mundial 2020 de *Humans Rights Watch* (HRW), El Salvador presenta una de las tasas de homicidios más altas del mundo, en 2018 hubo más de 3,600 desapariciones forzadas, las pandillas organizadas en las llamadas “Maras” operan en al menos 247 de los 262 municipios y la cantidad de desplazados asciende a alrededor de 300,000. Así pues, no es posible considerar que los resultados cuantitativos sean consecuencia de una política de desarrollo, más bien lo son de las circunstancias generadas a partir de los movimientos migratorios obligados por la violencia imperante, por lo que El Salvador está lejos de vivir en condiciones de bienestar social y material.

En lo que respecta al caso de Uruguay, desde 1985 hasta el año 2000, se iniciaron una serie de cambios en lo económico dado el fin de la dictadura militar instaurada en 1973. Durante los primeros años de la vuelta de la democracia se dio la transición a un nuevo modelo de desarrollo económico trayendo consigo aumento de los salarios, de la demanda interna y las exportaciones. En 1990 se implementaron medidas destinadas al mercado y la estabilización macroeconómica. Después de un periodo de crecimiento sostenido a finales de los noventa se dio un declive que culminó con la crisis de 2002, debida al debilitamiento de Brasil y Argentina, socios comerciales importantes de Uruguay. Sin embargo, la recuperación fue

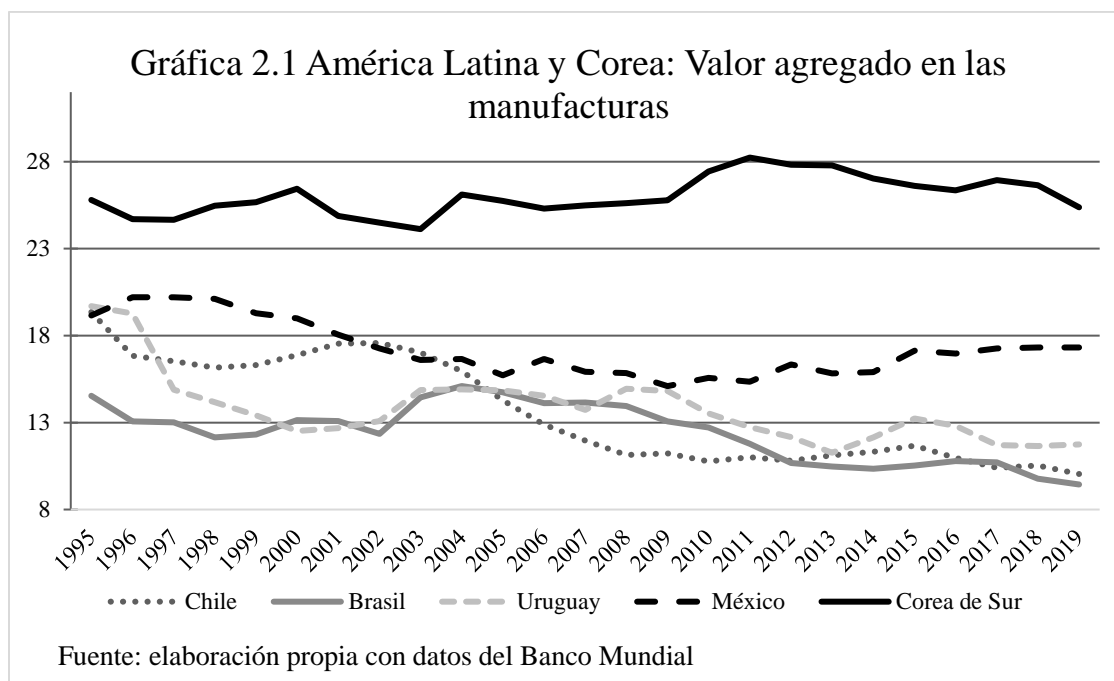
rápida y el crecimiento económico se sostuvo durante 11 años ininterrumpidos a partir de 2003 junto con mejoras en la distribución del ingreso, ya que a partir de 2007 las desigualdades salariales empezaron a reducirse a través de políticas sociales encaminadas a evitar que los salarios de los sectores de menor productividad se vieran en riesgo. Son numerosos los cambios institucionales que se han dirigido a mitigar las desigualdades laborales, entre ellos están la negociación colectiva, el incremento del salario mínimo, la formalización laboral y la modificación de la estructura tributaria (Jaimes & Matamoros, 2018).

Ahora bien, pareciera que el caso uruguayo rompe de manera convincente con la tesis del CV, pues por fin se ha podido ocupar esta sección combinando crecimiento con equidad, pero cabe aclarar que en el análisis original y en el actualizado se toma como criterio de convergencia sólo la mitad del crecimiento mostrado en los países avanzados, por lo que la región no logra ni siquiera alcanzar la mitad de lo que estos países han logrado, así que, en rigor, aún existe con plenitud el “casillero vacío”. Por otro lado, esta combinación para medir el desarrollo económico resulta limitada porque se dejan fuera elementos que no se pueden analizar con estas dos variables cuantitativas, por lo que es sólo una aproximación sumamente útil para ahondar en los aspectos cualitativos de la estructura económica y social (Jaimes & Matamoros, 2018).

2.1.3 Relación entre la “caja negra” y el “casillero vacío”

Empero aún hay un rasgo sumamente relevante que puede explicar de manera más concreta el problema de la desigualdad, que es la patología de heterogeneidad de productividad, presente en Fajnzylber (1990), que supone que el ingreso de cada sector está determinado por su productividad, pero esta, al ser tan desigual entre ramas de actividad, tiene como consecuencia lógica que el ingreso entre distintas ramas igualmente muy desigual. En los países latinoamericanos coexisten ramas de actividad con bajísimos niveles de productividad y otras que son todo lo contrario, capaces de competir a nivel internacional. De este modo, los sectores menos productivos poseen serias limitaciones en la acumulación de capital, mientras que hay una gran masa de subempleados que necesitan acceder al mercado laboral con mejores ingresos y condiciones.

Fajnzylber (1990) resalta que el fracaso de la industrialización y la causa de la persistencia del casillero vacío es la ausencia de contenido tecnológico aplicado a las potencialidades de la región dejando de lado también las necesidades reales de la sociedad, como la abundancia de mano de obra y la necesidad de una industrialización capaz de absorber toda esa masa laboral. Un proceso de cambio económico y social que atienda las carencias de ingreso y correcta distribución del mismo no se ha presentado por la débil aportación que la región hace de valor agregado a todas esas potencialidades, tanto en recursos humanos como naturales. La falta de productividad incide en que haya bajos salarios y pocas aportaciones de valor agregado (VA) en los productos, por ende, también poca incidencia en la absorción de mano de obra.



Como se mencionaba en la sección 2.1.1, Corea del sur ha presentado un considerable desarrollo económico y se puede catalogar dentro del casillero dinámico articulado, siendo que al momento de iniciar su industrialización estaba al nivel de la región periférica. Pues bien, la Gráfica 2.1 presenta el comportamiento del valor agregado en el sector industrial de algunos países de Latinoamérica y Corea del Sur, mostrando que hay una carencia de aportación al VA en toda la muestra regional con respecto del país asiático, esto es importante porque evidencia la persistencia de las condiciones analizadas por el estructuralismo desde el siglo pasado.

El marco analítico propuesto por Fernando Fajnzylber no ha caducado, pues el patrón de desarrollo en América Latina sigue siendo estructuralmente inequitativo entre países y a su interior. El casillero vacío no está presente en la actualidad bajo los mismos indicadores, pero el argumento central de basado en el hecho de que el patrón de desarrollo regional está sesgado en la dirección incorrecta hacia la de la desigualdad estructural debida a la diferencia y atraso de la productividad en ciertas ramas y sectores sigue vigente. La dificultad más grande a la que la región latinoamericana se enfrenta está en las grandes cantidades de inversión productiva en general, ya que esta es necesaria para transformar la estructura productiva hacia un modelo capaz de penetrar a lo largo y ancho de toda la esfera económica (Jaimes & Matamoros, 2018).

El consumo imitativo es otro elemento importante para explicar una de las aristas de la falta de disponibilidad de recursos para el financiamiento la inversión. Este consumo -consistente en bienes inmediatos, como bebidas, alimentos preparados, vestido y electrónicos, duraderos, tales como automóviles y electrodomésticos, e importados- es una imitación del modo de vida de los países centrales, principalmente estadounidense, el cual es llevado a cabo por las clases suntuosas. Este patrón de consumo no es pertinente ni congruente con el nivel de ingresos de la gran mayoría de los habitantes de la región, y supone un intensivo gasto de energía, generación de desechos, y desperdicio de divisas que lleva a la escasez de capital con la consecuencia de inhibir la acumulación de capital debido al bajo nivel de inversión (Fajnzylber, 1990, p. 63).

Dicho lo anterior, es posible hacer un razonamiento del porqué Fajnzylber midió la inequidad a partir de los extremos de la pirámide de ingresos, ya que quizá desde esta perspectiva se puedan distinguir de manera más evidente las posibilidades de crecimiento dirigido por el mercado interno. En suma, el subdesarrollo en América Latina tiene que ver con las limitaciones internas de acumulación de capital, resultado del patrón de consumo imitativo y la presencia de la tan desigual distribución del ingreso. Algunos países han crecido de manera convincente los últimos años, pero esto es explicado por el mercado externo; por un lado, la región depende en gran medida de bienes primarios o manufacturas de escaso valor agregado, y por el otro de la entrada de capitales. Aquellos casos estancados y desarticulados presentan una “combinación perversa” de insuficiente capacidad interna y entorno externo adverso (Jaimes & Matamoros, 2018).

2.2 Trayectoria de las características productivas de América Latina: perspectiva histórica comparada con la actualidad

Como ya se mencionó, existe una buena cantidad de literatura acerca de los principales aspectos de la industrialización en Latinoamérica, tanto en la dimensión regional como en estudios de caso nacionales y específicos. En especial, la conceptualización del CV y el CV. Hasta aquí se ha podido constatar la existencia del CV, que indica la permanencia de un crecimiento per cápita nulo junto con la persistencia de una mala distribución del ingreso. Estos rasgos tendrían su origen en deficiencias productivas estructurales, en concreto, el poco aporte de la región en el VA en su producción y una heterogeneidad entre sectores que genera desigualdad de ingresos. El consumo imitativo se ha presentado como un obstáculo a la transformación productiva, que se lograría a través de la CN.

Este segundo apartado tiene como finalidad ahondar en los rasgos característicos del proceso de industrialización en América Latina, a fin de revisar su vigencia en la superación de las condiciones de atraso que se presentan a partir del análisis histórico y teórico. Así, a la luz del pensamiento estructuralista, se analizan los tipos del proteccionismo, la estructura desfavorable de la matriz importadora y sus implicaciones en la balanza de pagos, el problema del avance tecnológico y la estructura productiva

Con esto se pretende obtener las reflexiones teóricas principales acerca de la trayectoria del crecimiento a raíz de la industrialización la región en la etapa de posguerra y comparar su vigencia o permanencia en la actualidad. En ese sentido, este apartado busca revisar las características de patrón de industrialización latinoamericano comparadas con la realidad presente, para repensar su vigencia.

2.2.1 Similitudes y dificultades del patrón de industrialización en América Latina

Hubo varios aspectos que la industrialización de la posguerra en Latinoamérica tuvo en común con el mundo desarrollado. El primero de ellos es el ritmo de crecimiento. De 1955 a 1975, Estados Unidos crecía a una tasa promedio de 2.8%, Europa Occidental al 4.8%. En los países socialistas el crecimiento era de 9.8% y en Japón del 12.2%. Latinoamérica presentó en esos años un crecimiento del 6.9% anual y tenía un grado de industrialización de 22%. El segundo aspecto es el grado de industrialización, la rama metalmeccánica (productos

metálicos, maquinaria no eléctrica, equipo de transporte) tuvo menor peso en América Latina que en los países desarrollados, mientras que la de mayor peso fue la de bienes de consumo duradero, donde Argentina, Chile y Brasil eran los de mejor desempeño, pero al final de 1975 entre Brasil y México ya producían el 61% de los bienes manufacturados. (Fajnzylber, 1983).

Hubo una transformación sectorial en la industria manufacturera, al igual que en los países desarrollados. Aumentaron la producción de los bienes de consumo duraderos, el peso de los productos químicos, el empuje de la industria metalmeccánica, e igualmente se generaron las tendencias de diversificación y satisfacción plena de las necesidades de consumo de este tipo de bienes. La estructura sectorial de la periferia fue casi la misma que en el centro: los sectores más desarrollados fueron los de mayor productividad, especialmente aquellos de bienes de capital de consumo duradero, sectores que, a su vez, como en países centrales, fueron los más dinámicos y generaron mayor empleo. Específicamente la rama metalmeccánica cumplió esta última característica, aunque su peso no fuera el mayor dentro de la economía regional. Asimismo, el sector manufacturero exportador se expandió más que cualquier otra región del mundo (Fajnzylber, 1983).

El tercer aspecto es el aumento de la población urbana, en mayor o menor medida, la urbanización fue un común denominador, creando una brecha entre la clase media urbana naciente y la población rural.⁷ Todo lo anterior vino acompañado también de ciertas dificultades. Argentina, Chile y Uruguay tuvieron las tasas de crecimiento más bajas de expansión del producto, inversión, población y urbanización, a la par de presentar las menores tasas pobreza. Todo lo contrario ocurría con Brasil y México, que independientemente del avance en el ritmo de industrialización, un porcentaje significativo de la población, tanto rural como urbana, se quedó al margen del crecimiento. En el caso de Centro América hubo rendimiento de crecimiento altos, pero con muchos problemas y rezagos políticos y sociales (Fajnzylber, 1983).

⁷ La clase media comenzó a surgir a través de la concentración urbana a la par de una precaria industrialización que dio origen también una clase obrera. Este cúmulo de nuevas actividades y rasgos fueron dando forma a la desigualdad entre los centros urbanos y el campo, dejando al margen a este último del proceso de crecimiento, que se concentró en las ciudades. En la sociedad empezó a configurarse una creciente burocracia estatal, los comerciantes y las profesionales, además de la aparición de una nueva burguesía con intereses en las actividades modernas del capitalismo. Esto a la vez dio forma a la unión entre los grupos poderosos con el Estado, que originó un gobierno excluyente y carencias acumuladas en la población (Fajnzylber, 1983, pp. 156-158).

El crecimiento poblacional trajo consigo el crecimiento urbano, por tanto, el sector público tuvo que responder proporcionando infraestructura física para dichas urbanizaciones, sólo que dicha infraestructura se concentró negativamente en las nuevas zonas urbanas acentuando las diferencias con relación al sector rural. El crecimiento industrial y urbano sólo fueron una relación mecánica positiva debido a que se articularon a través de mejoras salariales ni sociales por medio de movimientos obreros, sindicales o gubernamentales. Por el lado de la concentración del ingreso⁸, este se acentuó cuando los ingresos de las ciudades aumentaron y los salarios de la mayoría rural (y una marginal de la urbana) no crecieron, pero no tanto porque la industrialización tenga una vocación concentradora, sino por el patrón de la misma en Latinoamérica. Ahora bien, aunque las anteriores son características específicas de la región y repercuten en el patrón de industrialización, no determinan porqué ha fallado ni son la causa de las diferencias con las industrias de los países desarrollados (Fajnzylber, 1983).

Lo anterior reconoce que hubo un período de expansión y reafirma lo ya comentado en el apartado anterior acerca del crecimiento económico y el avance industrial que se presentó en la región latinoamericana en las décadas de la posguerra. Sin embargo, el enfoque economicista deja de lado algunos aspectos fundamentales para analizar el estilo de desarrollo latinoamericano. Es necesario ahondar en las características cualitativas que van de la mano con la evidencia histórica.

Como ya se ha dicho reiteradamente, no sería novedad constatar que la región tuvo un período de expansión económica extraordinaria y avances significativos en buena parte de los ámbitos sociales los cuales, hasta la fecha, permanecen y se sus beneficios son palpables (educación, salud, etc.). Sin embargo, el verdadero criterio de evaluación para calificar de exitosa o no la industrialización, no es, por tanto, la similitud con la industria y las manufacturas de los países desarrollados, sino más bien el “grado de funcionalidad para responder a las carencias sociales mayoritarias y la creatividad para desarrollar la variada gama de potencialidades regionales [...] Esa es la verdadera virtud de una industrialización. Como ejemplo del poco aprovechamiento del potencial regional está el caso del potencial hidráulico, lo que se debe a una falta de capitales de la región” (Fajnzylber, 1983:130).

⁸ El cual es un proceso histórico anterior al periodo analizado caracterizado por la concentración de la propiedad.

Entonces el criterio determinante para afirmar que la fase industrial de América Latina fracasó al mismo tiempo puede servir como definición del subdesarrollo.

Se resaltan así los aspectos cruciales que definen y diferencian el modelo de industrialización en América Latina: a) la inserción en el mercado internacional a través de la exportación de materias primas e importación de manufacturas y bienes de capital (con el respectivo efecto en balanza comercial que más adelante se revisará); b) enfoque de producción y distribución hacia el mercado interno; c) consumo imitativo con aspiración a reproducir el modo de vida estadounidense (que por antonomasia representa históricamente el consumo fetichista del capitalismo en su máximo esplendor) y una producción en cierta medida dirigida hacia esas imitaciones; y d) por último, en el cual se halla el punto central del patrón de desarrollo, la precaria valoración social y política del papel empresarial, tanto privado como público, y su liderazgo en el proceso de industrialización (Fajnzylber, 1990:15).

Estos rasgos otorgan una imagen de cómo se compuso la estructura productiva a partir de la industrialización, donde yendo más allá de la mención del crecimiento económico visto desde la expansión del producto y el crecimiento de la industria, estas características es lo que hizo diferente la industrialización periférica de la desarrollada. Ahora bien, en las subsecuentes secciones se hará una revisión de cada una con el fin de compararla con datos actuales y constatar que estos rasgos siguen vigentes y continuar esbozando la definición del subdesarrollo y su permanencia en la región latinoamericana.

2.2.2 Inserción en el mercado internacional

En cuanto a la inserción en el mercado internacional de Latinoamérica, en el período de industrialización esta se dio por medio de la exportación de bienes primarios, materias primas y productos agrícolas, que financiaron la importación de bienes de capital. A este respecto, el agotamiento de los términos de intercambio es fundamental para entender esta modalidad de inserción internacional. Raúl Prebisch (1949) analizó la dinámica de los precios agrícolas en relación con los precios de la industria. Por un lado, de los precios productos industriales debieron haber bajado por el aumento de la productividad en este sector. Por el otro, los precios agrícolas debieron bajar más lento porque el avance de la productividad en este sector era mucho más lento, y, por ende, los precios agrícolas debieron ser relativamente

mayores a los industriales. Si estas condiciones se cumplieran, al momento del intercambio este diferencial de precio debió haber beneficiado a los países periféricos, por lo que se hubieran aprovechado los frutos del progreso técnico.

Pero esto no ocurrió así, pues en Estados Unidos aumentaron los precios de los factores y los precios industriales se mantuvieron iguales, aunque sus costos disminuyeran, por lo que no hubo tal transferencia de ese progreso productivo a la periferia. Además, los ingresos de los países periféricos estaban muy ligados al ciclo económico, de modo que tuvieron que cargar con el peso de las crisis económicas, debido a la elasticidad de la demanda de los productos agrícolas. Bajo este esquema de comercio internacional, los ingresos en el mundo desarrollado se mantuvieron en constante ascenso, lo cual se tradujo en aumentos salariales de sus habitantes, y estos aumentos se vieron protegidos eficazmente incluso en momentos de crisis por las presiones sindicales. Dado esto, los productos manufacturados provenientes de los países centrales se vieron obligados a mantenerse rígidos, sin bajar de precio a pesar del abaratamiento de sus costos, y transfirieron estas presiones del costo de su producción a los precios de los productos agrícolas de la periferia, pues de no ser así, la demanda de ellos disminuiría (Prebisch, 1949).

De este modo la conceptualización del deterioro de los términos de intercambio realizó en su momento una crítica a la teoría de las Ventajas Comparativas arguyendo que los beneficios de los frutos del progreso técnico no se vieron reflejados en el nivel de vida los países periféricos, relegando a estas economías a un bajo ingreso por su vocación primario exportadora. Esta crítica estructuralista introduce la tesis de que para que el subdesarrollo en el que se encuentran estos países se pueda superar es necesario aumentar la productividad, siendo la industrialización el medio, para lograr mejorar la calidad de vida sus habitantes, por lo que una vocación primario exportadora no obedece a esos objetivos.

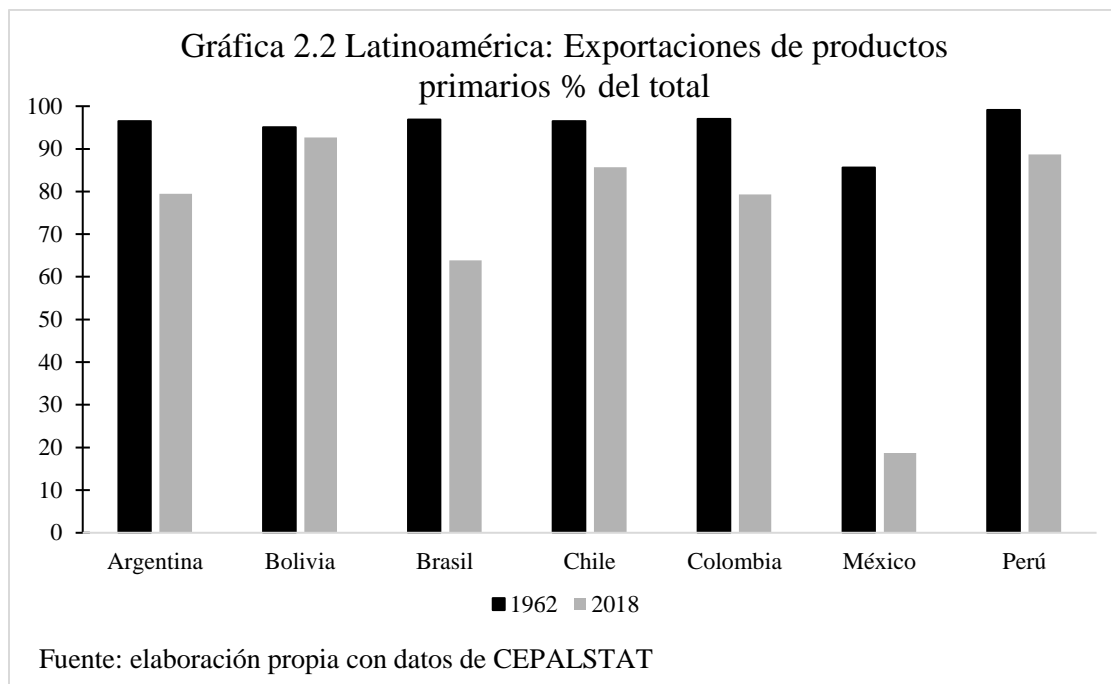
Cuadro 2.4 América Latina: Balance comercial por sectores de la actividad económica, 2018 (millones USD)

	Total de Sectores	Productos Agrícolas	Minería y energéticos	Industria Manufacturera
Total, América Latina	8,957	157,015	98,846	-247,099
Países productores de petróleo	36,591	92,576	62,246	-97,836
Brasil	50,720	81,492	26,383	-54,425

Colombia	-9,459	379	20,306	-31,115
Ecuador	-1,549	8,516	4,217	-14,216
México	-25,861	4,540	-16,751	5,118
Venezuela	22,740	-2,351	28,091	-3,198
Países no productores de petróleo	-27,634	64,439	36,600	-149,263
Argentina	-3,701	29,251	-5,426	-39,490
Bolivia	-1,031	609	4,515	-7,222
Chile	449	16,549	27,538	-43,516
Costa Rica	-4,958	2,404	-1,802	-5,578
El Salvador	-5,925	-1,103	-1,635	-3,064
Guatemala	-8,930	2,224	-2,950	-8,130
Honduras	-3,664	915	-1,417	-2,921
Paraguay	-4,289	4,563	266	-9,117
Perú	5,806	4,704	18,733	-25,715
Uruguay	-1,391	4,323	-1,222	-4,510

Fuente: elaboración propia con datos de la WTO Data

El cuadro 2.4 muestra la balanza comercial por grandes rubros de la actividad económica de América Latina en 2018, que busca traer al análisis la vigencia de las consideraciones acerca de la estructura de su inserción en el comercio mundial. Este cuadro deja ver que el saldo de la balanza de productos agrícolas es positivo para todos los países de la región, excepto en el caso de El Salvador y Venezuela, para el sector de minerales y energéticos los resultados son variados, sin embargo, en su mayoría igualmente se presentan saldos positivos, y salta a la vista el caso paradójico de México, que siendo un país productor de petróleo tenga el saldo negativo más amplio de la región en este rubro, esto por su incapacidad de aprovechar su producción en refinación y obtención de derivados del crudo. En lo que compete al sector manufacturero es claro y evidente el déficit que existe en la estructura comercial de la región, siendo únicamente México quien muestra saldo positivo en este ramo, lo cual no necesariamente significa avances en la producción industrial y aprovechamiento de la tecnología, como más adelante se verá. En suma, la matriz primaria-exportadora revela la permanencia de la condición de rezago industrial que América Latina presenta con respecto del mundo.



En ese sentido, la gráfica 2.2 muestra que la proporción de las exportaciones manufactureras dentro de las exportaciones totales ha aumentado, de modo que los productos primarios han perdido terreno. Sin embargo, estas proporciones siguen beneficiando en su mayoría a las exportaciones de productos del sector primario, siendo México el único que ha logrado revertir esta tendencia exportando en su mayoría productos del sector industrial y ya no dependiendo tanto de los recursos naturales. Se puede decir que desde los años de la industrialización prácticamente todos los países latinoamericanos han logrado disminuir su dependencia de los productos primarios, pero su proporción de participación demuestra la dramática dependencia de este sector.

Así se constata que Latinoamérica mantiene un patrón de crecimiento económico basado en la exportación materias primas: productos alimentarios (maíz, soja y trigo), hidrocarburos (gas y petróleo), y metales y minerales (cobre, oro, plata, estaño, bauxita, zinc, entre otros). Históricamente, la inserción de estos países en el comercio mundial ha sido a través de este sector, pero desde finales del siglo pasado este patrón de exportación ha recobrado importancia de manera significativa, de manera puede tratarse una “reprimarización” de la pauta de exportaciones. El crecimiento y las políticas de distribución de los gobiernos nacionales latinoamericanos impulsados desde la primera década del siglo XXI, estuvieron

basados en el boom de los precios internacionales de las materias primas y la alta demanda de los países centrales y las potencias emergentes como China (Svampa, 2016).

2.2.3 Enfoque de producción y distribución hacia el mercado interno

Otra de las diferencias fundamentales que guarda el patrón de producción de los países latinoamericanos y que surge desde la era de la industrialización de la posguerra es el enfoque de la producción industrial hacia la satisfacción de las necesidades del mercado interno. Este tipo de orientación hacia uno u otro tipo de mercado surge de los estilos de proteccionismo que se presentaron durante la época de la sustitución de importaciones: proteccionismo para el aprendizaje y el proteccionismo frívolo.

Poniendo como ejemplo del caso del Japón, se favoreció el proceso de aprendizaje liderado por grupos empresariales nacionales articulados con el Estado, enfocados en sectores dinámicos con visión a futuro, largo plazo, como el químico y metalmecánico, importando sólo lo que no se deseaba o no se podría producir internamente, bajo una estrategia concebida por sectores internos con miras a competir en el mercado internacional usando el mercado interno para aprender y prepararse para el mercado internacional con relaciones interindustriales. Este es el proteccionismo para el aprendizaje. En cambio, en América Latina la protección fue indiscriminada, en escala pequeña, las empresas nacionales producían bienes de bajo contenido tecnológico, con visión de corto plazo, ajena a las condiciones locales y sin innovación, e importando la mayoría de bienes de bienes de capital diseñados y fabricados de acuerdo a las necesidades y condiciones de los países desarrollados, los cuáles no llegaron ser producidos internamente. Este es el proteccionismo frívolo (Fajnzylber, 1983).

Cuadro 2.5 América Latina: Coeficiente de exportaciones manufactureras (%)/a

	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2018
Argentina	2.53	2.75	3.00	6.18	5.18	2.69	2.31
Bolivia	0.88	2.90	4.23	3.19	2.24	1.74	1.19
Brasil	3.49	3.20	4.83	6.93	3.22	3.83	4.36
Chile	2.51	2.54	3.59	5.00	3.88	3.56	3.31

Colombia	3.55	3.78	4.24	5.05	3.05	2.85	2.50
Costa Rica	6.83	13.51	26.60	22.91	14.73	9.09	10.91
Ecuador	0.41	1.36	2.26	1.74	2.40	1.35	1.20
El Salvador	6.79	11.76	19.08	18.35	17.44	17.90	17.35
Guatemala	3.73	3.73	4.48	11.22	8.73	7.32	6.50
Honduras	1.95	1.12	34.81	31.63	22.27	23.93	21.44
México	9.67	17.12	19.59	18.80	21.02	26.64	29.70
Nicaragua	2.67	2.32	0.90	1.34	1.32	15.98	16.91
Paraguay	1.63	1.95	1.85	2.12	1.78	2.31	2.60
Perú	2.24	1.38	2.24	3.21	2.60	2.18	2.02
República Dominicana	21.29	18.42	20.70	13.71	7.62	6.82	6.61
Uruguay	7.09	4.22	4.18	5.83	3.97	3.49	2.65
Venezuela	3.78	3.38	2.32	3.42	0.68

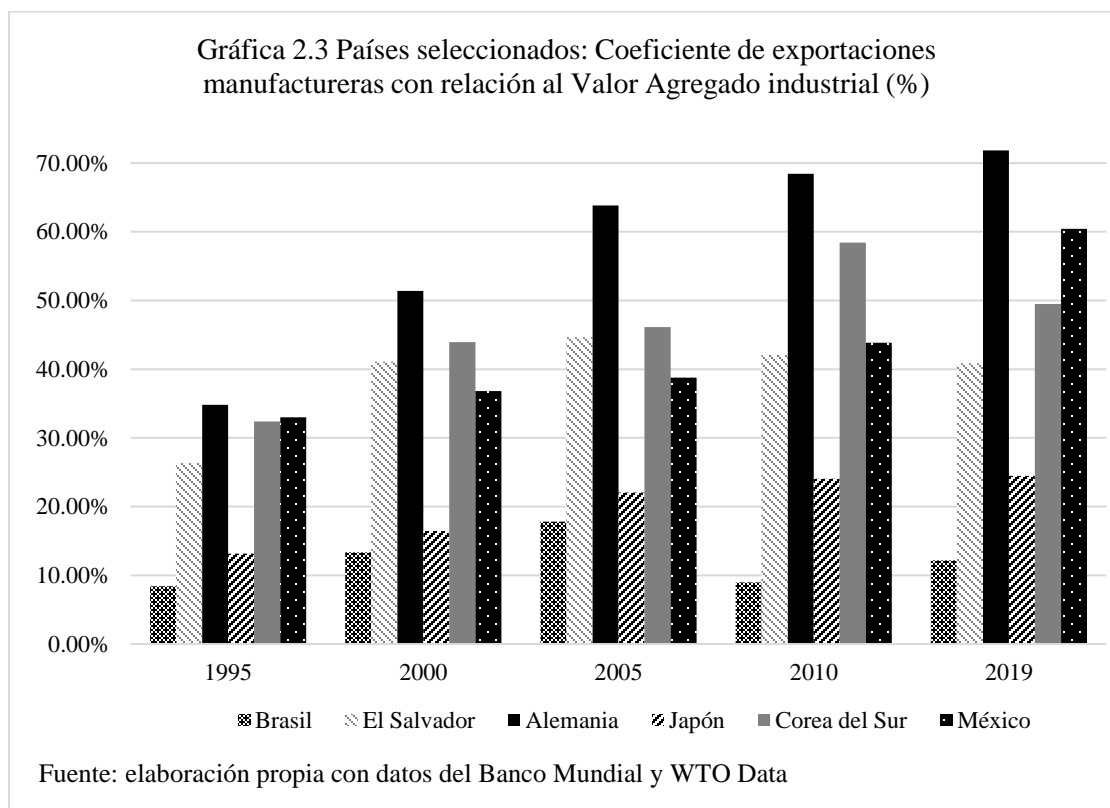
Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial y WTO Data

a/obtenido de la relación del volumen de exportaciones manufactureras y el valor de la producción, bajo la definición de la WCO

La mención del proteccionismo en este caso resulta necesaria para rastrear el origen de la orientación de la producción interna hacia el mercado interno. El cuadro 2.5 muestra el coeficiente de exportación de las manufacturas con respecto del valor de la producción, mostrando que los niveles más altos los presenta México, Honduras y Nicaragua. Es menester hacer esta comparación entre países pues en prácticamente toda la muestra el promedio de exportación para el 2018 no se eleva más del 10%, es decir, que las exportaciones de las manufacturas no representan una parte importante de la producción, siendo México una vez más el que procede con los niveles más altos.

De hecho, una diferencia sustancial en el patrón de industrialización de los países desarrollados con el de los periféricos es el hecho de que en el caso de los industrializados el acceso barato al petróleo y la escasez de recursos naturales impulsaron las industrias sustitutivas sintéticas (en lugar de productos naturales) bajo el desarrollo de la rama química, impulsando la competitividad internacional. Además, la estructura sindical logró presionar los salarios al alza y esto hizo que se acelerara la producción de maquinaria y equipo. Además, históricamente las exportaciones de los países desarrollados han sido más importantes y voluminosas en términos relativos y absolutos. En el sudeste asiático las exportaciones representaron una gran aportación a las exportaciones totales y en

Latinoamérica sólo fue marginal, minúscula, pues la producción nacional de manufacturas no era de calidad ni con miras a los objetivos de mercado internacionales (Fajnzylber, 1983).



Ahora bien, revisando el coeficiente de las exportaciones de los bienes manufacturados, pero ahora tomando en cuenta el valor agregado de la industria total (Gráfica 2.3), se observa como en países desarrollados tales como Alemania y Corea del Sur la producción del valor agregado industrial tiene como principal orientación el mercado externo, interpretándose que en el 2019 Alemania y Corea del Sur exportaron 72% y 50% del valor agregado industrial producido respectivamente. Saltan a la vista dos excepciones: México cuyo valor de exportación es mayor incluso que el coreano, al cual más adelante se hará alusión; y Japón que tiene niveles de exportación bajos, pero que considerando el tamaño del mercado interno se entiende que la demanda pueda ser aprovechada a grandes escalas, pues el tamaño del mercado es equiparable al de México, pero con los niveles de desigualdad que este último presenta lo niveles de demanda potencial disminuyen considerablemente, y sucediendo lo mismo en todos los países de la región, el mercado interno latinoamericano no resulta

equiparable. En suma, se constata que la producción latinoamericana no está enfocada a la exportación porque desde el momento de la industrialización sustitutiva la competitividad no era el rasgo definitorio de esta producción y, por tanto, incapaz de insertarse en el mercado internacional.

2.3 El consumo imitativo y la debilidad de la empresa nacional en el patrón industrial

A fin de poder concluir con la contrastación de los rasgos estructurales que caracterizaron el proceso de industrialización en América Latina y la reflexión de su vigencia, se analizan de manera aparte dos de los rasgos definitorios de este proceso en la región: el consumo imitativo y la precaria participación y fortaleza del empresariado nacional, tanto privado como público, y su liderazgo marginal en el proceso de industrialización. Estas dos características están estrechamente relacionadas por medio de la presencia de las empresas transnacionales, de tal suerte que en ellas se encuentra el punto central del patrón de desarrollo seguido por la región y que definió el patrón productivo actual.

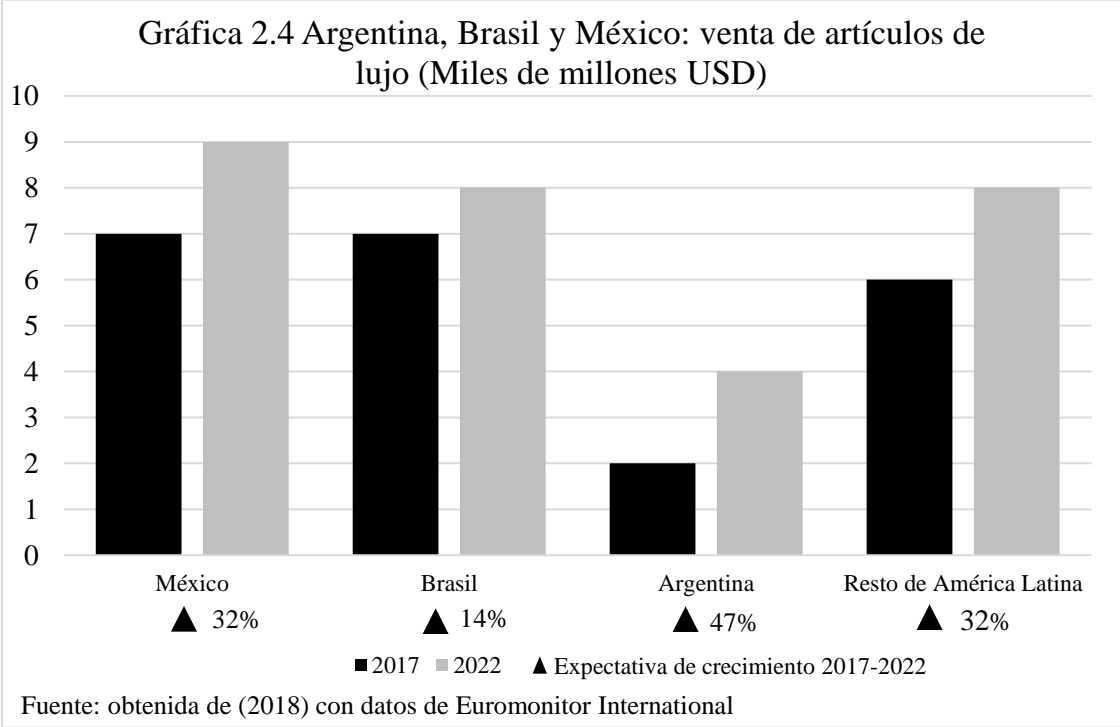
2.3.1 Consumo imitativo

Las tendencias de consumo de la población están marcadas por el deseo de obtener los bienes materiales de las esferas socioeconómicas más altas. En ese sentido el consumo de las clases más ricas en los países subdesarrollados puede asemejarse más al de las sociedades más desarrolladas. A su vez, las clases medias y bajas de los países subdesarrollados presentan una constante necesidad de pertenecer a esa porción de la clase alta por medio de la obtención de los satisfactores materiales más altos en la escala socioeconómica, aunque estos supongan elevar el gasto en consumo más allá de sus ingresos comunes. Se podría pensar que a escala internacional el mercado latinoamericano no se caracterice por demostrar buenas perspectivas dada la gran desigualdad imperante que reduce el volumen del mercado y los bajos ingresos de sus habitantes.

Sin embargo, ocurre todo lo contrario. La región latinoamericana se ha posicionado como punta de lanza del crecimiento del consumo de lujo en el mundo con expectativas de crecimiento sumamente optimistas para este sector. De 2008 a 2013 Argentina, Brasil y México tuvieron una importante expansión en la cantidad de puntos de venta de este tipo de

artículos y el crecimiento del acceso a internet que ha experimentado en los últimos años mejoró las expectativas de alcance a la clase media, que, dicho sea de paso, tiene una tendencia a la aspiración de este tipo de lujos para demostrar un ascenso de estrato socioeconómico (Granados, 2015).

Como ya se ha mencionado, el consumo de la clase media presenta una aspiración a reproducir el modo de vida estadounidense (que por antonomasia representa históricamente el consumo fetichista del capitalismo en su máximo esplendor) y una producción en cierta medida dirigida hacia esas imitaciones. Observando la gráfica 2.4, México representa el mayor consumidor de productos de lujo de toda la región en cuanto a volumen de ingresos en este sector, lo cual puede resultar sorprendente puesto que el mercado brasileño debería ostentar este lugar dado el tamaño superior de mercado interno, siendo así el caso mexicano de carácter sobresaliente en esta parte del consumo suntuoso. Contrario a lo que podría pensarse el crecimiento de este sector de lujo presenta expectativas de crecimiento espectaculares en toda la región latinoamericana.



Es importante resaltar que no es la clase más acomodada la responsable de estas cotas de crecimiento. Existe una clase media “aspiracional”, que no pertenece a los estratos más altos de ingreso, pero consumen como si lo fueran, de modo que, aunque no sean ricos, tienen

ingresos mayores al promedio que les permite acceder este tipo de bienes de consumo suntuoso. Varios analistas y consultorías especializadas en este segmento de mercado coinciden en que el perfil protagonista del consumo de los bienes de lujo no es precisamente la gente con mayores ingresos, sino esta clase “aspiracional” urbana que desea demostrar su poder de compra superior al promedio como una especie de auto recompensa meramente fetichista. Además, el crédito al consumo ha sido pieza clave para propiciar y facilitar estas prácticas de consumo (Nájar, 2015).

Las proyecciones de crecimiento del sector de productos de lujo presentadas en el gráfico 2.4 se realizaron en el año 2018, evidentemente sin perspectiva alguna sobre lo que habría de ocurrir en los años siguientes por la pandemia del COVID-19, sin embargo, es una imagen sumamente útil para demostrar que la industria del consumo suntuoso tiene bien fija la mirada en la región latinoamericana sabiendo el comportamiento la clase media aspiracional y su tendencia a imitar un consumo que, aunque resulte fuera de lugar, se van a esforzar al máximo por lograrlo echando mano de la deuda. El consumo imitativo está directamente ligado con la siguiente característica especial que viene acaeciendo desde el proceso de industrialización, que es el liderazgo de las empresas extranjeras en el esquema productivo de los países de la región periférica.

El consumo imitativo es una clara imagen del modelo productivo guiado por las ETN. Por un lado, el desperdicio de divisas que supone la importación de los productos de consumo suntuoso, y por otro, las adecuaciones estructurales a la infraestructura y la instalación de bienes de capital acorde a ese consumo. El consumo imitativo es un obstáculo a la acumulación. La financiarización induce al consumo imitativo, lo facilita y lo promueve de manera abierta y directa, es una guerra contra el empresariado nacional. Se trata de dotar la producción con mercado interno y con choques externos, sean favorables o no. El consumo imitativo responde a una de los aspectos centrales caracteriza el patrón industrial regional de la periferia, en este sentido, el consumo del automóvil y las implicaciones que esto tiene en la inversión interna son un reflejo a su vez de la dominación de las ETN en el sector automotriz.

2.3.2 El liderazgo de las empresas transnacionales en el proceso de industrialización de la posguerra

El liderazgo de las empresas extranjeras y sus filiales en los países periféricos resulta fundamental para entender el subdesarrollo desde el estructuralismo, y para entender su influencia también es sumamente importante revisar la etapa del proteccionismo. La protección elevada y la presencia de empresas extranjeras no es lo que diferenció a la región latinoamericana, porque en los países desarrollados y tardíos esto también se presentó, pero en este caso, ambos aspectos se combinaron de manera indiscriminada y masiva. El proteccionismo indiscriminado y la presencia masiva de empresas y filiales extranjeras, como se explicará más adelante, no representan en sí mismas el fracaso de la industrialización, sino que brindan el acercamiento fundamental para revelarla.

En palabras de Fajnzylber y Martínez (1976:9) una empresa transnacional (ETN) es “empresa cuyo origen, dirección y propiedad corresponde a residentes de un país desarrollado de economía de mercado y que realizan actividades productivas a escala internacional”. Nótese que el concepto no se define de manera general, sino que se genera en un contexto específico que sirve como marco de referencia para comprender que una ETN en países subdesarrollados tiene connotaciones especiales dignas de ser señaladas. Esta definición se utiliza con el objetivo de señalar que estas corporaciones al provenir de países centrales, poseen capacidades y ventajas que aprovechan para someter y subordinar la política nacional a sus conveniencias.

Para ahondar en el papel de las ETN y su relación con las empresas nacionales (EN) existen dos conceptos retomados por Fajnzylber (1983): transnacionalización y desnacionalización. Se le llama “transnacionalización” cuando las ETN presentan un crecimiento relativo de sus filiales y una participación sectorial mayor que las EN, provocando que las ETN desplacen e influyan sobre las EN. Por otro lado, “desnacionalización” se refiere al desplazamiento de las estructuras de poder político hacia agentes extranjeros dado su poder económico, los cuales mantuvieron algún grado de articulación con sus respectivos gobiernos de origen. En los países de origen de estas empresas, estas grandes empresas sólo redistribuyen la posición de los diferentes agentes de manera endógena lo cual no tiene ninguna connotación pues esto se hace dentro de sus mismos países, pero el problema radica en que tuvieron injerencia en

la industrialización en la región aun siendo extranjeras. En ese sentido, en el patrón de industrialización regional se caracterizó por presentar transnacionalización y desnacionalización⁹.

La desnacionalización es un aspecto muy claro por los tintes políticos que guarda el solapamiento de la voluntad corporativa extranjera. Las ETN pudieron penetrar fácilmente en la región latinoamericana bajo el cobijo de la articulación con el Estado receptor arguyendo los típicos beneficios populares de tecnología, empleos, modernización, acceso al mercado externo, pero más fuertemente por el hecho de que proporcionaron cierto nivel de legitimidad de estos gobiernos a nivel internacional, ya que en el ámbito político la región latinoamericana se ha caracterizado por presentar frecuentes golpes de Estado e inestabilidad (Fajnzylber, 1983).

Las ETN y sus filiales establecidas en la periferia presentaron diferencias con sus matrices o plantas en sus países de origen por cuanto eran mucho menos eficientes, productivas, y su competencia estaba basada en la diferenciación de producto a través de modificar la estructura de consumo de la periferia. Como se ha mencionado, dados los niveles de desigualdad el mercado interno de la región era reducido, entonces la escala de producción era reducida, y al no haber restricciones a la inversión extranjera y dadas las condiciones de protección, una gran cantidad de firmas extranjeras se instalaban en el mismo sector. Esto provocó una subutilización de la capacidad instalada, obviamente con los costos que eso implica, sólo que las filiales pudieron transferir ese costo al precio por la protección. Como se mencionaba al principio de la sección, aunque en países desarrollados también hubo presencia de transnacionales, la paradoja en la periferia fue el gran número de firmas a la par de un mercado interno reducido, debido a la gran facilidad de entrada. Esta cantidad elevada de filiales hizo que el grado de concentración en la periferia fue menor que en los países de

⁹ En el país de origen las empresas que lideran este proceso de concentración son al mismo tiempo factor determinante en el proceso de innovación tecnológica y representan el núcleo de mayor eficiencia productiva, lo cual se manifiesta en que sus vinculaciones comerciales con el exterior tienen saldos positivos, producen bienes de consumo masivo que configuran el patrón de consumo de una proporción mayoritaria de la población y se vinculan en su expansión a un sistema financiero nacional al cual apoyan y del cual se nutren. Cuando el crecimiento del mercado interno o las condiciones del mercado externo lo aconsejan, se expande internacionalmente, garantizando el mercado de su tecnología, de los bienes de capital, de las materias primas, sin que esto altere el hecho básico de que la política y la propiedad de los activos permanecen localizadas en el país de origen (Fajnzylber, 1983: p. 160).

origen de las ETN. Se esperaría que esto fuera a causa de mayor competitividad, sin embargo, no se trataba de una competitividad real sino de la operación de una gran cantidad plantas ineficientes a la par de altas tasas de rentabilidad debido a la protección y al fácil acceso. En suma, al no haber una competitividad real tampoco aumentos de productividad que se tradujeran en bajada de precios y, por lo tanto, la producción interna no era competente a nivel internacional (Fajnzylber, 1983).

Para aclarar lo dicho al inicio del apartado sobre la relación del consumo imitativo con los entes extranjeros, las ETN que lideraron la producción industrial producían bienes diferenciados que respondieron al alto ingreso de sus países de origen, obviamente que con necesidades más avanzadas que las básicas. De este modo la sociedad urbana naciente de la industrialización en América Latina presentó un consumo imitativo. Las ETN utilizaron sus medios para poder fomentar el consumo de sus bienes, lo cuáles no correspondían ni a las necesidades ni al ingreso de los países receptores; un ejemplo de ello es el automóvil, en Estados Unidos desde los años cincuenta ya era bien de consumo masivo, pero en México era sólo para las clases suntuosas. Así que la competencia entre filiales era por medio de la diferenciación de producto, solamente que los procesos de innovación no se llevaron a cabo en la periferia sino los países de origen de las ETN. Estos oligopolios, en efecto, reproducían el beneficio en los países receptores de su inversión, pero no así con la innovación. Es paradójico e irónico como con esos beneficios financiaron su investigación y desarrollo (Fajnzylber, 1983).

En ese sentido y como se mencionaba también al final de la sección anterior, el consumo imitativo hace derivar otro rasgo muy común de la región, que es el hecho de que la estructura productiva para satisfacer dicho patrón de consumo. En los países de industrialización tardía ese patrón de consumo también se imitó con posterioridad, pero se armonizó bajo la tutela de la burguesía nacional poderosa que producía sus propios bienes de consumo respaldados por su protección, donde las ETN se subordinaron a los objetivos locales más como medios inserción internacional. Pero en Latinoamérica las ETN se insertaron para llevar a cabo esa producción y no se alinearon con objetivos de empresarios nacionales con proyectos a largo plazo para que aportaran algo en el proceso de desarrollo, lo que trajo consecuencias negativas para la competitividad internacional, la innovación tecnológica, la estructura

productiva, y precario desarrollo de la industria de bienes de capital y un deterioro de las relaciones entre la industria y la agricultura (Fajnzylber, 1983).

Ante esto, el financiamiento de las EN se enfocó también en invertir en las ETN, debido a su crecimiento, su respaldo externo y las tasas de rentabilidad que presentaban (una especie de círculo vicioso).¹⁰ Y no sólo la inversión privada nacional (IP), sino que el Estado, canalizó recursos para inversiones en infraestructura y servicios que eran requeridos para estas industrias y sectores líderes; Fajnzylber pone como ejemplo un fenómeno que él llama el “síndrome de Los Ángeles”. Para una ciudad donde casi toda la gente tiene automóvil la inversión en autopistas es lógica, pero esto no resulta adecuado para ciudades de países subdesarrollados donde los autos son bienes de consumo de lujo y no masivos, es decir, que en un caso así la inversión no es compatible con las necesidades de las masas, sino de los líderes. En cuanto al financiamiento del mercado externo las ETN fueron las que más importaban, además de que originaron presiones en el déficit comercial por la exportación de las regalías, dividendos e intereses, cuya estabilidad era estrictamente dependiente de los recursos volátiles de la exportación de bienes primarios.

En consecuencia, la presencia y dominio excesivo de las ETN sólo es la señal de la verdadera causa del fracaso de la industrialización: “la especificidad de la industrialización en América Latina (radicaba) no sólo en el carácter imitativo de un patrón difundido por las empresas transnacionales, [...] sino, lo que tal vez sea lo más importante, en la incapacidad del sector empresarial nacional para articular una estrategia industrial funcional a las carencias y generosas potencialidades, en el ámbito de los recursos naturales de los países de la región (Fajnzylber, 1983:141).”

Las filiales de las ETN poseían ventajas de disponibilidad de tecnología, control de factores productivos, marcas consolidadas, redes de distribución y capacidad de hacer grandes inversiones. En el plano internacional estas empresas ya eran competitivas, disponían de grandes cantidades de capital para penetrar en los mercados receptores y se enfrentaban a

¹⁰ Las empresas y sectores en que predominan las transnacionales, por su mayor dinamismo, respaldo externo y tasas de rentabilidad más altas, tienen un mayor atractivo desde el punto de vista del sistema financiero privado. Esto favorece una canalización creciente de las fuentes locales de financiamiento hacia estas empresas y sectores líderes, y explican además el hecho de que una proporción creciente del financiamiento de estas empresas provenga de fuentes locales.

otras filiales extranjeras dentro del país receptor. Sólo que, en los mercados de países desarrollados con altos niveles de competitividad, en efecto, las ETN sí tuvieron barreras a la entrada en estos mercados. No así en América Latina, donde las filiales se establecieron sin problema alguno. De este modo las ETN no se enfrentaron a barreras de entrada, sino que ellas provocaron barreras a la entrada, pero para el empresariado nacional de los mismos países receptores subdesarrollados. Las EN pudieron llegar a representar barreras para otras EN, pero no para las ETN (Fajnzylber, 1983). Así que la responsabilidad del fracaso de la industrialización no es solamente de las ETN, sino que también recae en el sector empresarial nacional de la región, que era débil y con poca visión, siendo esto último, el corazón del fracaso en el desarrollo.

2.3.3 La debilidad el empresariado nacional de la periferia

Como ya se revisó, las ETN tomaron un lugar de liderazgo en el proceso de industrialización que le debió haber correspondido EN, pues los objetivos de estos organismos y corporaciones no son compatibles con los objetivos de desarrollo de los países que las reciben, sino con objetivos particulares de expansión y beneficio, que a la postre, se remiten a los países de origen. Sin embargo, se ha señalado también que la responsabilidad como tal de ceder esos privilegios recae en los agentes internos de los países que las reciben, manifestada esta falta de responsabilidad principalmente en la debilidad de la EN y la poca vocación y valoración social de del sector empresarial.

Durante la época de industrialización dirigida y protegida por el Estado, las empresas transnacionales tuvieron importantes barreras para la importación de mercancías, como los bienes de consumo e intermedios, pero no así con la entrada de inversión extranjera y la importación de tecnología (bienes de capital). El empresariado nacional no era capaz de competir con las ETN por sus bajísimos niveles de competitividad. La combinación de la protección frívola y la paupérrima competitividad interna hicieron que las empresas nacionales se quedaran dentro de los sectores con menor desarrollo tecnológico, al margen de producir mercancías exportables. Las ETN estadounidenses al igual que en América Latina, lograron entrar al mercado europeo aprovechando la protección de este periodo, con la diferencia de que en estos mercados las empresas locales sí representaron competencia importante elevando su eficiencia tecnológica y administrativa apoyado por los procesos de

fusiones y adquisiciones entre las grandes corporaciones del continente que les brindó la competitividad necesaria para estándares internacionales, y poder lograr saldos positivos en sus balances comerciales (Fajnzylber y Martínez 1976: 25).

Japón fue el único país con economía de mercado que sí impuso restricciones a la inversión extranjera en el sector de las manufacturas a la vez que protegía su mercado con aranceles mayores a los del mercado europeo. Sumando este tipo de protección para el aprendizaje, el nivel de concentración que había en el sector industrial desde antes de la Segunda Guerra Mundial, y los niveles de financiamiento obtenidos en la posguerra le permitieron al país absorber el conocimiento de la tecnología occidental y liderar de manera local sus propias innovaciones en productos de alto dinamismo en el comercio internacional. Luego, a partir de los setentas, ya que habían logrado altos estándares de competencia internacional y con presiones de empresas norteamericanas y europeas, empezaron a liberar paulatinamente su mercado. Este proceso también se debió a que el gobierno japonés cambió de actitud pues las propias empresas nacionales empezaban también a intensificar su incursión en otros países invirtiendo directamente. (Fajnzylber y Martínez 1976: 25)

Lo contrario ocurrió en la periferia, donde el sector público tuvo severas limitaciones de financiamiento para desarrollar bienes de capital ya que buena parte de sus recursos se destinaron a subsidiar precios y otros proyectos de infraestructura. La inversión de las ETN llegaba en forma de maquinaria y equipo (importación de bienes de capital) con patentes restringidas y procesos de producción acorde a las necesidades de consumo e infraestructura de su país de origen y no las del país receptor. La inversión de estas transnacionales no llegaba en forma de recursos financiero líquidos, por lo que esta inversión no se tradujo en disponibilidad de liquidez para un financiamiento. Ante esto las EN, cuya estructura estaba compuesta por pequeñas y medianas empresas y con redes de proveeduría nacionales menos atractivas que las internacionales, no pudieron competir (Fajnzylber, 1983).

Otro de los aspectos que implica la existencia de una estructura empresarial fortalecida es acerca de la concentración y los oligopolios que surgen de esta, es decir, para que se generen oligopolios es necesario que haya una concentración empresarial pues la eficiencia productiva surge de los oligopolios empresariales, los cuales generan barreras a la entrada. Ya mencionada la incipiente vocación industrial del empresariado nacional, se explica el

hecho que ETN fueran las líderes de la concentración en oligopolios de los sectores más dinámicos. En los países desarrollados, de donde los bienes de capital de alto contenido tecnológico son originarios, la concentración surgió de la innovación y aumento productividad. Pero en el periodo de industrialización bajo la protección del Estado en América Latina la concentración surgió desde el inicio del proceso industrial, solamente en que los sectores no expuestos la competencia internacional, como la banca y la construcción (Fajnzylber, 1983).

Las EN se dedicaron a modernizar sus plantas y equipos e invertir en capital físico, vía importación, en un proceso de mera compra, instalación y uso, sin adecuar los procesos productivos enfocados en aprovechar la abundante mano de obra disponible, limitando el crecimiento del empleo y el fortalecimiento de las clases trabajadoras con poder de negociación y salarial por esa falta de absorción de mano de obra. Además, siendo que las ETN lideraron el mercado interno nacional, la función y responsabilidad de qué productos y técnicas se introducían también recayó en ellas, por lo que el perfil tecnológico se enfocó en sus necesidades microeconómicas de ganancia mucho más que en atender las necesidades macro del pleno empleo (Fajnzylber, 1983).

En suma, el modelo de industrialización que lideraron las ETN atentó estructuralmente contra el aprovechamiento de la industrialización. Queda el claro ejemplo de Japón, donde las ETN se toparon con un empresariado nacional fuerte y articulado con el Estado que lo protegía para usar el mercado interno como nicho de aprendizaje y desarrollo con una estrategia a largo plazo de expansión exterior competitiva. Así, aunque haya otros rasgos, el característico de la industrialización regional es el consumo imitativo difundido en el mercado interno por las ETN, la proliferación de estas, y lo que viene a ser la principal causa de todo: la ausencia de una burguesía nacional capaz de articular una estrategia industrial funcional con miras a satisfacer las carencias y aprovechar potencialidades en el ámbito de los recursos naturales de los países de la región. Se presentó un esquema de producción con participación nacional, pero que, a lo más, el éxito máximo que se le puede atribuir es el de no haber permitido la desnacionalización total. Pero la gran masa de mano de obra no se vio beneficiada, ya que no se adecuaron las importaciones de bienes de capital a esta potencialidad de disponibilidad de mano de obra sólo, sino que sólo se importó y se instaló como medio de competencia y supervivencia. El proceso de industrialización por eso no funcionó.

Dicho de otro modo, el fracaso de la industrialización y la permanencia de la región periférica en el subdesarrollo se debe a la presencia indiscriminada de empresas transnacionales que toman el liderazgo del empresariado nacional en los sectores que definen la política y perfil industrial y lo relacionado a su crecimiento. La presencia en sí de las ETN no es la causa, sino “la magnitud de (su) presencia, la ineficiencia de las estructuras productivas que han configurado, la aceptación de su presencia en actividades carentes de toda complejidad tecnológica, en suma, el hecho de que su acción local refleja en mucho mayor medida la omisión normativa de los agentes internos, el conjunto de las fuerzas sociales que se reflejaban en la acción pública, que el espíritu de conquista de estas empresas cuyo comportamiento es reconocidamente microeconómico y prosaico¹¹ (Fajnzylber 1983:176-178).” La presencia de las ETN en esta modalidad es el reflejo y consecuencia de la causa: que, a diferencia de los países tardíos y occidentales, el empresariado nacional no tiene “vocación nacional determinante”, es decir, que existe una “ausencia de liderazgo efectivo en la construcción de un potencial industrial endógeno capaz de adaptar, innovar y competir internacionalmente en una gama significativa de sectores productivos (Fajnzylber 1983:176-178).”

2.4 Conclusiones del capítulo

Este capítulo hizo una revisión crítica del enfoque estructuralista acerca del subdesarrollo latinoamericano para definir de manera clara cuáles son las circunstancias que definen el hecho de decir que Latinoamérica permanece en el subdesarrollo. En ese sentido, análisis del pensamiento de Fernando Fajnzylber hace relevante tres aspectos importantes los cuales han constado que hasta la realidad actual permanecen: la relación del crecimiento desigual con la incapacidad del aprovechamiento de los avances tecnológicos, las similitudes del proceso de industrialización, y las diferencias que caracterizan al modelo productivo latinoamericano. Se ha constatado que estas características persisten hasta hoy.

En primer lugar, la persistencia del CV revela el poco dinamismo de la región y la incapacidad de disminuir los niveles de desigualdad. Esta combinación desafortunada está relacionada con la incapacidad de apropiarse de los avances tecnológicos que aumenten la

¹¹ Que resulta vulgar o carece de emoción o interés o elevación, por estar demasiado relacionado con lo material.

productividad y generen valor agregado en la producción interna (CN). Es decir, que la desigualdad y el bajo crecimiento pueden ser saneados aprovechando los frutos del progreso técnico con el fin de traer un dinamismo y una articulación entre los agentes económicos.

La distribución del ingreso y el crecimiento económico son bases objetivas que conjuntadas brindan un esbozo para la “medición” del desarrollo económico. Cabría entonces preguntarse de dónde surge el CV (la combinación desafortunada), que pareciera ser que se responde con la apertura de la CN, sin embargo, esa no es como tal la respuesta final, y aunque sin duda guarda una relación directa, esta explicación no es la más profunda, porque se vuelve necesaria la explicación para esa incapacidad de abrir la CN. Esto lleva a la siguiente interrogante, sobre qué es lo provoca esa falta de apertura de la CN. Hasta este punto se deja de manifiesto que la desigualdad seguirá existiendo mientras la productividad no se expanda lo suficiente para absorber el subempleo, y que para ello es necesario un incremento generalizado y sostenido de la productividad.

En segundo lugar, se hizo énfasis en que la “treintena gloriosa de América Latina” supuso grandes avances en materia económica, industrial y social, con expansión económica, urbanización, una clase media pujante, alfabetización, tecnificación, etc. Sin embargo, las deficiencias productivas de la región latinoamericana representan la raíz del subdesarrollo en el que se encuentra inmersa la región, pues estas generan una severa desventaja en su inserción en el mercado internacional y en las cadenas globales de producción, dejando relegada a la región con su lastre de pobreza y desigualdad endémicas. La industrialización latinoamericana trajo crecimiento económico y mejoría en muchos indicadores de desarrollo, sin embargo, este patrón de industrialización no generó una fortaleza suficiente para enfrentar los retos que, en su momento, la inminente apertura comercial generó.

Esto lleva al análisis del tercer punto importante acerca de los aspectos que diferencian y dan forma al subdesarrollo latinoamericano: el perfil económico de los países latinoamericanos en términos de su inserción en el mercado internacional que ha sido a través de modelos primario exportadores y una producción de poco valor agregado y competitividad cuyo mercado objetivo es el interno. Los siguientes dos aspectos que dan forma al estilo de desarrollo de la región están ambos íntimamente ligados a una razón, que, como tal, puede servir como definición de la causa del fracaso industrial: la debilidad de la empresa nacional

y la poca voluntad y articulación que existe para generar un núcleo endógeno capaz de alcanzar avances productivos que aprovechen la dotación de recursos, tanto naturales como humanos, de la región.

Desde el enfoque estructuralista la ausencia de un empresariado nacional fuerte dio lugar a dos elementos cruciales para terminar de entender la diferenciación del patrón productivo de América Latina. La usurpación de las empresas transnacionales en el esquema productivo y el consumo imitativo surgido de su liderazgo logrando definir y los patrones de consumo y producción para satisfacer ese consumo. Es decir, que la proliferación de las transnacionales dominando el mercado nacional de las economías periféricas es un rasgo cualitativo propio del subdesarrollo latinoamericano, que emana justamente de esa ausencia de liderazgo endógeno.

La presencia consolidada de empresas extranjeras incluso en países desarrollados es algo que no resulta diferentes, lo que destaca es el hecho de que estos agentes sostengan el liderazgo del patrón de producción generando consumo discorde de las condiciones de ingreso y necesidades a las condiciones de los anfitriones. Desde la época de la sustitución de importaciones los bienes de consumo y de baja complejidad se lograron producir internamente, y aunque las manufacturas latinoamericanas tenían el potencial de corregir las deficiencias de competitividad en cuestión de tiempo, el problema central con la industria radicaba en que no fue capaz de contribuir a la satisfacción de las carencias regionales aprovechar las potencialidades de la región. No se logró la absorción de la abundante mano de obra por lo que el nivel de ingresos no se expandió para poder acceder a los bienes mínimos de consumo. Esta carencia de aprovechamiento de mano de obra y e insuficiente expansión se refleja justamente en la prevalencia del CV. No se trata simplemente de producir tecnología, sino de adecuarla a la dotación de recursos y producir para atender a las carencias reales de las masas. El consumo imitativo es reflejo de que esto no ocurrió así. De este modo, se constata un fracaso del período de industrialización debido a que la región no aprovechó las potencialidades y no benefició a la población en sus necesidades reales, siendo las características antes mencionadas las que evidencian esta permanencia.

Analizar desde esta perspectiva la presencia masiva de las ETN con los beneficios y desventajas que supone dejar en sus manos el proceso de crecimiento, hace revelar que no la

inversión dejada en las economías receptoras no se trata de una acción desinteresada en el desarrollo de la región que los recibió con los brazos abiertos, sino más bien, una estrategia de penetración de mercado y disminución de costos, no importando si a su paso van dejando una estela de ineficiencia y una estructura productiva imitativa no competitiva. Ahora bien, es necesario resaltar que la presencia por sí sola de las ETN y el nivel de desnacionalización no representan la causa del fracaso industrial de América Latina, sino que son el reflejo de la verdadera causa: la debilidad de un empresariado nacional capaz de adecuar los avances tecnológicos en manos de las ETN y subordinar su papel a una estrategia de desarrollo a largo plazo con el fin de implementar una innovación que aproveche el potencial de la región y se adecúen esos avances a las condiciones y necesidades verdaderas.

El consumo imitativo y la dominación de las ETN que se dedica a inducir ese consumo y la subordinación de la producción para satisfacer ese consumo explica en gran parte porqué en su momento no funcionó el proceso de sustitución de bienes de capital, ya que no se trata de un mero traslado a territorio nacional (importación e instalación), sino de la adecuación de la tecnología, por ejemplo, a la absorción de la abundancia de recursos humanos con bienes de capital intensivos en mano de obra. Como se mencionó, estos rasgos fundamentales propiciados por la debilidad de las EN son las que definen el patrón de consumo y el patrón de industrialización para ese consumo.

Si la causa de la dominación de las ETN, y las implicaciones de este dominio sobre el consumo imitativo, la baja competitividad, la orientación al mercado interno y la vocación primario exportadora recae en los agentes internos, sería necesario apuntar a que la solución de raíz esté en el fortalecimiento del núcleo endógeno de desarrollo. Sin embargo, esto supone la disponibilidad de grandes cantidades de inversión productiva en general, para transformar la estructura productiva hacia un modelo capaz de contrarrestar estas condiciones, lo cual es un gran reto al que la región latinoamericana se enfrenta. Las limitaciones de financiamiento son cruciales para lograr el desarrollo de las EN.

Ahora bien, en cuanto a los niveles de desigualdad, estos representan una limitación al mercado interno y que es de carácter antañón. En la región de la periferia la desigualdad como tal no es producto ni nace de la mano de la financiarización como pasa en los países desarrollados, donde tampoco es que esta nazca con la financiarización, sino que se agudiza.

La financiarización golpea el nivel de acumulación por la falta de financiamiento a la producción y la inducción al consumo por el crédito. La financiarización supondría entonces un obstáculo a la superación de la desigualdad por perpetuar las causas que la provocan.

Si bien, se ha constatado la permanencia de los elementos cruciales que la definición del subdesarrollo tales como crecimiento insuficiente y desigual, la vocación primaria exportadora, producción poco enfocada al mercado interno de bajo valor agregado, y consumo imitativo, en la parte de la dominación de las ETN provocada por la debilidad del empresariado nacional aún es necesario ahondar para revisar su permanencia. En la evidencia presentada cabe resaltar el caso de México, donde, en efecto, se ha gestado un cambio hacia el sector manufacturero y orientado a la exportación. Sin embargo, esta producción presenta bajos niveles de valor agregado, lo cual hace suponer que el éxito aparente no se trata de un avance tecnológico adecuado, además de que las evidencias de crecimiento equitativo tampoco demuestran que las cosas estén mejorando. Así, este siguiente apartado tiene como fin obtener las muestras de la permanencia de las condiciones de consumo imitativo y dominio de las ETN en el sector automotor, el contexto empresarial mexicano interno, que como se ha visto, es donde debería estar el núcleo endógeno de desarrollo, y los retos que la financiarización supone para lograr es fortaleza del núcleo interno.

Capítulo 3. Empresa transnacional automotriz y financiarización en México: análisis de la transferencia tecnológica.

Una vez revisadas las implicaciones de las ETN en la región latinoamericana, en esta sección busa revisar a mayor detalle la presencia de estos agentes en México durante el proceso de industrialización, que como se ha mencionado, se instalan con estrategias que no responden al interés nacional, sino que están encaminadas al cumplimiento de objetivos a largo plazo en función de las características de sus países de origen, sus políticas y condiciones económicas.

El análisis de las consideraciones acerca de la dominación de las ETN por la debilidad de la EN se va a aterrizar al caso mexicano, ya que, aunque este país guarda las mismas condiciones de crecimiento desigual y consumo imitativo, resalta en el sector industrial de exportación. Cómo ya se vio, México se diferencia del resto de la región latinoamericana porque su producción industrial es significativa y con un enfoque a la exportación, siendo que el resto de las principales economías de la región están abocadas a las exportaciones de productos agrícolas y producción para el mercado interno. Sin embargo, también se ha revisado que comparte la condición de baja aportación de valor agregado en la producción juntos con el resto de la periferia latinoamericana.

Así que revisar el impacto específico de las transnacionales en el país a través de la industria automotriz resulta especialmente útil y revelador, pues este sector se ha venido posicionando como uno de los principales motores económicos del país. En ese sentido, México está ubicado entre los principales lugares atrayentes de inversión y de producción mundial en este sector. Con esto se terminaría de constatar la vigencia de los aspectos que dan forma al subdesarrollo latinoamericano, en este caso, de la nación mexicana.

En cuanto a la delimitación del presente capítulo, la incógnita surgida es sobre cuáles son las implicaciones de la financiarización para el patrón de consumo y la capacidad de apropiación de tecnología de las empresas transnacionales automotrices en México. Para el saneamiento de esta incógnita el objetivo planteado de este capítulo será determinar la influencia de la financiarización en la acción de la empresa transnacional automotriz sobre la incorporación de avances tecnológicos en el esquema productivo mexicano.

Para el propósito el capítulo consta de cuatro apartados. El primer apartado se centra en una breve revisión de la trayectoria histórica de la Industria Automotriz en México y cómo esta siempre ha sido controlada y determinada bajo la acción de las firmas extranjeras a través de la inversión y la instalación de plantas. El segundo apartado busca indagar cómo ha sido la incorporación de los avances tecnológicos de las ETN automotrices en el esquema productivo mexicano. El tercer apartado está dedicado al análisis de las características de las empresas mexicanas representadas por aquellas que han logrado procesos de internacionalización, Por último, el cuarto apartado analiza las implicaciones de la financiarización en la acción de la empresa nacional mexicana al respecto de esta apropiación de tecnología.

3.1. Trayectoria y contextualización de la Industria Automotriz en México

Este primer apartado brinda un recorrido somero por la instalación de la industria automotriz en el país, con el fin de constatar que este un claro ejemplo de cómo en una industria insignia del desarrollo es controlada prácticamente en su totalidad por empresas extranjeras desde el inicio hasta la actualidad. México cuenta con localización ideal y reúne atributos competitivos para el sector automotriz lo mismo que para otros sectores: abundancia de recursos naturales y energéticos, mano de obra barata y cercanía a los Estados Unidos, que, sin duda alguna, ha sido aprovechadas por las automotrices extranjeras.

3.1.1 Marco histórico de la Industria Automotriz en México

Desde el comienzo, la Industria Automotriz (IA) en México ha estado en manos en empresas extranjeras, de tal suerte que el primer paso lo dio Ford en 1925 con la instalación de la primera planta de producción de automóviles en territorio nacional. Desde ese momento y continuamente con el paso de los años, se fueron incrementando el número de plantas, colocando a esta industria entre las principales en el país. Para los años 1935 a 1940 se instalaron tres ensambladoras más, luego en el periodo 1945 a 1950 la producción de automóviles tuvo un crecimiento del 10.9%, y para 1958 ya se habían instalado 18 plantas en México. La mayor parte de esta industria, se concentraba en la región central: Ciudad de México, Morelos, Puebla, Hidalgo y Estado de México (Juárez, 2007).

En la segunda mitad del siglo XX, México decide cambiar su estructura económica basada en el sector primario para empezar el proceso de industrialización. Con el cambio de modelo hacia uno de sustitución de importaciones se instalaron leyes que protegían la importación de piezas como motores y exigían un contenido nacional del 60% del costo del vehículo, asimismo, se buscaba aumentar la composición del contenido nacional paulatinamente. En los años posteriores, de 1965 a 1980 hubo un crecimiento relativamente sostenido de la producción automotriz, ejemplo de ello es que en la década de los 70's registraron tasas de crecimiento del 12.5%, con una interrupción en 1975 y 1976, pero posteriormente recupera su dinamismo en 1978 con un crecimiento extraordinario de 37%, en 1979 con un 15% y 1980 con 18% (Juárez, 2007).

La actitud del Estado hacia la IA estaba centrada en favorecer su avance y crecimiento a través de la protección y un marco legal favorable, con objetivos que variaron dependiendo del momento de la industrialización. En un primer momento, se buscó el crecimiento de la industria, enfocándose en desarrollar el mercado e industria interna apegado al modelo de sustitución de importaciones. De hecho, esta industria fue cuidada de un modo especial, tanto que entre 1970 y 1975 se dieron subsidios sumamente importantes pesos para la industria terminal. Posteriormente, cuando este modelo empezó a mostrar deterioro a principios de los 70's, cuando el crecimiento de la IA se vio interrumpido a mediados de la década, se emitieron decretos en los años subsecuentes con el fin de orientar la producción a las exigencias del mercado externo para exportación e incentivando la entrada de firmas automovilísticas extranjeras, que, con el correr de los años, llevarían a posicionar a esta industria como un sector dinámico y de suma importancia para el crecimiento económico del país y posicionando a México en el mercado de la IA global consecuencia de estas inversiones (Miranda, 2007).

El descubrimiento de nuevos yacimientos de petróleo en el país tuvo un impacto positivo para la IA mexicana, ya que se tenían grandes expectativas para el desarrollo industrial y disponibilidad de recursos. Así que esto exacerbó el deseo de convertir al país en un gran competidor exportador y dar apertura a la inversión extranjera. Parte de este proceso buscaba modernizar y tecnificar los centros de producción, los cuáles estuvieron ligados principalmente a que las firmas estadounidenses Detroit 3: Ford, General Motors y Chrysler, pioneras en la industria automotriz del país norteamericano. Estas empresas buscaban

ampliar su cota de mercado y seguir siendo competitivos ante el aumento de la competencia por parte de las firmas automovilísticas japonesas, dando como resultado la consolidación del dominio de las firmas estadounidenses en la rama automotora nacional (Fernández, 2005).

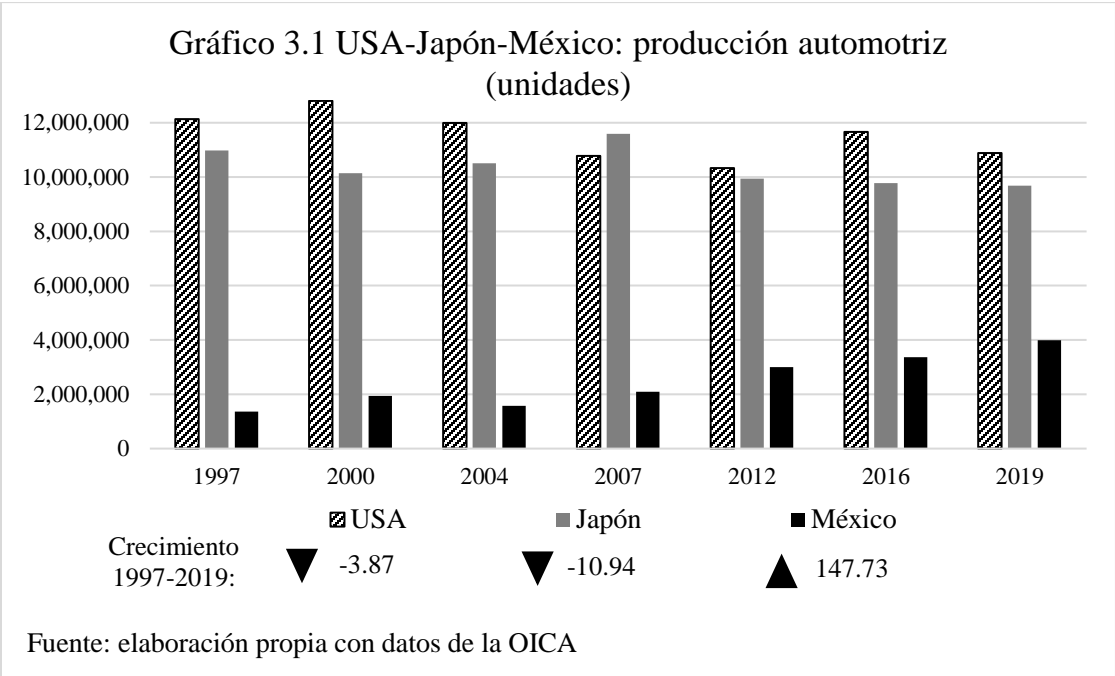
En la década de los 90's la industria automotriz se hizo mucho más dinámica y global debido a los objetivos de las empresas del sector establecidas en México, tales como la expansión hacia nuevos mercados y el abaratamiento de costos, siendo las grandes firmas (GM, Volkswagen, Toyota, Honda y Ford principalmente), las que estaban liderando el entorno de generación de economías de escala y diseñado mejoras en métodos ubicando sus plantas en países como diversos países, entre ellos México. Posteriormente con la llegada del TLCAN, esta industria logró despegar aún más ya que se enfocó en las exportaciones, haciendo crecer este sector y consolidándolo. Justamente, la IA tuvo una participación ascendente constante en las exportaciones a partir de 1996, por lo que se puede afirmar que posterior a la apertura después a la firma de dicho tratado hubo una mayor afluencia de valor producido, (Juárez, 2007).

3.1.2 Contexto actual de la Industria Automotriz en México

Las ventajas en el ámbito mundial que incentivan la inversión automotriz en país son diversas, como mano de obra, redes de proveeduría, múltiples tratados de comercio multilateral, posición geográfica y acceso a otros mercados, además de relaciones de paz y entendimiento que juntos todos estos elementos, presentan una alta rentabilidad que tiene. Así que los altos niveles de inversión que capta México en este sector y que lo posicionan como uno de los principales receptores, se debe principalmente a su calidad exportadora, con mano de obra calificada y, sobre todo, barata, además de tener estructuralmente una industria manufacturera fuerte para las exportaciones (Covarrubias, 2011).

El objetivo principal para que exista la industria automotriz en México es el mercado externo, siendo Estado Unidos el principal destino. Esta unión ha hecho que México se haya convertido en un país predilecto para la producción final de automóviles y que las grandes firmas puedan contender por el mercado estadounidense, respondiendo a los intereses de expansión de mercado y obtención altos márgenes de ganancia. Todo esto ha llevado a que

firmas alemanas, japonesas y las propias estadounidenses se establezcan en la zona norte y central del país, por medio del incremento de su inversión, abriendo nuevas armadoras, y actualizando y aumentando su capacidad productiva. México se ha insertado en esta industria gracias a la demanda de Estados Unidos (principal consumidor de autos producidos en el país), siendo uno de los principales exportadores de autos hacia este país llegando a rebasar a Japón, otro de los principales productores (Covarrubias, 2014).



Según datos de la OICA el papel de México en el sector automotriz mundial ha venido a más en los últimos 20 años, siendo uno de los más importantes en cuanto a la producción, pues ha presentado un crecimiento significativo en su producción de 1997 a 2019 del con 147% sólo por detrás de China 1402%, India 544% y Tailandia 421%, todos ellos países de la región asiática. Pudiera parecer en el gráfico 3.1 que incluso con ese nivel de crecimiento, la producción automotriz mexicana como tal no representa una participación significativa con respecto de los gigantes como Japón o Estados Unidos, sin embargo, al revisar la participación con respecto de los demás entra en el top de producción mundial en 2019, cuando 20 años atrás no figuraba.

Cuadro 3.1 Mayores fabricantes automotrices

		1999		2019	
TOP	País	Producción	País	Producción	

1	EUA	13,024,978	China	25,720,665
2	Japón	9,895,476	EUA	10,880,019
3	Alemania	5,687,692	Japón	9,684,298
4	Francia	3,180,193	Alemania	4,661,328
5	Canadá	3,058,813	India	4,516,017
6	España	2,852,389	México	3,986,794
7	Corea del Sur	2,843,114	Corea del Sur	3,950,617
8	Reino Unido	1,973,519	Brasil	2,944,988
9	China	1,829,953	España	2,822,355
10	Italia	1,701,256	Francia	2,202,460

Fuente: elaboración propia con datos de la OICA

Un fenómeno observado en el cuadro 3.1 es que en los países que fueron potencias automotrices en 1997 como USA y Japón tuvieron un retroceso en su producción hasta 2019. Este hecho se contrasta perfectamente con la llegada de capitales en 1994 de parte de firmas estadounidenses y niponas a México y el aumento en las unidades terminadas de China, Brasil, Corea del Sur y Tailandia principalmente.

En suma, puede decirse que la elección de las ETN automotrices que han llevado a México a experimentar este carácter exportador de la IA se debe a las ventajas que el país ostenta, las cuales han permitido de manera adecuada el desarrollo de la industria: uno de los costos laborales más bajos del sector, mano de obra es calificada, la cercanía al mercado que más compra automóviles (Estados Unidos) y los varios tratados comerciales que permiten bajos aranceles. Todos estos factores estructurales y geográficos que hacen de México perfecto para acercarse al mercado estadounidense y mejor aún, con márgenes de ganancia bastante aceptables y competitivos, y, aunque en efecto todas estas ventajas le den al país un plus importante a nivel mundial, esa competitividad es “espuria”. En el apartado 3.3 se seguirá a fondo sobre esta conceptualización de la modalidad de competitividad en este sector industrial en la nación mexicana.

Actualmente, se puede decir que la IA es la actividad manufacturera fundamental en el patrón exportador-maquilador vigente en México. En 2015, la industria automotriz (ensamblado-autopartes) representaba 4% del PIB nacional y 23% del PIB manufacturero. El 78% de la producción automotriz (ensamble y autopartes) que se realiza en México es para la exportación. En 2015, representó 23,5% de las exportaciones totales y 31% de las

exportaciones manufactureras. Del total de exportaciones de esta actividad, el 70% fue dirigido a EUA y el 8% a Canadá, lo que quiere decir que casi el 80% de la producción automotriz se dirige al área norteamericana de libre comercio (Crossa, 2017).

3.2 Consideraciones teóricas y empíricas sobre la innovación en el sector automotriz en México

En este apartado se retoma un punto crucial para la transformación productiva, que reposa en buena medida sobre la innovación que se pueda lograr a través de la incorporación de avances tecnológicos capaces de cambiar en el proceso de producción acorde a las necesidades y dotación de recursos en pro de mejorar la productividad y dejar atrás la fragilidad estructural, la cual a la postre, no permite salir de la modalidad de financiarización dependiente de los flujos externos y la estabilidad del tipo de cambio.

En este sentido, este apartado analiza la influencia de las ETN sobre la industria nacional automotriz y los avances de innovación, tecnología y los cambios productivos en México. También se busca unir las implicaciones de la financiarización en el fortalecimiento de la empresa nacional mexicana y la búsqueda de la apropiación de tecnología en manos de las transnacionales automotrices.

3.3.1 Innovación de las ETN

Uno de los elementos más sobresalientes que se le atribuye a las ETN es la capacidad que estas tienen de transferir tecnología a las economías receptoras. Justamente este es uno de los argumentos que les brinda el respaldo de entrada en las economías anfitrionas. Aunque cuando se les atribuye esta virtud, la transferencia tecnológica no resulta del todo cierto si se toma en cuenta el hecho de que estas empresas aspiran a mantener el monopolio y control de la tecnología y limitar su difusión, en especial cuando se trata de sus filiales en el extranjero. En el discurso la presencia de las transnacionales en este sentido puede resultar prometedora, aunque hay ciertas consideraciones a tomar en cuenta para determinar que esa transferencia tecnológica no necesariamente ocurre, o al menos, no en el sentido que este discurso puede dar a entender.

En primer lugar, es importante señalar que la tecnología¹² presenta un nivel de concentración mucho más pronunciado que los bienes comunes, tanto en el número de empresas que los ofertan, como en la localización, que en su mayoría provienen y están en países desarrollados. Dadas estas condiciones, los precios como tal no son fijados por mecanismos de mercado, ya que el comprador en desventaja y con pocas opciones, está sujeto al poder negociación del vendedor. En segundo lugar, es complejo determinar la conveniencia de una inversión en tecnología de manera objetiva, así como la medición de esta, de modo que se suele usar el gasto en I+D para determinar un valor monetario de la innovación. Tercero, siendo que las ETN ostentan la mayor parte del gasto en I+D en orden de aplicarlo a los procesos productivos, es necesario considerar que estas innovaciones están sujetas a las condiciones de los países desarrollados (Fajnzylber y Martínez 1976: 91-93).

Se infiere, dado que el origen de las ETN se encuentra en países desarrollados, entonces la tecnología se produce en función de las necesidades de dichos mercados caracterizados por su de alto poder adquisitivo, y acorde a las condiciones estructurales tales como mayor costo de mano de obra y mayor disponibilidad de capital. Como se mencionaba en el capítulo anterior, la tecnología en manos de las ETN no está acorde a las necesidades y condiciones de países subdesarrollados, caracterizados por un mercado de reducido en volumen, de bajos ingresos y abundancia de mano de obra, como el caso mexicano.

Las ETN son necesarias para que las nacionales, copien, imiten, y superen eventualmente. Las externalidades permiten que las nacionales se apropien de las ventajas de propiedad y puedan beneficiarse del “derrame” de la tecnología. Estas externalidades se pueden dar en dos sentidos: a) con los vínculos verticales (*vertical linkages*), donde los nacionales participan en la cadena como proveedores de productos intermedios; b) por medio de los derrames tecnológicos (*technological spillovers*) no intencionales de las ETN, que se dan a través de ingeniería inversa, rotación de la fuerza laboral (movilidad en el mercado laboral) y fusiones o adquisiciones locales. Otro sentido más formal, es por el desarrollo de proveedores, donde se capacita a la fuerza laboral o se otorgan licencias o concesiones para cumplir con ciertas normas de calidad o especificaciones (Ortiz Velásquez, 2021).

¹² Fajnzylber y Martínez (1976: 102) definen a la tecnología como “los conocimientos necesarios para el diseño de productos, procesos, métodos de producción, de organización, de administración y de comercialización”.

La transferencia de tecnología se puede clasificar en dos tipos: 1) transferencia cautiva, que es cuando la tecnología se transfiere de la matriz y los centros de innovación hacia el país receptor, pero es recibida y aprovechada por las filiales de la misma empresa, de modo que no es difundida ni licenciada a terceros. En una transferencia de este tipo no se puede hablar de que esa tecnología se “derrame” en la estructura doméstica; 2) transferencia efectiva, donde las empresas venden u otorgan licencias a terceros y empresas independientes, en virtud de alguno de los escenarios antes mencionados. Este tipo de transferencia sí representa un cambio de estructura al menos, en los procesos productivos de la empresa nacional que la recibe. Dejando esto claro, es lógico intuir que las ETN prefieren transferencia cautiva porque les permite mantener el control sobre sus innovaciones y que los beneficios por su uso no salgan de la empresa. La transferencia efectiva es menos conveniente para las ETN porque la receptora se convierte en una competidora potencial y los beneficios se tiene que repartir, de modo que se opta por este tipo de transferencia cuando facilita la entrada a nuevos mercados (Fajnzylber y Martínez, 1976).

Desafortunadamente, Ortiz Velázquez (2021) asevera que no existe suficiente evidencia que determine el éxito de los spillovers tecnológicos, salvo algunas disertaciones que dan una imagen preliminar no concluyente a este respecto. Según el autor, en primer lugar, la evidencia demuestra que en las últimas tres décadas la recepción de Inversión Extranjera Directa (IED) en los países periféricos aumentó la productividad de los factores, pero no esto no deja claro que los países hayan aprovechado ese derrame tecnológico pues la capacidad de absorción y desarrollo de los recursos humanos es baja. En segundo lugar, en México, por ejemplo, tampoco se ha demostrado que la presencia de transnacionales haya aumentado el nivel productividad.

Lo anterior señala que lo que ocurre en México sea una transferencia tecnológica cautiva. Este tipo de transferencia presenta beneficios que la efectiva no puede proporcionar. Los equipos, herramientas y demás instrumentos producidos en los países de origen de las ETN obsoletos o de un uso considerable, pueden ser llevados a las filiales para terminar con su vida útil, ya que en el mercado no se pueden vender de manera competitiva, o bien, su venta no generaría el suficiente ingreso para recuperar su costo. Además, la tecnología que se transfiere a las filiales establecidas en la periferia se desplaza en su forma estandarizada, sin modificaciones acorde al país que los recibe, quedándose el proceso de innovación en el

mundo desarrollado, de tal suerte que los países subdesarrollados no participan de la innovación. De este modo, la tecnología cautiva es la forma más sencilla y simple de establecerse en países subdesarrollados, sólo se tiene que autorizar el establecimiento de una filial e instalar la tecnología por medio de la inversión directa en el anfitrión (Fajnzylber y Martínez, 1976).

Las consideraciones teóricas sobre la IED pueden disentir de las empíricas acerca de la transferencia tecnológica por varios motivos: a) La IED es diferente la presencia de las ETN, pues estas pueden participar en la economía sin necesidad de invertir por varios motivos. La IED, a veces no se trata de inversión, sino de un paso momentáneo o temporal, por lo que tiende a ser un indicador inflado en la balanza de pagos; b) La ausencia de integración tecnológica con el esquema interno, como puede ser el caso de la maquila; c) Evasión fiscal por parte de las ETN, debilitando la capacidad de absorción (falta de financiamiento público); IED vía fusiones y adquisiciones, que no implica un aumento de stock de capital, sino sólo un cambio de dueños (Ortiz Velásquez, 2021).

La transferencia de tecnología vinculada la inversión directa implica que las filiales posean la tecnología sin que ello signifique que pase a manos de las empresas nacionales domésticas para ser aprovechada, sino que la participación de las empresas domésticas es a través de cadenas de proveeduría, que su vez no nacen de la voluntad de la ETN, sino de las regulaciones nacionales que exigen cierto porcentaje de contenido local e integración en la producción (Fajnzylber y Martínez, 1976:101). En ese sentido, la presencia transnacional vía joint ventures resulta más conveniente que las transferencias de tecnología. Además, las filiales de las ETN pueden ser inferiores y no tener la misma capacidad de spillover que su matriz, porque es decisión de la matriz determinar que tantos activos se irán a esa filial y los permisos para poder transferirla puede ser restringidos.

Queda claro que no es suficiente que la tecnología se encuentre físicamente en el territorio nacional y que por el sólo hecho de que las mismas filiales que la poseen estén dentro de los límites territoriales, se cuente esa producción como de contenido nacional, sino que es necesario que la política nacional industrial induzca la integración de la tecnología en el medio local.

Aunque para las ETN es más fácil distribuir su tecnología por medio de la inversión directa no toda la responsabilidad de esta decisión fallida para los intereses de desarrollo nacionales recaer en los extranjeros. En este punto se retoma el argumento del capítulo segundo sobre la EN. Para que se pueda llevar a cabo una transferencia efectiva, los países receptores deben cumplir dos requisitos fundamentales: en primer lugar, debe haber empresas locales capaces de seleccionar, adaptar y perfeccionar la tecnología importada, este último rasgo en caso de querer incursionar en el mercado internacional como competidores; en segundo lugar, contar con una política industrial coherente y voluntad para lograr absorber la tecnología y fortalecer a las empresas que hayan decidido poner en marcha estas adecuaciones.

Este es el punto crucial para hablar de un éxito de transferencia de tecnología. La ventaja principal de la importación de tecnología no vinculada a la inversión directa es que la base productiva previamente establecida pueda procesar esas importaciones para adecuarlas y perfeccionarlas en virtud de las necesidades del mercado interno. Es decir, que, aunque la adquisición de tecnología se haga por parte de empresas nacionales, si estas no hacen el esfuerzo por perfeccionar estas adquisiciones y sólo se reducen a un mero trasplante físico de la tecnología en sus procesos productivos de manera pasiva, las ventajas de la transferencia son totalmente desaprovechadas. Las empresas nacionales no deberían conformarse a ser parte simplemente de una red de proveeduría a fin de cumplir regulaciones frívolas, sino que deben aspirar a ser competidoras.

El discurso clásico de las Ventajas comparativas y de complementariedad es vital para el convencimiento de la resignación a la dependencia. Estas doctrinas ortodoxas propiciaron la adopción de estos postulados como verdad indiscutible, haciendo que las fuerzas sociales dominantes de América Latina renunciaran a otras formas de desarrollarse e insertarse en el comercio internacional. Justamente este es el origen del centro-periferia. Lo más importante que acumula una ETN es el conocimiento técnico, porque refleja un poder financiero y de recursos humanos. La dependencia hace en la región periférica no se haya logrado esta superación. La vocación regional adoptada ha cerrado la puerta a los niveles de gobernanza más altos donde se genera la innovación. Cuanto más desee una sociedad aspirar al desarrollo, más dependiente es de la técnica (Furtado, 1976).

3.3.2 Competencia espuria: competitividad sin esfuerzo

La era de la globalización representa una puerta mediante la cual las empresas nacionales (EN) se pueden insertar en el plano internacional por dos motivos: 1) la segmentación de la producción tomando un lugar en la cadena global de valor (CGV), y; 2) por el beneficio que supone para las EN integrarse al proceso productivo global a través de las CGV. Esta modalidad de integración requiere menor esfuerzo, pero ello conlleva que las EN tomen las posiciones de menor valor agregado en la cadena productiva (las posiciones de mayor valor agregado se reservan para las ETN), fungiendo únicamente como proveedores de bienes intermedios que darán paso al producto final verticalmente, de modo que sólo son por el resto de los productores líderes. De este modo es que los países entran en la dinámica de la globalización a través de lo que una la “competitividad espuria”.

El mismo concepto ofrece que la integración a esta división de la producción a escala mundial trae un beneficio importante consigo¹³. Este implicaría que las entidades con los mayores avances científicos y técnicos les permite posicionarse en etapas productivas de mayor valor agregado dentro de la CGV, mientras que las empresas más rezagadas en cuanto a innovación y tecnología se quedan en los eslabones más bajos con menor valor. Desde este enfoque donde “los más desarrollados” producen el mayor valor agregado, “los más débiles” que producen el menor valor agregado, quedan como proveedores de piezas ensambladas prediseñadas. Este enfoque supone que la integración de los países con capitales atrasados tecnológicamente, tienen la capacidad de escalar productivamente (industrial upgrading), siendo las CGV el canal de acceso a los procesos más complejos en la línea mundial de producción, y que con el esfuerzo empresarial se puede ir subiendo en los peldaños de producción de valor (Gereffi, et al, 2005).

De esta concepción surge el apoyo a la vinculación del esquema productivo nacional a las corrientes de inversiones extranjeras dirigidas por ETN pensando que con esto se logre la gestación de un proceso de ascenso industrial nacional, aprovechando la transferencia de líneas de producción al territorio nacional que posteriormente involucren la generación de mayor

¹³ Dentro del concepto CGV formulado por Garry Gereffi afirma que existe “un proceso por el cual actores económicos se mueven de actividades de bajo valor a actividades con un alto valor agregado en la red mundial de producción” (Gereffi, 2005: 171).

valor agregado de manera productivas endógena. Dado que la industria maquiladora tiene un papel preponderante en la industria manufacturera mexicana, esta visión encuentra potencial cualitativo de generar un efecto cascada que transfiere el know-how y los avances tecnológicos de los eslabones más avanzados a los más rezagados en la maquila. Pero en el caso específico de México, este se articula a las GGV de la industria automotriz a través de mano de obra con los salarios más bajos del mundo en esta rama, de tal suerte que la IA, no representa una oportunidad el desarrollo tecnológico nacional. Además, la economía mexicana queda subordinada a las decisiones de las ETN provenientes del mundo desarrollado sobre qué y cómo producir (Crossa, 2017).



Los salarios son un tema esencial para entender la posición de México en el sector a nivel mundial: Covarrubias (2011) menciona que, analizando los costos laborales automotrices entre una muestra de 18 países, México se posiciona como el más bajo con un promedio 3.95 USD la hora. Los países más cercanos son Taiwán con 7.5 USD y Polonia con 7.8 USD, y los más lejanos son países desarrollados como Alemania, Bélgica y Canadá con 52, 41.7 y 40.4 USD respectivamente. Derivado de esto, las ganancias con respecto de otros países se tornan bastante atractivas, pues México toma la tercera posición en cuanto a relación menores costos/mayores ganancias, por detrás de China e India, sobre un índice en el que Estados

Unidos es el referente con 100 puntos (Covarrubias, 2014:25). Esto aclara de manera contundente por qué esta industria es tan sólida y atrae grandes inversiones extranjeras.

Existe un discurso triunfalista sobre la inserción mexicana en el proceso global de producción arguyendo que se ha logrado al ascenso industrial, sin embargo, los vínculos de extraordinaria expansión exportadora de la IA en México están cimentados en la debilidad del núcleo industrial endógeno, dado que se trata de un patrón exportador maquilador dependiente de la tecnológica y la precarización laboral. Las ETN ven en México una plataforma productiva para la exportación y atractiva fundamentalmente cuya posición dentro de las CGV no es la de agente participativo en las decisiones de estrategia e innovación, sino la de proveedor de fuerza de trabajo maquiladora, siendo la “*superexplotación*” de esta la principal ventaja competitiva (Crossa 2017).

En suma, el papel de México en las CGV, es el de transferir valor a las economías desarrolladas a través de la dominación transnacional de su base industrial, dado que la participación se fundamenta grandemente en el intensivo del uso de la fuerza de trabajo reduciendo costos laborales en las CGV. La extraordinaria expansión de la IA en México se explica en gran parte por la precarización laboral, pues el país ha refrendado su posición competitiva en la economía mundial a través de mano de obra barata, siendo esta la mayor ventaja competitiva. Sin duda, México ocupa un lugar alto en la exportación automotriz, pero no así en cuanto al aprovechamiento de los avances científicos y técnicos que esta industria posee, por lo que no es viable hablar de un proceso de ascenso industrial en esta rama.

3.3.3 Transferencia de tecnológica de la IA en México

El TLCAN profundizó la transformación estructural de la economía mexicana. Esto aumentó las importaciones para la maquila, en zonas fronterizas para exportación, con una gran cantidad de mano de obra, pero de bajo valor agregado, por lo tanto, con bajos salarios. Las demás empresas manufactureras se enfrentaron a una gran competencia internacional, pero incapaces de hacer frente se vieron obligadas a ser compradas por empresas extranjeras apoyadas por la nueva liberalización. Esto provocó que algunas corporaciones nacionales emprendieran una serie de alianzas estratégicas con grupos extranjeros.

Aunque hubo grandes avances en el sector automotriz con buenos rendimientos de competitividad debido a los estrictos controles de calidad en la cadena productiva, esta producción en su mayoría se encuentra bajo control y supervisión por parte de las armadoras estadounidenses, que únicamente imponen la manera en la que se debe llevar a cabo todo con miras a sus intereses empresariales.

Los convenios y asociaciones con otras trasnacionales fueron las alternativas que las EN decidieron para compensar esas brechas de competitividad, pues las ETN de países desarrollados poseían el conocimiento de los mercados externos, la capacidad organizativa y lo más importante, la tecnología. A su vez las ETN podrían entrar al mercado mexicano con las ventajas que las EN ya tenían, de tal suerte que fueron acuerdos de “ganar-ganar”, donde ambas partes tenían cosas que ofrecer. Estas asociaciones por sí mismas no tienen suficiente fuerza para promover la inversión extranjera mexicana, sino que cobra todo su sentido tomándolas en cuenta junto con las ventajas de propiedad que poseen los grandes conglomerados (Basave, 2016:74). En suma, las asociaciones de las EN con el objetivo de no morir, dieron más entrada a las ETN, en vez de enfrentar de raíz la causa del atraso.

Esto fortalece el argumento de que para las EN la apropiación de tecnología no es un medio de desarrollo ni un objetivo como tal, sino la respuesta únicamente para la supervivencia ante a falta de competitividad basado principalmente en la importación sin intentos claros de producción nacional. Esto implica la continuidad de la subordinación a las ETN, puesto que el desarrollo tecnológico para el cumplimiento de un plan nacional de desarrollo a largo plazo no es de interés de las EN.

La CGV se entiende como la gama de actividades involucradas en el diseño, producción y distribución de un bien. Lo que distingue a las empresas líderes de sus seguidores y subordinados es que controlan el acceso a los recursos más importantes. Los costos de transacción definen el tipo de relación. Las oportunidades de ascenso para las firmas no líderes estarían concentradas, en general, en reducir dichos costos de transacción/coordiación por medio de respuestas eficientes ante la información del líder, a cambio de una participación en el valor siempre menor que aquella obtenida por la firma que ejerce la gobernanza. Ya que el líder va a cuidar a toda costa el monopolio sobre los procesos y activos de mayor rentabilidad, recae sobre las seguidoras la responsabilidad de competir

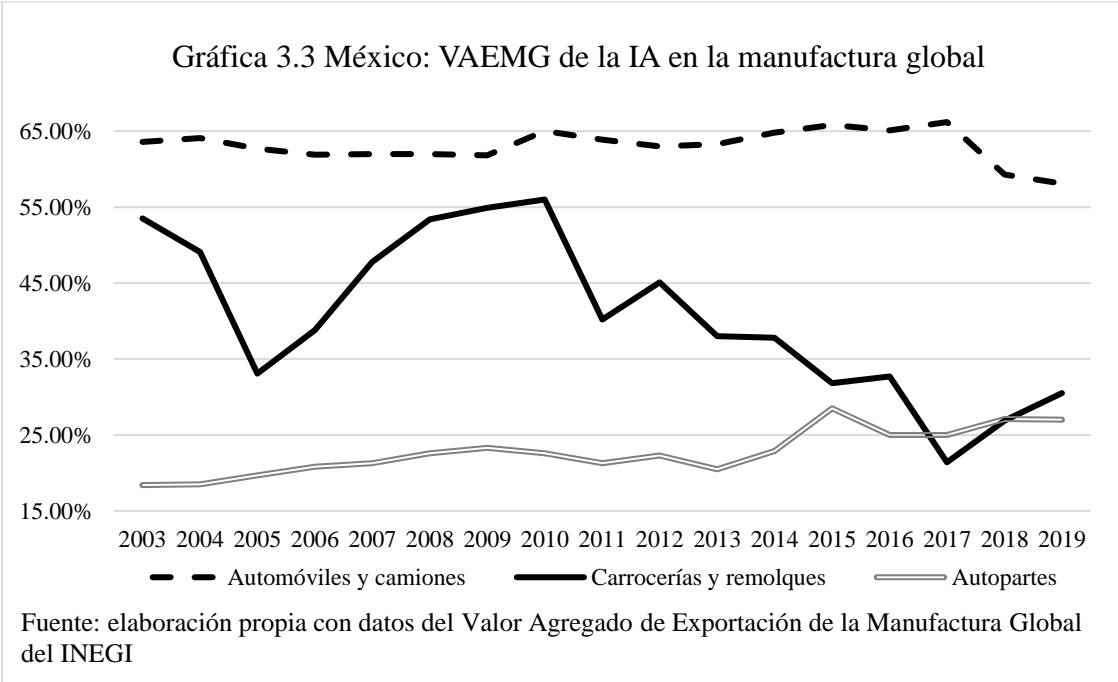
para hacerse con estos activos por medio de procesos conjuntos en la cadena que les permita tener acceso, por medio de presionar a la líder a “soltar” su monopolio (Sandoval, 2015).

El aprendizaje tecnológico sólo puede llevarse a cabo por empresas que posean ventajas de propiedad con la capacidad suficiente para adquirir dichos tratos con éxito. Ya entrado el siglo XXI, esos procesos de “catching-up” se dieron por medio de fusiones y adquisiciones con ETN de países desarrollados las cuales son poseedoras de ventajas tecnológicas. Sin embargo, el hecho de que este tipo de alianzas estratégicas les den acceso a empresas mexicanas a la tecnificación en manos de las ETN, esto no quiere decir que se conviertan en potenciales competidoras a nivel internacional. Ejemplo de ello es justamente el sector de autopartes, las EN sólo fungen como proveedoras a las grandes productoras (Basave: 2016: 64).

La IA ha pasado por cuatro generaciones en cuanto a los procesos de innovación y producción: 1a) a partir de los años ochenta por medio de ensamble simple con intenso uso de trabajo manual; 2a) caracterizada por ensamble y manufactura de con mayor valor agregado, uso de nuevas tecnologías y adaptación al toyotismo; 3a) a mediados de los años noventa con el establecimiento de centros de investigación de ETN de maquila y autopartes, implementando I+D e intensificación del conocimiento a través del empleo de ingenieros. Según esto, la IA mexicana ha inaugurado una cuarta generación en el avance hacia una producción de mayor valor agregado con la apertura en 2003 de Cactus Automotive Service de México (CAMEX), enfocado en logística y movimiento interno de mercancía y suministros para Toyota Tsucho (López, et al, 2014).

Con todo, las afirmaciones desarrollistas no terminan de comprobar el éxito de la inserción mexicana la línea de producción global, pues la IA mexicana ha estado lejos de representar un crecimiento endógeno e integral de la industria nacional. La producción y la especialización productiva está dominada por las ETN y es de carácter monopólico. La producción automotriz para la exportación no proviene de un proyecto autónomo integral de escalamiento industrial, sino del “neocolonialismo” dado el creciente y dominante papel que juegan los capitales transnacionales en la organización económica de la estructura productiva (Crossa, 2017).

Es innegable que México se ha convertido en plataforma de producción para la exportación, pero todo esto ocurre sin que los agentes internos tengan un mínimo de incidencia en el diseño o la forma de producir lo que se exporta. La vinculación de la economía mexicana con la transferencia de tecnología queda vinculada a través de la simple y llana importación de maquinaria y equipo, socavando la oportunidad que las CGV supuestamente brindan de formar un sistema nacional de innovación y aprendizaje tecnológico (Crossa & Ebner, 2020).



De hecho, la nación mexicana no es concebida a como un centro de desarrollo tecnológico, sino más bien como un territorio maquilador sujeto a un modelo productivo en el que las EN mexicanas se encuentran sujetas y subordinadas a la voluntad y diseño concebidos en las casas matrices localizadas en países desarrollados, a fin de relegar a las EN como proveedores que únicamente ejecutan las operaciones previamente establecidas. El enfoque de productivo de exportación carece de regulaciones y es impulsado por y para el capital extranjero, marginando la base industrial mexicana, débil de por sí, por lo que es incapaz de participar de las innovaciones en el proceso de producción, atrofiando y limitando así las capacidades tecnológicas endógenas de México (Crossa, 2017).

Cuadro 3.2 Empleo e inversión en I+D empresarial

Estados Unidos	México

	Ocupación	I+D (mill. USD)	I+D/Empleado (USD)	Ocupación	I+D (mill. USD)	I+D/Empleado (USD)
2013	825,700	16,729.00	20,260.39	695,700	322.98	464.26
2014	873,900	18,404.00	21,059.62	760,400	227.00	298.52
2015	911,400	19,078.00	20,932.63	816,600	290.86	356.18
2016	941,900	22,042.00	23,401.63	857,300	372.82	434.88
2017	963,100	23,881.00	24,795.97	932,600	330.17	354.03
2018	997,200	25,586.00	25,657.84	993,900	301.09	302.94
2019	998,500	27,321.33	27,362.38	978,700	293.26	299.64

Fuente: elaboración propia con datos de la OECD Statistics y Statista

El modelo productivo enfocado en la exportación automovilístico no es resultado de un proceso de desarrollo tecnológico y evolutivo endógeno, puesto que no es posible rastrear un esquema de planeación, intervención e impulso estatal ni privado, y mucho menos, se puede demostrar el desarrollo de bienes de capital nacionales. Más bien, la explosión exportadora automotriz en México tiene su origen en el diseño de las fuerzas productivas y la planeación de los procesos laborales llevadas a cabo en el exterior desarrollado por las ETN que llegan al país únicamente a ejecutar e implementar. El núcleo interno incide en ciertos elementos del proceso, como la provisión de infraestructura que permita a la instalación y logística (vías férreas, carreteras, puertos), de recursos energéticos (electricidad, gas natural), y de recursos naturales para el proceso de producción. Sin embargo, las decisiones estratégicas sobre qué y cómo se produce, se toman en las respectivas casas matrices de las ETN (Crossa & Ebner, 2020).

En suma, la expansión de la IA en México no debe su éxito a una posición como agente productivo innovador y capaz de aplicar los conocimientos tecnológicos, sino a la principal ventaja competitiva que presenta a los capitales extranjeros: mano de obra barata bajo condiciones de precariedad laboral general. México se ha comprometido continuar en esa competitividad espuria, dejando de lado el esfuerzo endógeno de innovación y tecnificación

y resignándose al perfil industrial maquilador simple sin mayor valor agregado que el que deja la superexplotación de la fuerza laboral.

3.3 El empresariado nacional: rasgos estructurales

Como se ha dicho, la responsabilidad de la presencia excesiva y la estela de ineficiencia que las ETN dejan a su paso no radica como tal en ellas, sino en el núcleo interno empresarial, su fortaleza, liderazgo y su capacidad para generar avances productivos. La causa de que las transnacionales usurpen el lugar que le corresponde a las EN, incluido el sector automotriz, radicaría entonces en la debilidad y bajo interés que estas últimas muestran en la iniciativa de incursionar en los campos de mayor valor agregado y complejidad técnica. Que mejor imagen de esta vocación poco innovadora que la de las empresas mexicanas más fuertes: aquellas que han logrado convertirse en transnacionales, es decir, empresas transnacionales mexicana (ETMx). Esta sección se enfoca en hacer notar la debilidad del empresariado nacional como explicación fundamental (causa máxima) al problema de la falta de transferencia tecnológica, pues esta responsabilidad se ha dejado de lado desde el momento en que inició el proceso de industrialización y las implicaciones que puede traer la financiarización.

Basave (2016) hace una clasificación de las ETMx en dos grandes grupos, a partir de las diferencias estructurales que caracterizan a sus respectivos periodos históricos. Los principales puntos de referencia en el tiempo que se pueden identificar en su estudio es primeramente el periodo de alto crecimiento de la posguerra, luego el declive y agotamiento del modelo de sustitución de importaciones que vino a desembocar en la crisis de deuda en los años 1980, posteriormente la apertura comercial y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLACAN), y por último la crisis financiera de 2008.

De lo anterior, surgen los dos grupos: a) empresas de la “primera ola”, que aparecieron en el contexto de expansión económica del modelo sustitutivo acaecido en Latinoamérica; b) empresas de la segunda ola, que aparecieron en la era de la apertura comercial llevada a cabo por la inercia de la globalización y la caída de los modelos proteccionistas. Según este análisis, existen tres aspectos importantes a señalar sobre la expansión de estas corporaciones: 1) las diferencias que poseen con las empresas transnacionales provenientes

de países desarrollados (EMD) 2) las principales causas de su dinamismo y expansión, y; 3) la gran capacidad que presentaron para los procesos de aprendizaje acerca de la tecnología y organización que les dio el estatus de competidoras internacionales. Este último aspecto se trata aparte en la siguiente sección.

A diferencia de las empresas multinacionales de otros países emergentes, como las del sudeste asiático, las ETMx de la “segunda ola” se expandieron en un contexto nacional de bajo crecimiento económico, y un cambio “traumático” del modelo productivo. La era del proteccionismo había dejado a las EN con serios atrasos en tecnología y las hacía poco competitivas con el exterior, además de que nunca hubo una política industrial con instituciones que velaran por el aprovechamiento de las condiciones de protección y fomento a la inversión extranjera conforme a objetivos para el desarrollo nacional (Basave 2016)¹⁴. Las consecuencias del proteccionismo frívolo fueron palpables al instante de abandonar de manera abrupta esa protección, provocando todo un shock en el sector productivo empresarial dada la escasa competitividad.

En ese sentido, la expansión internacional de las empresas mexicanas se dio de manera prematura, ya que el modelo de protección de los años anteriores a la apertura comercial las había dejado con pocos avances en la modernización productiva y el mercado interno todavía no se había agotado del todo. Las EN presentaban severos atrasos en la productividad, y para resolver la cuestión tecnológica y de procesos modernos de producción la alternativa fue una serie de asociaciones estratégicas con capital extranjero, que a su vez abrió las puertas a las ETMx para su entrada en los mercados extranjeros. Naturalmente esta expansión fue hacia Latinoamérica y Estados Unidos (Tirado, 1994)

Justamente, dado que la apertura fue totalmente repentina y ante la desventaja competitiva de las empresas mexicanas, la respuesta fue la implementación de una estrategia defensiva capaz de responder a “la naturaleza compulsiva del capital para sobrevivir a la competencia”, manifestada en “la tendencia intrínseca de todo el sistema de producción capitalista y de la empresa en particular: la necesidad de crecer”. En este nuevo contexto se fijaron objetivos

¹⁴ Además, la razón más importante para que las EME se asociaran con capital extranjero “fue la consolidación de su participación en el mercado, pero, además, sumadas las consideraciones sobre diversificación de líneas de productos y la asistencia tecnológica”, mientras que para las ETN las razones eran más en concordancia con las ventajas que suponía para la penetración en los mercados nacionales. (p. 82)

que incluían la salida al exterior y la decisión sobre cuáles eran las mejores formas de hacerlo (Basave, 2016: 56).” Es decir, que la salida no fue una consecuencia sino más bien, la solución ante la apertura para no quedar en situación de desventaja y evitar la desaparición. Estas empresas contaban con ciertas características que les dieron la posibilidad de internacionalizarse, y cabe señalar esto, ya que estas corporaciones son lo más acercado a la representación de la fortaleza del sector empresarial mexicano.

En primer lugar, cuentan con ventajas de propiedad oligopólicas, tales como poder monopólico, posesión de recursos y capacidades escasas, y una buena capacidad administrativa, con las implicaciones que ello conlleva como sistemas de distribución eficientes y penetración en mercados difíciles. Además, la evidencia empírica demuestra que los sectores a los cuáles pertenecían cada una de las ETMx tenían un alto grado de concentración, por lo que se puede suponer que es un factor de suma importancia para poder constituir grandes corporaciones a través de esa ventaja. En segundo lugar, también poseen ventajas de propiedad financiera, es decir, a la capacidad de contar con recursos financieros propios o externos para poder iniciar la expansión al exterior¹⁵.

El nuevo modelo enfocado en el libre mercado incluyó la apertura económica, atracción de inversión extranjera, desregulación económica y del sector financiero, privatización de empresas paraestatales, y la firma del TLCAN. Con todo esto, las ETN establecidas en México, que orientaban su producción al mercado interno aprovechando las condiciones de protección de ese periodo, ahora se configuraron para exportar. La respuesta empresarial ante esto fue la presión ejercida para que el gobierno creara el clima adecuado para su supervivencia, influyendo de manera significativa en las decisiones de política económica. Sus propuestas consistían en deducción de utilidades, atacar la competencia desleal, tanto nacional como extranjera, liberación del tipo de cambio y el control de precios, control de la inflación, reducción de incertidumbre fiscal, de impuestos, eliminar subsidios, dejar de fijar salarios reales y fomentar un sistema financiero fuerte (Tirado 1994: 146-165).

Cuadro 3.3 Principales fortalezas y debilidades de los grupos empresariales mexicanos	
Fortalezas	Debilidades

¹⁵ Según el marco de análisis de las ventajas de propiedad propuesto por Dunnig (2000: 168-169) retomado por Basave (2016).

Amplio conocimiento y control del mercado interno por su calidad oligopólica	Base tecnológica
"Know know" productivo y sistemas propios de distribución	Insuficiencias organizativas para operar producción directa en mercados externos
Beneficiarios de los nuevos estímulos a la exportación	
Capacidad financiera y bajo nivel de deuda externa	
Interpolación con el gobierno para la elaboración de la nueva política económica	

Fuente: Basave (2016:74)

El siguiente factor que se debe destacar es el de la tecnología, pues es al interior de las empresas donde se lleva a cabo la innovación para la producción, además la competencia internacional fomenta que cada vez haya más hallazgos en el campo de la tecnología que puedan brindar ventajas de productividad. El cuadro 3.2 exhibe que las mayores deficiencias de las empresas mexicanas son de carácter productivo, con una base tecnológica deficiente. Los ramos a las que pertenecen las principales empresas en México son a) alimentos y bebidas; b) minerales no metálicos; c) servicios diversificados; d) construcción; e) autopartes; y f) acero y productos de metal. El resto de las empresas transnacionales mexicanas que no entran en estas categorías se dedican a las ramas de petróleo y gas, línea blanca, telecomunicaciones, entretenimiento, química-petroquímica, industria del papel, minería metálica, comercio, farmacéutico y servicios alimenticios.

Aunque hubo grandes avances en el sector automotriz, químico, petroquímico, siderúrgico y metales, el atraso persistió en otros sectores como el de aparatos eléctricos, bienes de capital como maquinaria y equipo, prensas de vestir, química y metales no ferrosos, cuya productividad era menor a la de Estados Unidos. Además, La productividad era muy heterogénea, en el resto de la industria manufacturera, y al respecto Basave comenta que “Las industrias que ya se habían convertido en el dínamo mundial de las transformaciones productivas y que abastecen a muchas otras ramas industriales: la eléctrica y electrónica son un ejemplo de atraso en el país pues sus productividades eran bajas en todos los casos.” (Basave, 2016:73).

Se supondría que las transnacionales mexicanas son las más fuertes, es por eso que se toman como referencia pero en realidad no lo son, pues una vez mostrada la composición sectorial

y las debilidades mostradas de las grandes empresas transnacionales mexicanas se puede vislumbrar que en su mayoría pertenecen a ramos de la economía con bajo contenido tecnológico cuya producción no pertenece a los campos de bienes de capital o sectores de alta complejidad, salvo algunas ramas como autopartes, línea blanca y telecomunicaciones, que pueden llegar a poseer alto contenido tecnológico. Sin embargo, el resto de las empresas no se han desempeñado en los rubros más innovadores, demostrando que no han logrado los niveles de esfuerzo e inversión necesarios para lograr una transformación estructural. En suma, las empresas nacionales son débiles para competir con las extranjeras y lograr ese cambio.

3.4 El impacto de la Financiarización en la empresa mexicana

La debilidad en las empresas se constata en el capítulo anterior por medio de la baja penetración de estas en la bolsa, poca capacidad de capitalización y una concentración de este acceso en una pocas, donde dicha concentración no se ve reflejada en una unidad de fuerza sino en la permanencia de un carácter rentista. La financiarización revela que la empresa sigue siendo débil y con pocas oportunidades de financiamiento, revertir esto es requisito para competir con las transnacionales (mío, no cambiar).

Como se mencionó, las EN que lograron su expansión internacional de la “primera ola” contribuyeron al crecimiento económico sostenido y el surgimiento de los aumentos de productividad en ciertos sectores industriales en los años sesenta y setenta, bajo condiciones de bajos salarios y estabilidad de precios. La fortaleza adquirida en años dio cabida a la posterior internacionalización. Sin embargo, se presentaron serios atrasos en la competitividad internacional debido al agotamiento del modelo de acumulación. Aunado a esto, desde 1983 y hasta 1987 las empresas dejaron de destinar recursos a inversión productiva, especialmente en maquinaria y equipo, con la intención de destinarla a los mercados financieros, con lo que la competitividad con relación a los estándares internacionales se deterioró (Basave, 2016). Este podría ser el primer contacto con la financiarización del sector empresarial mexicano.

Ya se ha visto cuán importante es la capacidad financiera. En concreto, las grandes empresas privilegiaron la inversión financiera por encima de la productiva y se enfocaron de saldar sus

deudas en moneda extranjera para sanear sus estados financieros y convertirse de en sujeto de crédito una vez y acceder al financiamiento necesario para su expansión internacional. Los créditos baratos y otros apoyos fomentados por los gobiernos también formaron parte de las ventajas de propiedad financiera.

Después de esos años, con el crack bursátil producido por la especulación, las empresas retomaron las inversiones en capital para hacer frente a la apertura económica de los próximos años. Sin embargo, a finales de 1993, las empresas grandes que exportaban consideraban que una buena proporción de su maquinaria y equipo era ya obsoleta y con un uso mayor a diez años. Es por esto que las inversiones en importación de bienes de capital a partir de esos años empiezan a aumentar. La mayor parte de las inversiones de las empresas estaba colocada en los CETES del gobierno federal. Los créditos baratos y otros apoyos fomentados por los gobiernos también formaron parte de las ventajas de propiedad financiera (Beristaín y Katz 1989: 23-79). Es importante destacar como este modo de “actualización” técnica empresarial tuvo a la importación como medio favorito de actualización.

El proceso de financierización se caracteriza por relegar a un segundo plano las características del pensamiento económico enfocadas en el proceso de innovación para dar supremacía a la evaluación que realiza el inversionista financiero. Bajo esta premisa, las asignaciones de recursos que perjudican el proceso creación. A esto se suma que el proceso innovador se desarrolla fuera del flujo circular de la renta y, por lo tanto, requiere del crédito para concretarse. En este escenario, si los potenciales prestamistas de fondos para este tipo de inversiones (accionistas, acreedores privados y públicos o ambos) aplican las herramientas del cálculo del valor financiero tradicional al proceso de innovación, aumenta la tendencia a frenar las innovaciones por falta de financiamiento (Abeles, et al. 2018).

Ya se ha visto cuán importante es la capacidad financiera. En concreto, las grandes empresas privilegiaron la inversión financiera por encima de la productiva y se enfocaron de saldar sus deudas en moneda extranjera para sanear sus estados financieros y convertirse de en sujeto de crédito una vez y acceder al financiamiento necesario para su expansión internacional. Los créditos baratos y otros apoyos fomentados por los gobiernos también formaron parte de las ventajas de propiedad financiera.

3.4.1 Las financiarización en México: comparación con América Latina y el mundo desarrollado

Tanto en economías desarrolladas como en la subdesarrolladas existe el fenómeno de la financiarización, pero como se mencionaba desde la introducción, las características y los aspectos de este fenómeno tienen similitudes y diferencias sustanciales y puntuales. Desde el punto de vista de las economías latinoamericanas, la financiarización de estos países se encuentra bajo una condición de subordinación, y para la economía mexicana se halla otra condición: del hecho de que está sub financiada. Ahora bien, estos conceptos combinados dan lugar a un tipo de financiarización endémica de la región y del país mexicano, de tal suerte que entender esta caracterización es importante para determinar el papel de la financiarización en la salida del subdesarrollo.

En ese sentido, la financiarización en los países de ingresos medios se encuentra subordinada a la dinámica de los países de ingresos altos a la vez que presenta una condición de sub-financiamiento. Es por esto, que el caso mexicano presenta similitudes y diferencias con el proceso de financiarización con características distintivas. Ni México ni el resto de las economías periféricas poseen las mismas características de competitividad ni niveles de ingreso que los países centrales, por tanto, resulta necesario utilizar ciertos instrumentales para determinar cómo se desenvuelve la financiarización en la región latinoamericana.

Desde la perspectiva marxista la financiarización se puede concebir como un proceso en que las grandes empresas modifican la composición de su hoja de balance, acrecentando su financiamiento basado en el mercado por el lado de los pasivos, e invirtiendo en instrumentos financieros por el lado de los activos. Obsérvese la similitud con la visión poskeynesiana, en el sentido de que la financiarización representa un ascenso de las finanzas en todas las áreas de la vida económica, pero en el aspecto micro económico, tiene que ver con el cambio de composición de las hojas de balance empresariales, con un viraje significativo y marcado del sector productivo al sector financiero,

Como consecuencia del aumento de las operaciones financieras, los bancos se vuelven más dependientes de las comisiones y honorarios derivados de facilitar a las empresas el acceso a las operaciones en el mercado financiero. Todo esto surge de la necesidad que tiene el capital de reproducirse constantemente, pero no para cumplir el ciclo del capital en sí, sino

para acortarlo, es decir, poder saltarse la etapa de la producción, la circulación y la realización para llegar directamente a la obtención del capital acrecentado. Esto hace que la frontera entre empresas y sector financiero se desvanezca teniendo como resultado el aumento del peso de las actividades financieras sobre la economía productiva (Powell, 2013). Este elemento acortamiento del ciclo del capital es punto central sobre las diferencias con la concepción poskeynesiana, pues otorga luz sobre el origen de los beneficios del capital invertido en el sector financiero.

Aun haciendo énfasis en el hecho de que hay un proceso de financiarización en los países subdesarrollados, es necesario reconocer que estos se insertan en los mercados internacionales con base en sistemas de financiamiento domésticos débiles. Las grandes empresas de los países de ingresos medios han cambiado hacia mecanismos de financiamiento de mercado¹⁶, es decir, por medio de las transacciones que se dan en el sistema financiero, y al haber entrado en las cadenas de producción internacional, entran en contacto con los mecanismos de financiamiento externo, lo cual tiene como consecuencia el fomento al crecimiento de los mercados financieros internos. Sin embargo, esto provoca al mismo tiempo que los bancos de estos países reduzcan su cartera de préstamos corporativos para pasar a ser dependientes de las comisiones y honorarios por movimientos en el sistema financiero. Esto es acelerado también por la liberalización financiera que les permite expandir su campo de acción y obtención de rendimientos con una mayor cantidad de operaciones y a la vez del retroceso de la contratación de deuda del sector público en los últimos años (Powell, 2013).

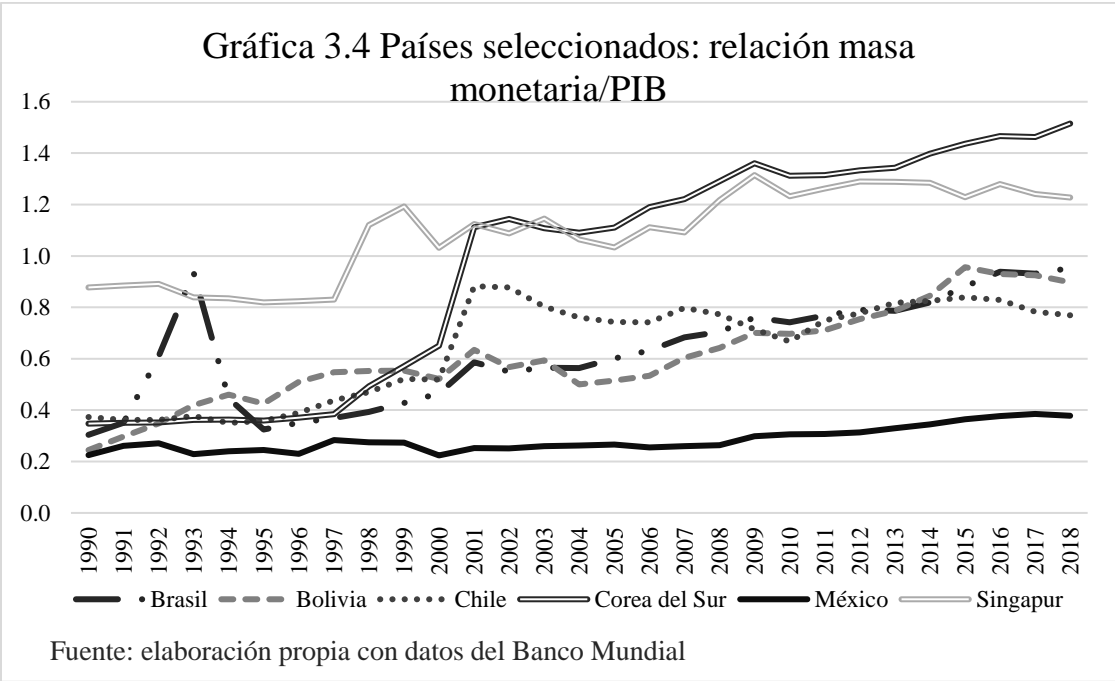
De hecho, en México, después del largo periodo de desarrollo de cuatro décadas, desde los años 80's se ha presentado un estancamiento en el sector financiero caracterizado por el debilitamiento de la banca de desarrollo y el financiamiento del mercado interno, más notorio en el *coeficiente de intermediación (FIR)*¹⁷, que durante la época de amplio crecimiento de

¹⁶ Diferente al financiamiento vía crédito, otorgamiento de empréstitos por parte de instituciones financieras con una respectiva tasa de interés

¹⁷ En la definición de especialistas: “Un índice de intermediación financiera mide la proporción de financiamientos intermedios en el total de los financiamientos otorgados al sector nacional no financiero.” La intermediación financiera puede incluir: a) intermediación crediticia, que es el total de préstamos otorgados por instituciones financieras públicas y privadas; b) intermediación del mercado, que es la suma de las reclamaciones (mecanismos de financiamiento derivados) emitidas por el sector nacional no financiero y

la posguerra había ido en aumento, pero que posteriormente empezó a caer, a la par del aumento de la participación extranjera en la inversión en las empresas, las cuales cambiaron la composición de sus activos, y derivado de ello los bancos se volvieron más dependientes de los préstamos a los hogares (Powell, 2013).

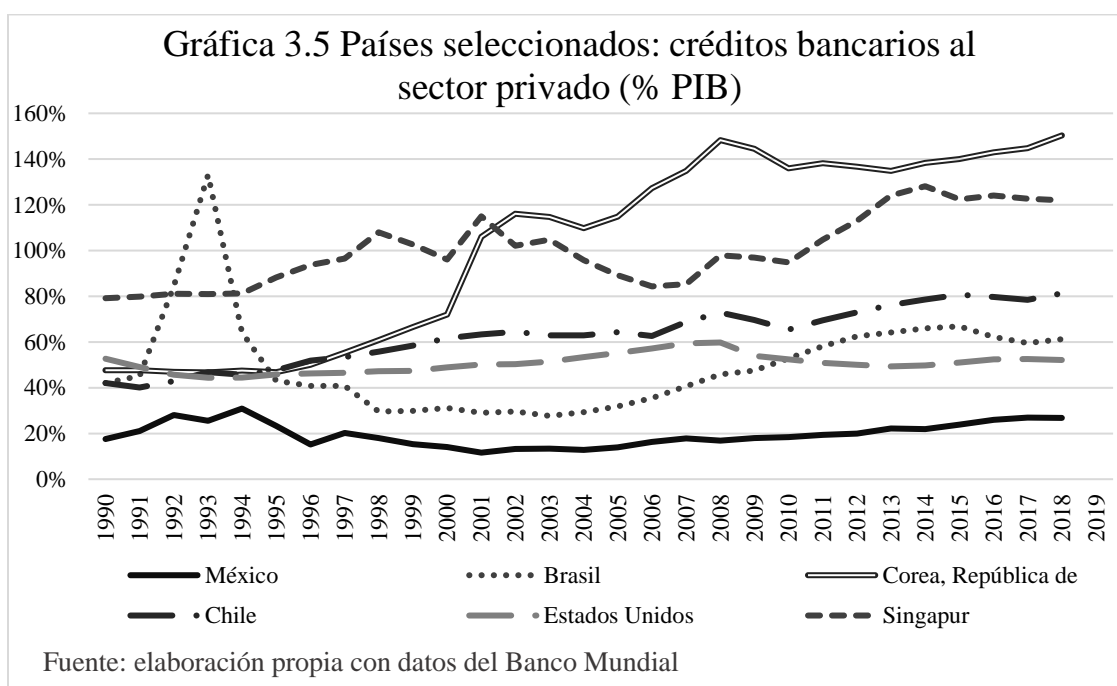
Ahora bien, la debilidad de los sistemas financieros domésticos radica en el grado de dependencia que tienen de los mercados interbancarios internacionales, determinado por el éxito de los bancos extranjeros sobre la captación de depósitos del mercado interno. Las regiones periféricas se caracterizan por tener una penetración de los bancos extranjeros llegando a superar a los nacionales, propiciando la oportunidad al capital financiero internacional a apropiarse de la plusvalía de estas economías. Los países que han restringido la entrada de bancos extranjeros aun así han experimentado un cambio del modelo de negocio empresarial y bancario, pues hay una acumulación planteada basada en el crecimiento del crédito al consumo, en detrimento del financiamiento a la producción. La incertidumbre es una constante derivada de la volatilidad macroeconómica, además de la apropiación de plusvalía por parte del capital financiero internacional (Powell, 2013).



presentadas por todas las instituciones financieras nacionales (Capelle-Blancard, Couppey-Soubeyran, & Soulat, 2008: 4-5).

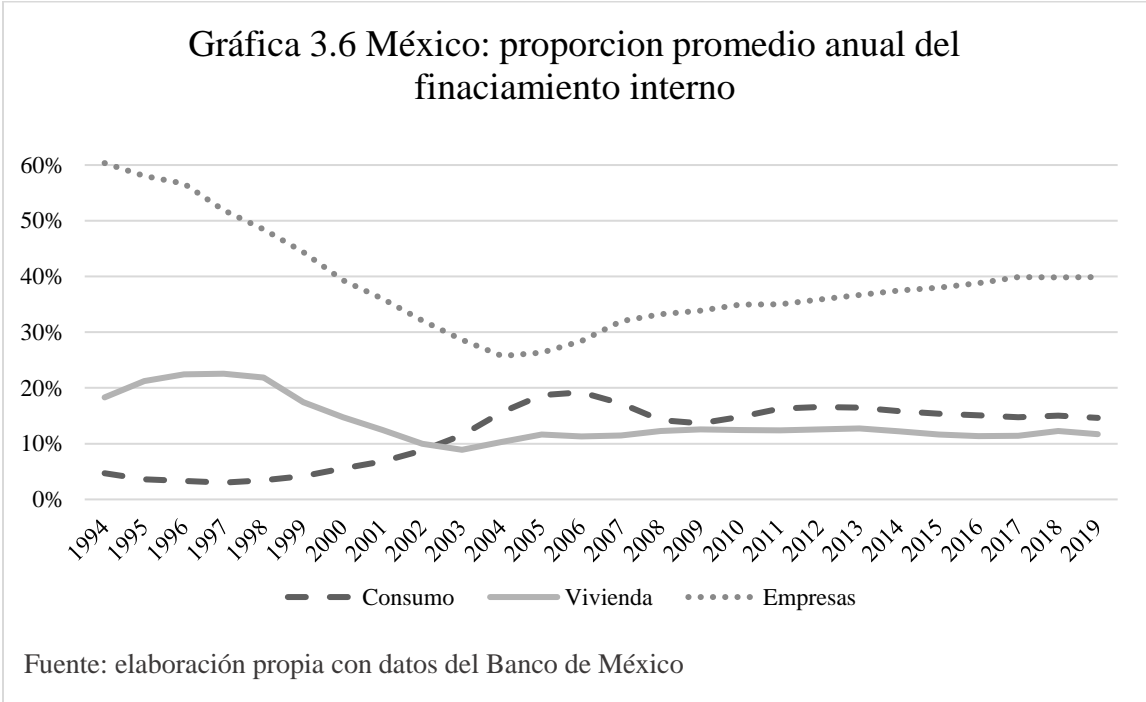
La masa monetaria con relación al tamaño del PIB (*broad money*) es un indicador que puede servir como referencia para determinar el nivel de profundidad financiera en la economía, es decir, mientras más alto el indicador mayor la profundidad financiera. En la muestra de la gráfica 3.4 se toman en cuenta cuatro países latinoamericanos, incluido México, y dos de los “tigres asiáticos”. Es evidente que el indicador de *broad money* es considerablemente mayor en los países de Asia, con un crecimiento extraordinario e Corea del Sur a finales de la década de los noventa. De los países latinoamericanos, México es el que posee la menor profundidad financiera con un amplio margen de diferencia en relación con al resto. Esta es la primera característica de la financiarización en Latinoamérica, con mucho mayor énfasis en México: que hay una condición de debilidad en el financiamiento y la profundidad financiera.

La profundización financiera mexicana es baja con relación a otros países de ingresos menores tales como Bolivia, que, aunque posee menor producto per cápita, se encuentra con niveles de liquidez mucho mayores a México, superiores a Chile en los últimos años y a niveles equiparables con Brasil. Por tanto, se deja de manifiesto que la economía mexicana tiene un rezago en el nivel de circulante líquido no sólo en relación con las potencias emergentes, sino con los mismos países de la región latinoamericana. A esto debe sumarse el hecho de que los créditos a empresas privadas han ido a la baja y la capitalización de bonos privados al alza, es decir, hay poco financiamiento.



Al igual que con el indicador de la relación masa monetaria/PIB, en el otorgamiento de créditos bancarios a las empresas privadas México se encuentra en niveles considerablemente bajos incluso dentro de la región periférica. De acuerdo con la gráfica 3.5 Brasil y Chile se encuentran, de hecho, con un mayor financiamiento por parte de su banca doméstica al financiamiento de la producción interna privada que los Estados Unidos. A partir de la crisis de 1994 en México los niveles de financiamiento bancario tuvieron un decrecimiento sostenido que no ha podido recuperar los niveles de aquellos años. Esta es una de las señales que sustenta la falta de financiamiento que posee la economía mexicana.

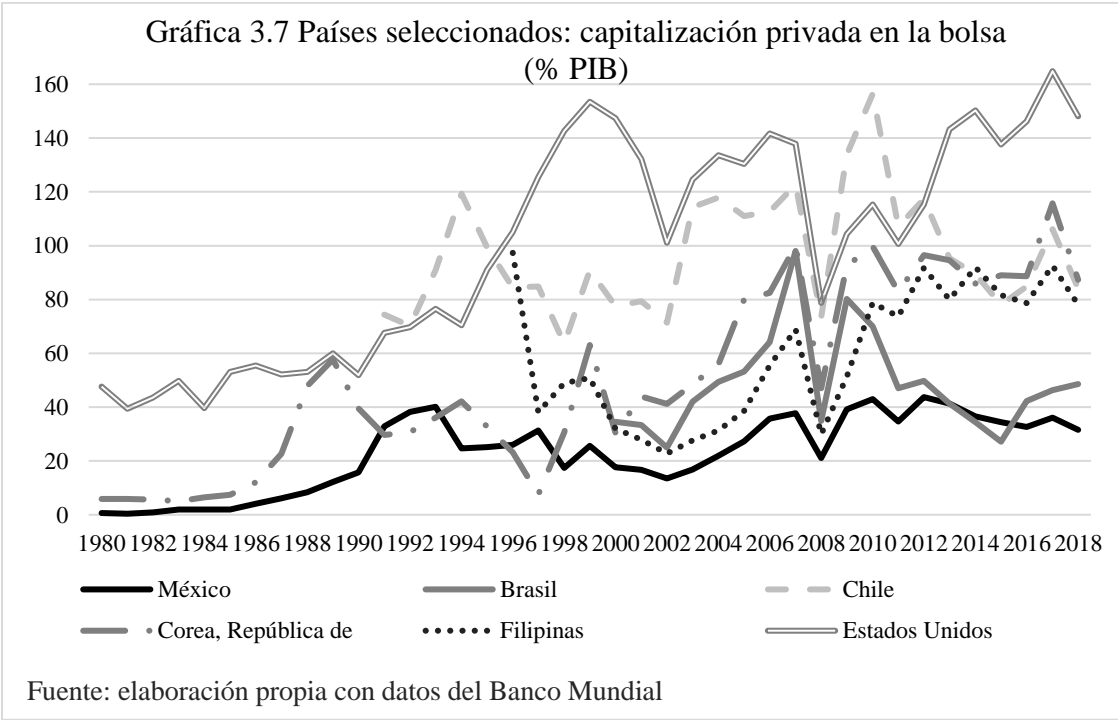
Los hogares, compuestos en su mayoría por trabajadores, también se vieron envueltos en la dinámica financiarizada, esto para poder asegurar su reproducción, por medio de la contratación de créditos y deudas que les dieran la oportunidad de acceder a un consumo aceptable y suficiente, por lo que los bancos igualmente han visto un aumento en las ganancias provenientes de los intereses devengados de dichos préstamos.



La gráfica 3.6 muestra cómo el crédito promedio anual al consumo en México se ha elevado a casi 15% del total del financiamiento disponible interno en los últimos 20 años, cuando en los noventa no sobrepasaba el 5%. Lo contrario ocurre con el crédito a la vivienda, que se ha venido debilitando con niveles mayores al 20% acabando en los últimos años alrededor

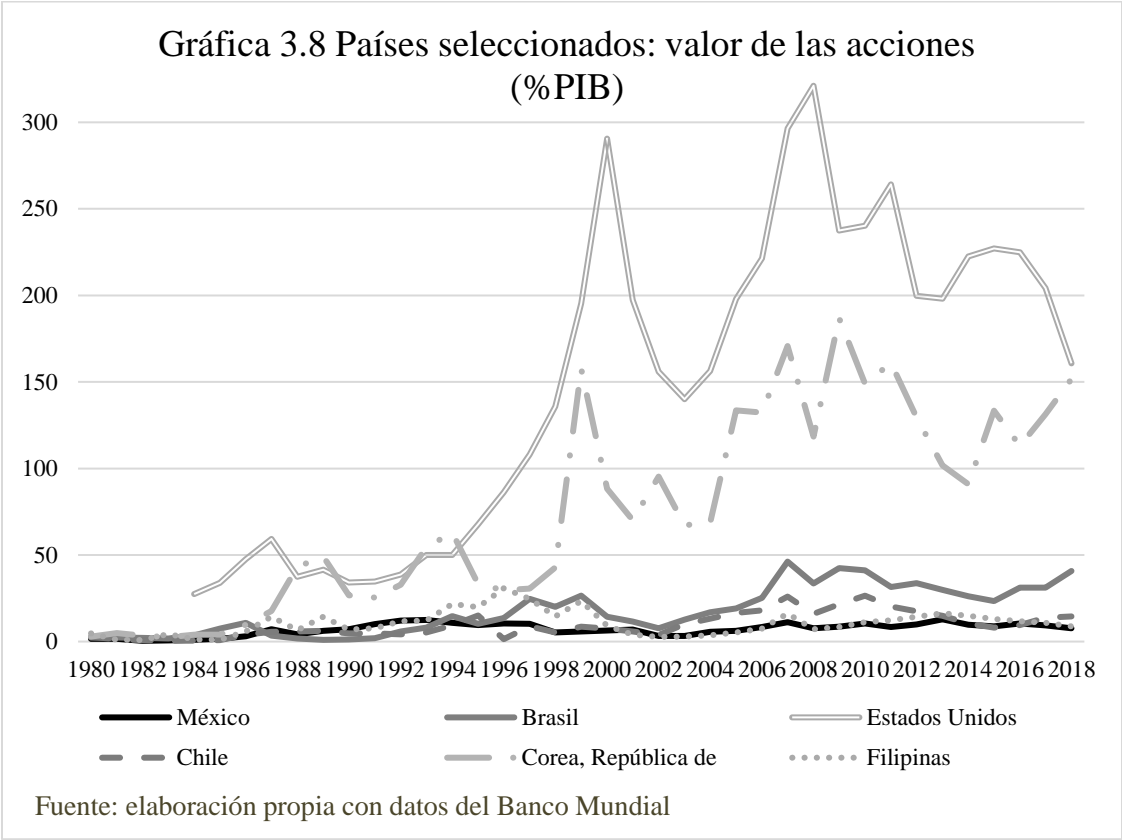
del 11%. Esta relación confirma el hecho de que las familias han adquirido mayor cantidad de deuda para los satisfactores comunes, es decir, deuda para gastos corrientes, en detrimento de la adquisición de créditos para la vivienda. Han pasado de mejorar su casa o adquirir una a preferir adquirir bienes y servicios. Al mismo tiempo el crédito que se ha estado otorgando a las empresas ha venido en picada desde los noventa a inicios de 2004 para estabilizarse alrededor del 40%, cuando venía de niveles mayores a 60%. Esta es otra característica de la financiarización en México: la deuda aumenta para el consumo a la par que hay una condición de disminución en el financiamiento en el sector productivo.

Cabe aclarar que este rasgo del aumento de la deuda de los hogares es una característica en países de altos ingresos también, donde los intereses devengados y comisiones que han venido a ser parte importante de la ganancia bancaria, sólo que, en economías de ingresos medios como México, la posición de los hogares y la deuda al consumo es macroeconómicamente menor justamente porque la población no posee los medios ni ingresos tan altos como para poder adquirir deudas y compromisos de deuda muy grandes (Powell, 2013).



Tendencialmente la economía mexicana se encuentra en los niveles más bajos de la región latinoamericana en cuanto a la capitalización en el mercado de empresas nacionales que

cotizan en bolsa como porcentaje del producto como lo muestra la gráfica 3.7. En esta muestra se incluye a Filipinas ya que, al ser un país de ingresos medio-bajos, es una muestra de cómo economías que son mayores no poseen los niveles de capitalización de esta nación que son similares a los niveles de Corea del Sur y Estados Unidos; este último se despegó del resto de manera sólo a partir del 2012. Chile posee niveles de capitalización bursátil alto, sin embargo, esta penetración financiera sólo es parcial tomando en cuenta que el valor de las acciones empresariales que tiene en el mercado es mucho menor como se verá más adelante.



En la gráfica 3.8 se deja expuesto el valor que poseen las acciones negociadas en el mercado con relación al PIB, donde nuevamente queda evidenciada la posición de la región latinoamericana en los niveles más bajos de capitalización con un amplio margen de diferencia con Corea del Sur y los Estados Unidos. Se muestra el efecto que tiene ahora el valor el mercado accionario de Chile con niveles bajos al igual que la región en sí. Filipinas, aun siendo de ser de menores ingresos, dinamismo y condiciones estructurales más precarias que México, ocupa una mejor posición, siendo la economía mexicana la que menor valor de

stock tiene en circulación de toda la muestra de manera tendencial. Cabe aclarar que, aunque la capitalización ha aumentado en detrimento del crédito empresarial, esto no quiere decir que sea suficiente como para afirmar que las empresas están lo suficientemente financiadas.

Cuadro 4.4 Empresas que cotizan en bolsa (2019)	
Estados Unidos	4,397
Corea del Sur	2,262
Argentina	91
Brasil	324
Chile	203
Colombia	66
México	139
Perú	196

Fuente: Banco Mundial

El cuadro 4.4 revela el hecho del porqué la capitalización bursátil y el valor de stock negociado de América Latina es bajo en relación con las potencias emergentes y países desarrollados, pues no cuentan con una cantidad de empresas en cotización suficientemente alto para elevar los volúmenes de capital en el mercado de valores, lo cual empieza a dilucidar dos principales características: a) la poca cantidad de empresas que tienen estas economías cotizando revela la debilidad endémica que tiene la burguesía nacional en cuanto que no poseen el capital suficiente para incursionar en este mercado; b) sobre todo en el caso de México y Brasil, dado el tamaño de sus economías, la marginal cantidad de empresas capaces de cotizar indica una concentración de capital y acceso a los mecanismo de financiamiento de mercado en manos de unos cuantas corporaciones. Esto tiene efectos en la concentración del ingreso y características estructurales de la burguesía nacional, la cual ha sido débil e incapaz de emerger en grandes escalas en los sectores más competitivos a nivel internacional.

Cuadro 4.5 Índice de participación en la
capitalización bursátil (2019)¹⁸

¹⁸ Resultante del cociente de la proporción que tiene la capitalización empresarial nacional en bolsa en el producto interno bruto sobre el número de corporaciones cotizantes. Los resultados se muestran en porcentajes, es decir, muestra cuál es la proporción que aporta cada empresa en el total del volumen de capitalización bursátil.

Estados Unidos	0.03
Corea del Sur	0.04
Argentina	0.10
Brasil	0.15
Perú	0.20
México	0.23
Chile	0.41
Colombia	0.48

Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial

El índice de aportación de la capitalización en la bolsa del cuadro 4.5 indica cuánto aporta en promedio cada empresa cotizante al total de los valores comerciados. Nótese que en la región latinoamericana el índice es mayor, esto confirma el hecho de que hay una cantidad mucho menor de empresas con la capacidad de financiarse en el mercado de valores. Todo esto combinado con la baja profundidad financiera, en especial de la economía mexicana, pretende mostrar un primer acercamiento hacia la financiarización. México es un país con baja capacidad financiera y baja capacidad de financiamiento empresarial, lo cual a primera vista puede resultar en concluir que no hay financiarización en este país, sin embargo, la hay sólo que bajo condiciones de subordinación.

La renta y ganancia son diferentes, siendo la primera obtención de ingresos a través de los derechos de propiedad de los activos financieros y la segunda surgida a través del proceso de acumulación derivada de la producción y circulación de mercancía. La financiarización de las empresas no financieras las convierte en empresas rentistas que no tienen la intención de innovar, sino que descuidan esa parte en búsqueda de un ingreso más rápido, lo cual es natural sabiendo que dependiendo la fase de desarrollo del capital es como este se colocará para obtener la mayor ganancia (Sandoval, 2015).

3.4.2 Financiarización empresarial en México

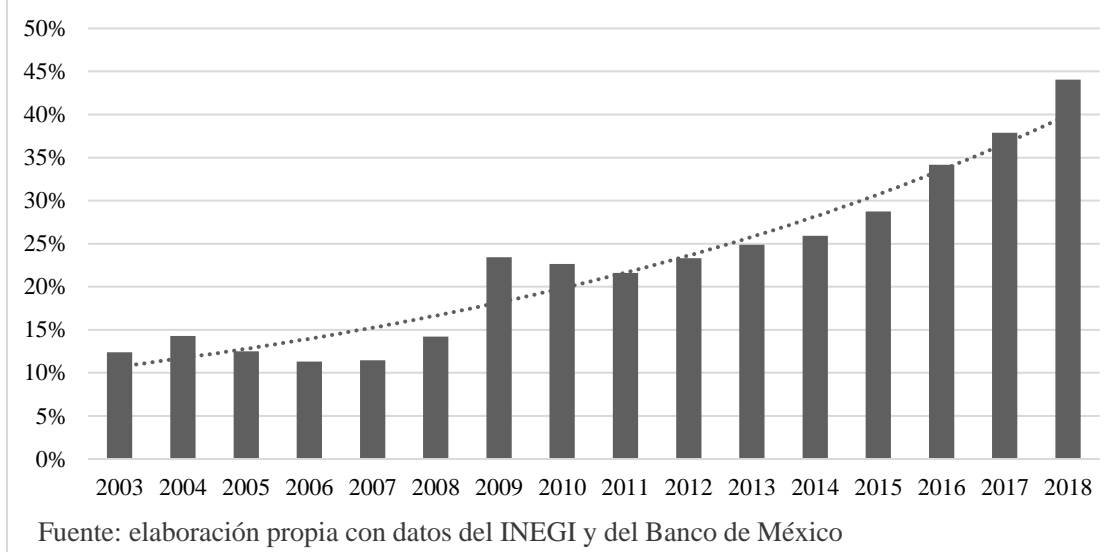
La financiarización tiene efectos macroeconómicos que suelen estar sustentados sobre la revisión de agregados e indicadores de igual magnitud, sin embargo, por el lado de los efectos micro es necesario constatar que las decisiones de agentes individuales están

encaminadas hacia la parte financiera en vez de la productiva como repetidamente se ha venido mencionando hasta el momento.

La innovación surge en un momento donde la innovación del momento anterior ya está propagada en exceso, pero obtiene financiamiento para sí misma y se alimenta de la confianza en la innovación anterior. Todos deciden invertir y especular en algo que ya no es tan rentable como al principio. El capital financiero hace la función de “destrucción creadora”, en el sentido de que sustituye al capital real, lo destruye, haciendo que el regreso a la economía real se retrase por la falta de regulación en el sector financiero. Si la regulación no se da como debe ser, la manera de poder regresar a la economía real es ofertando en ella beneficios equiparables a la economía financiera. La economía actual basada en activos intangibles dificulta el reacomodo porque estos siguen creciendo, y aún con el reacomodo, las innovaciones financieras siguen extrayendo plusvalor del proceso productivo generado por la innovación real, continuando con el carácter rentista de las empresas (Sandoval, 2015).

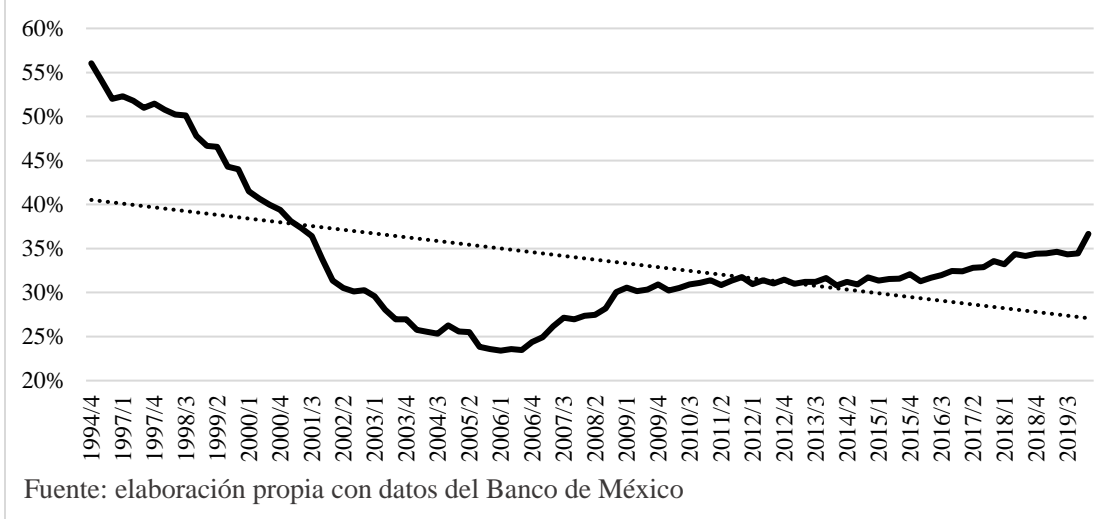
Hay ciertos indicadores igualmente agregados que reflejan este comportamiento individual y que sirven como base para arrojar luz sobre los alcances de la financiarización en las corporaciones, tanto financieras como no financieras. En cuanto a la hoja de balance, por el lado de los activos las empresas poseen cada vez más activos financiero que activos de capital físico como maquinaria y equipo, por el lado de los pasivos, el financiamiento a través de los préstamos ha disminuido con preferencia por la especulación, y empresas grandes se dio la aparición del uso de derivados, reducción de capital, mayor apalancamiento y preferencia por la liquidez en ves de la inversión productiva (Powell, 2013).

Gráfica 3.9 México: activos privados en circulación con respecto al stock de capital físico (Base 2013)



En efecto, la gráfica 3.9 muestra la tendencia creciente de la relación de la acumulación de activos con relación al capital físico desde las últimas dos décadas. En 2003 esa relación era apenas mayor del 10%, mientras que en 2018 es casi de la mitad. Es decir, que la inversión en el capital físico con la capacidad de aumentar productividad no está siendo prioritaria para el sector productivo. Esto tiene repercusiones directas en la productividad y por tanto es posible que se afecte el ingreso de los trabajadores a causa del estancamiento de la capacidad de mejorar los procesos de producción.

Gráfica 3.10 México: proporción de préstamos bancarios a empresas con respecto al financiamiento interno total



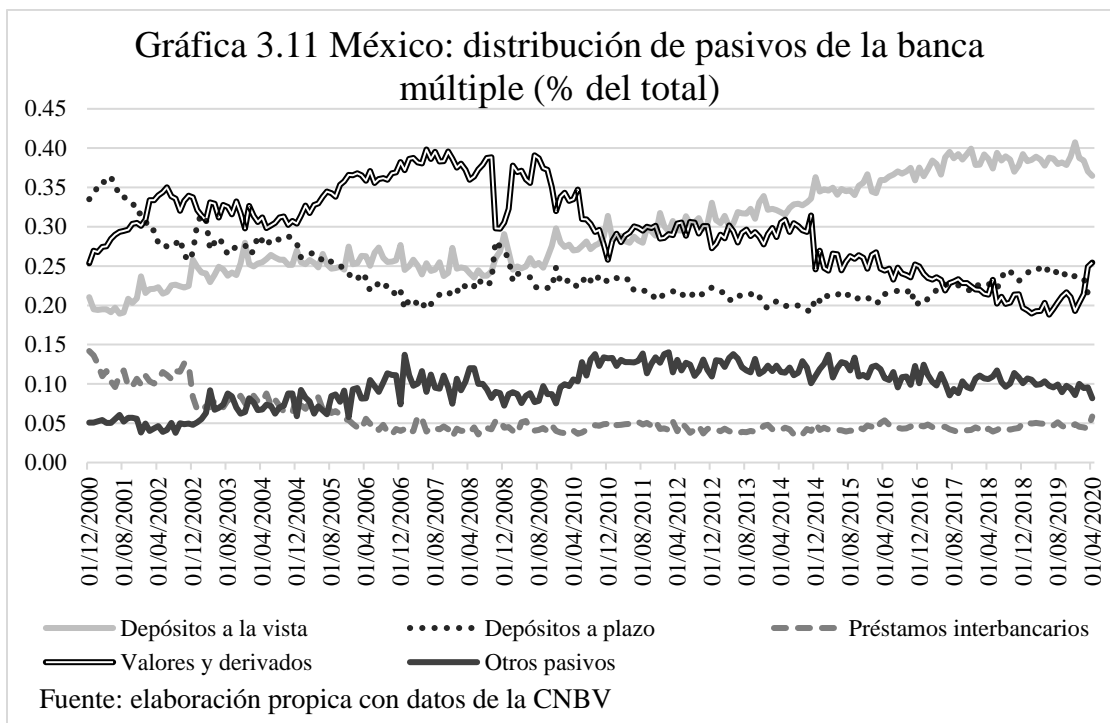
En el gráfico 3.10 se observa la línea tendencial a la baja de los préstamos otorgados a las corporaciones no financieras con respecto del financiamiento total, demostrando así, que las empresas están recibiendo cada vez menos fondeo por medio de crédito a la producción. A finales de 1994 los créditos a las empresas representaban más del 55% de los créditos totales otorgados por los bancos a los diferentes sectores institucionales, pero para inicios de 2019 esa proporción ha bajado hasta poco menos de 38%, lo cual representa una caída significativa. Queda de manifiesto la baja disposición de crédito en el mercado hacia las empresas, que a la postre, tiene efectos adversos en la incorporación de recursos en el esquema productivo empresarial en general.

En suma, se evidencia que la financiarización por el lado de las corporaciones no financieras en México implica que hay una combinación de cambios en la hoja de balance inclinada a apostar por la tenencia de activos financieros en vez de productivos, dado el Aumento de la relación de tenencia de activos que fomenta la actitud rentista de las empresas en vez de una vocación competitiva e innovadora. Luego se suma la baja disponibilidad de crédito, que en sí mismo ha tenido una tendencia a la baja, y las empresas no recurren a otras formas de financiamiento, pero que no tienen intención de mejoras productivas. Aunado a esto, el financiamiento externo ha venido incrementando, con lo que la importancia de los fondos extranjeros en las estrategias financieras empresariales puede cobrar relevancia.

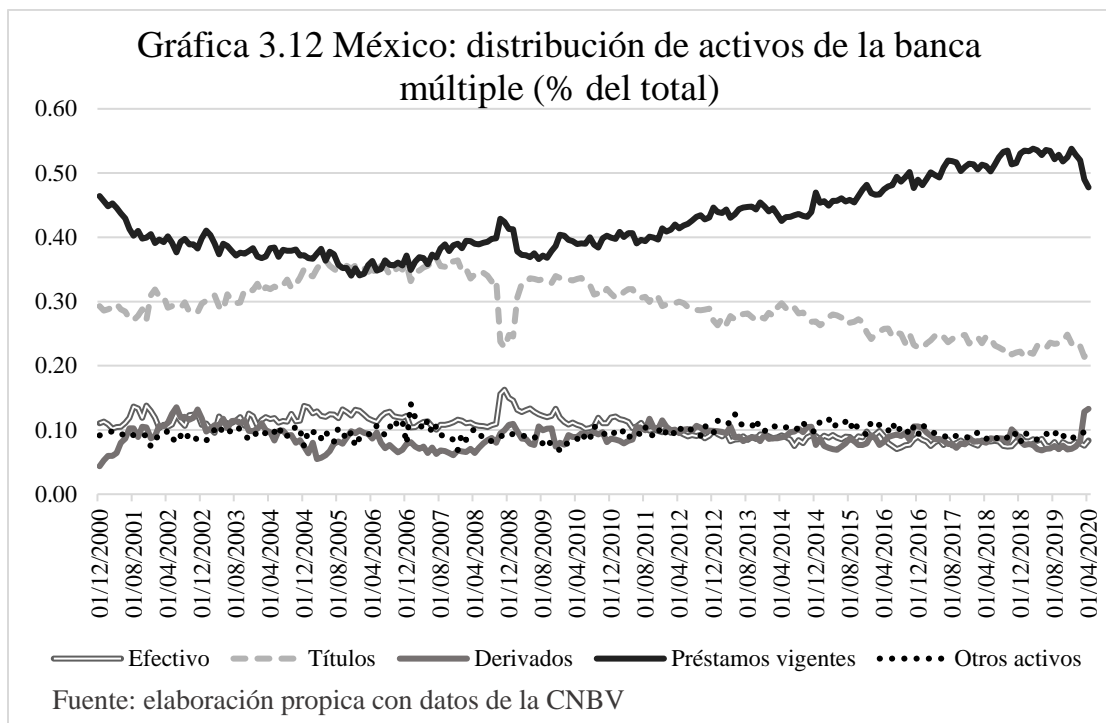
Las decisiones de gobernanza corporativa financierizada crean asimetrías en la distribución de las ganancias, los costos y los riesgos en la cadena de valor beneficiando a las empresas líderes, e impide el proceso de upgrading para las firmas débiles o seguidoras. La gobernanza en la era de la financierización representa un impedimento para el crecimiento productivo de las firmas poco poderosas, seguidoras en la CGV. Estas cadenas representan el modo por el cual los avances de la inversión se diseminan en el resto de las firmas seguidoras. No es un efecto voluntario, la CGV son una necesidad para alcanzar mercados mayores y ventajas comparativas para disminuir costos (Sandoval, 2015).

3.4.3 Financiarización bancaria

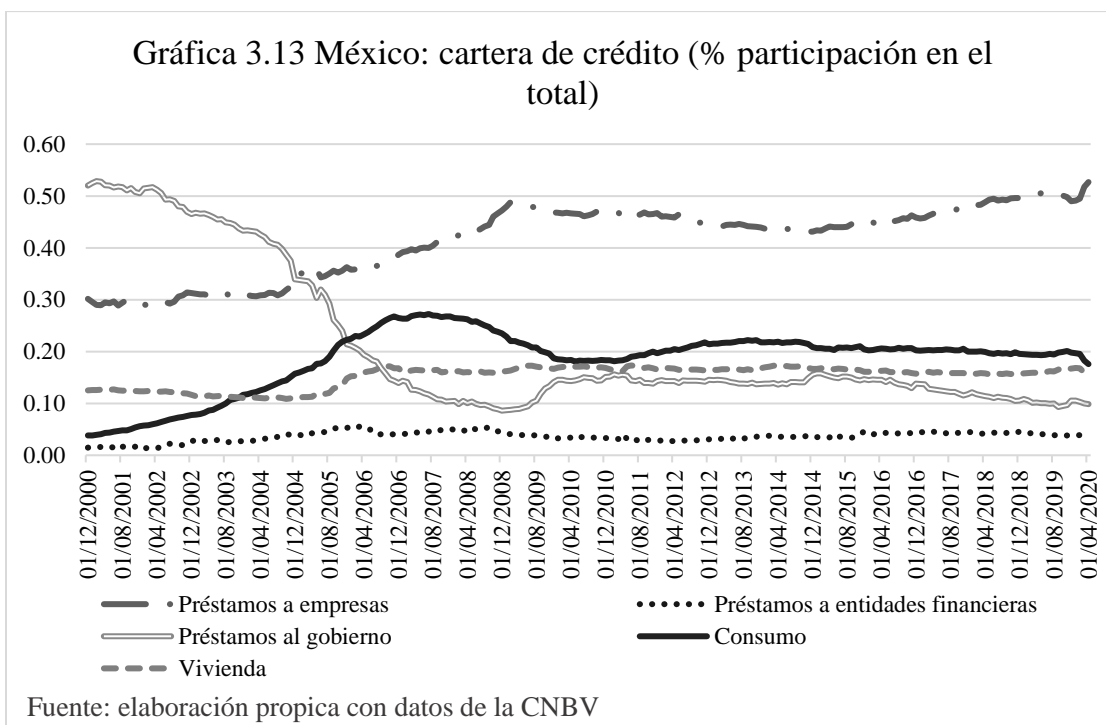
Revisada la parte empresarial, ahora corresponde la bancaria. Pues bien, en cuanto a la hoja de balance de los bancos hubo una considerable transformación de la cartera de préstamos con cambios importantes. En lo referente a los préstamos al gobierno estos han caído en buena medida, mientras que el crédito al consumo y a las corporaciones no financieras se ha incrementado. Es por esto que los ingresos por intereses de préstamos de gobierno y crédito al consumo disminuyeron y aumentaron respectivamente. Cabe señalar que los préstamos a los hogares, utilizando únicamente los niveles de préstamo bancario, estaría subestimado porque tiene diferentes fuentes de financiamiento a través de otras instituciones, tanto de vivienda gubernamental como préstamos al consumo por parte de corporaciones no financieras, por lo que la deuda de los hogares es aún mayor.



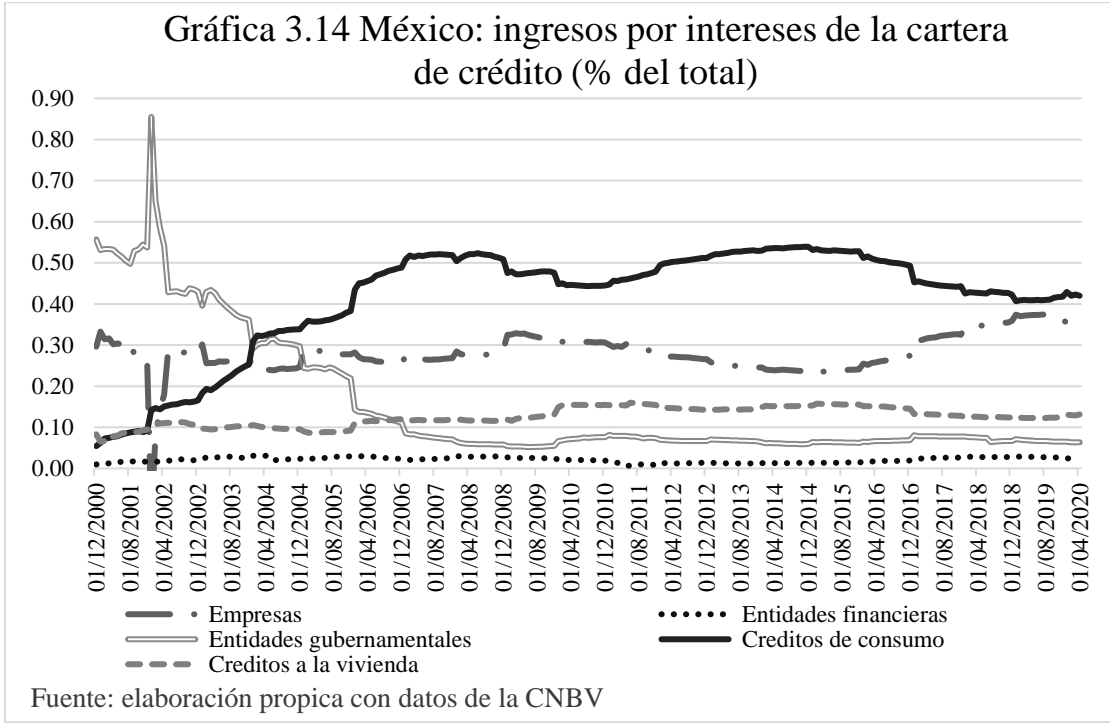
De acuerdo con Powell (2013), la banca mexicana imita al comportamiento de los bancos de los países de ingresos altos por cuanto sus pasivos mantienen una fuerte y creciente dependencia de los depósitos a la vista, depósitos a corto plazo y los valores y derivados. En este sentido, esta tendencia empieza a hacerse notable (la de los depósitos en efectivo) a partir de la era post crisis hipotecaria 2007-2008, cuando en 2020 pasan a ser la primera posición en la distribución de los pasivos tal como se ve en la gráfica 3.11.



Por el lado de los activos, se observa en la gráfica 3.12 que los préstamos son la mayor posición en la hoja de balance de los bancos. Esto puede servir como refuerzo al hecho de que se han vuelto cada vez más dependientes a las comisiones y honorarios por cobro y manejo de operaciones de crédito.



El gráfico 3.13 muestra como la composición de la cartera de créditos otorgados por la banca múltiple ha cambiado significativamente. Su mejor cliente solía ser el gobierno, sin embargo, esta situación se ha revertido pasando a ser el sector empresarial el mayor acreedor. El crédito al consumo ha crecido de manera extraordinario. Más adelante se hará un análisis del crédito empresarial y de si verdaderamente es dedicado a la mejora de productividad o inversiones de capital y las implicaciones del aumento del crédito al consumo.¹⁹



Ahora bien, en el gráfico 3.14 se muestra cómo los ingresos de la banca múltiple en mayor medida de los intereses devengados del crédito otorgado al consumo, es decir, del crédito a los hogares, por otro lado, los intereses al préstamo a corporaciones han mantenido un crecimiento tendencial ligero, mucho menos abrupto que el de los intereses al consumo. Como se ha mencionado, estas conductas son similares a las presentadas por los países de altos ingresos en el proceso de financiarización, sólo que para los bancos internos mexicanos

¹⁹ Según información del Banco de México, la creciente actividad bancaria en la segunda mitad del de la década revela que una alta proporción del crédito al sector corporativo se otorgó a la industria de la construcción, particularmente a la rama de edificios no residenciales. Por lo tanto, en términos estrictos el reciente aumento en los préstamos a las empresas no puede considerarse como un crecimiento del financiamiento de la actividad productiva (Powell, 2013).

la subordinación en este fenómeno radica en la dependencia de los fondos extranjeros y las operaciones especulativas vinculadas con movimientos de divisas y tasas de interés.

El hecho de que los bancos dependan tanto de los préstamos al consumo a los hogares tiene una dualidad. Por un lado, es una tendencia que se replica en los países de ingresos altos, y, por otro lado, en países como México de ingresos medios, es difícil una acumulación basada en este tipo de crédito, incluso decepcionante, ya que el ingreso promedio familiar al ser reducido, no presenta perspectivas macroeconómicas favorables. El crédito al consumo representa uno de los puntos medulares de este trabajo.

Ahora bien, revisada la financiarización bancaria y empresarial para el caso mexicano salta a la vista una paradoja. Por un lado, se ha constatado que los préstamos bancarios a empresas con respecto del financiamiento interno total han tenido un retroceso en las últimas tres décadas, y por el otro, se ha presentado un aumento en la proporción de los préstamos bancarios a empresas en el total. Sucede así porque, como se vio en la sección anterior, la importancia del financiamiento vía deuda por medio de los bancos comerciales ha disminuido con respecto del financiamiento interno total, de modo que los aumentos de crédito a las empresas no han sido suficientes para hablar de un aumento de su financiamiento con respecto al financiamiento interno total. Otros elementos que ocupan un lugar preponderante en el financiamiento interno total son las opciones de mercado y el financiamiento vía capital externo. Ahora bien, aunque el crédito haya presentado aumentos, es el crédito al consumo el gran protagonista al haberse multiplicado por cinco en las últimas décadas, llenando el vacío que la deuda de gobierno dejó en el crédito. En suma, todas estas consideraciones dejan de manifiesto que una característica sumamente relevante de la financiarización subordinada es que la economía mexicana está subfinanciada, es decir, no hay disponibilidad de financiamiento.

3.5 Conclusiones del capítulo

Es de gran importancia constatar la vigencia de las implicaciones pasadas del papel que las empresas transnacionales han desempeñado en la industria mexicana, porque de aquí surgen juicios importantes a considerar para una política nacional, la cual, desde este punto de vista, no puede quedar al margen de las empresas extranjeras y su injerencia en la estructura productiva.

Dicho de otro modo, las ETN no tienen interés en el desarrollo económico nacional de los países en los que se instalan, ni mucho menos, implementar o fomentar políticas que cumplan con la mejora de las condiciones de vida de su población, sino solamente sacar el mejor provecho posible de los lugares en los que se instalan.

México no tiene un lugar significativo en términos de los avances científicos y técnicos en la industria automotriz y, por lo tanto, difícilmente se pueda hablar de un proceso de ascenso industrial en esta rama. Por el contrario, registra los salarios más bajos a nivel mundial en esta actividad industrial y manifiesta que la rentabilidad que el capital monopólico encuentra en México son los salarios bajos, abismalmente más bajos que aquellos que se pagan en los países desarrollados.

La relación costo-beneficio para la inversión extranjera automotriz en México resulta sumamente rentable por el tipo de ventajas que ofrece por encima de otros países: bajos salarios, cercanía con el mercado estadounidense, no sólo geográficamente sino a través del TLC y los numerosos tratados, que hacen a este país uno de los preferidos para invertir en esta industria.

El análisis de la evidencia empírica recopilada y la mirada teórica de diversos enfoques heterodoxos —el estructuralista latinoamericano y la literatura crítica sobre las cadenas globales de valor— coinciden en el peligro de dejar el proceso de cambio tecnológico en la región en manos de grandes capitales extranjeros. En este contexto surge, cada vez con más fuerza, la propuesta de que el Estado desempeñe un papel protagónico en el cambio tecnológico. Dicha iniciativa parte de la base de que este no se rige por el esquema del cálculo financiero tradicional a la hora de invertir en innovación y, por lo tanto, puede lidiar mejor con la incertidumbre fundamental inherente a las innovaciones radicales.

Es importante resaltar el hecho de que una balanza comercial fuerte brinda la posibilidad de tener una cuenta corriente en balanza de pagos lo suficientemente fuerte para dejar de lado financiamiento externo del déficit vía de la dependencia de los capitales, la acumulación de reservas, con el respectivo riesgo constante que las fluctuaciones en el tipo de cambio suponen para este modelo. Así, se vislumbra la relación del atraso productivo con la modalidad de financiarización que se gesta en la región periférica, por medio de la dependencia extrema de la estabilidad del tipo de cambio.

Ahora bien, en los países centrales la financiarización ha traído consigo el aumento de la deuda de las familias, y aunque esto también se ha replicado en los países periféricos, la deuda no hace sino cubrir la brecha de ingresos existente en las economías subdesarrolladas como rasgo endémico separado de la financiarización. Si para los desarrollados la financiarización representa un reto a la desigualdad, para los periféricos lo es doblemente. Aterrizando al caso de México, se tiene que hay un aumento importante de la deuda de los hogares.

Y aunque las empresas también han apostado por la rentabilidad de activos financieros en vez de productivos, en México se ha presentado una paradoja, y es que, junto con la subida del crédito al consumo, hay una disminución del financiamiento al sector productivo, revelado principalmente en la poca participación en términos relativos del crédito que se les otorga, la poca cantidad de empresas que cotizan en bolsa, es decir, poco acceso al financiamiento. Las empresas han adoptado un carácter rentista que buscan beneficios en el corto plazo con pocos incentivos a la inversión y al financiamiento productivo dada la dependencia de los bancos que aprovechan la falta de regulación para pasar a depender los intereses por el consumo y las comisiones. En suma, se dilucida una debilidad de la empresa nacional de capitalizarse donde el desarrollo del sistema financiero no se traduce en oportunidades de financiamiento.

La extranjerización de la banca en México a partir de la permisión del gobierno en los años 90's es un aspecto relevante en el régimen de acumulación financiarización que supone complicaciones importantes para la balanza de pagos y la fragilidad de que hablan los poskeynesianos, pues implica que la mayor parte de los pasivos de la economía doméstica se encuentren en situación comprometida, ya que ante una eventual fuga o salidas súbitas de alguno de los agentes bancarios requeriría echar mano de las reservas, viéndose el tipo de cambio sujeto a otro elemento más del que especular. La extranjerización de la banca resultaría un asunto hasta de seguridad nacional.

Resultado de todo esto, la financiarización lleva a pensar en ella como un proceso de desviación de recursos del sector productivo al sector financiero en virtud de mayores y más rápidas ganancias. Se ha revisado que tanto en los países periféricos como en los desarrollados las dos vertientes en las cuáles la financiarización hace mella son parecidas:

deterioro de los ingresos y obstaculización de avances en materia de progreso productivo, en un proceso gradual de crecimiento del crédito al consumo, y aumento de las inversiones financieras en detrimento del financiamiento a la producción. Sólo que, en América Latina, y en México, estos efectos se agudizan porque la región y este país, son en efecto, atrasados productivamente y desiguales. Además, que la diferencia crucial es que esta región se encuentra dependiente en buena medida del tipo de cambio y los capitales extranjeros, lo que la ha llevado a políticas que dejan de lado el sector productivo, además de que hay una financiarización a la par de poca disponibilidad de financiamiento, sub financiamiento.

Capítulo 4. Conclusiones

En este trabajo se han mostrado ciertas características fundamentales sobre la financiarización. Se pudo rastrear el origen de este fenómeno la gran caída de la tasa de ganancia y la productividad desde finales de los 60's, siendo el mercado financiero la respuesta a la cual se vio orillado el capital para expandirse de manera más favorable. Esto no hubiera podido ser posible sin la implementación de la desregulación, inicialmente en los Estados Unidos, y posteriormente al resto del mundo, provocando así un crecimiento espectacular del sector financiero.

En el marco teórico poskeynesiano, se enfatizó el hecho de que la financiarización mantiene una relación positiva con el deterioro de la desigualdad, por un lado, desviando los excedentes de la producción hacia los canales de inversión financiera en detrimento de inversión en innovación y productividad, y por el otro, el aumento de compensaciones accionarias a los ejecutivos empresariales viciando sus decisiones en sentido rentista y no productivo. Este descuido de la inversión productiva ha deteriorado la productividad, y a la postre, los salarios, de manera que la financiarización golpea el ingreso por dos vías. Esta peor distribución del ingreso generalizada trajo consigo el aumento de la deuda para el consumo.

El enfoque marxista, ha puesto sobre la mesa la lucha de clases que surge en la financiarización, pues la burguesía industrial y la burguesía financiera luchan por apropiarse de la plusvalía, siendo que esta surge de la esfera productiva, entonces el sector financiero funge como extractor y no productor de valor. Sin embargo, la valorización del capital también ocurre en el mercado financiero, pues la discusión entre el capital ficticio y capital que devenga interés, converge en el reconocimiento de la existencia de una cantidad ilimitada de recursos monetarios alejados y/o extraídos de la producción, que la clase rentista presta o invierte para la obtención de ganancia a través de la vía especulación en el mercado financiero y el cobro de intereses. Este tipo de reproducción acorta el ciclo del capital, ya que no pasa por la fase de producción.

La postura poskeynesiana para el análisis de la financiarización en las economías subdesarrolladas en América Latina enfatizó que las deficiencias productivas de la región

son las que la ponen en desventaja en el esquema internacional financiera. Ante la existencia de una estructura productiva incapaz de generar valor agregado ni avances tecnológicos, la balanza de pagos se ve permanentemente presionada hacia el déficit haciéndola dependiente de financiamiento externo (vía capital o deuda). Esta dependencia genera que la política económica esté volcada a asegurar este financiamiento externo manteniendo tasas de interés atractivas e inflación controlada. A la postre, el tipo de cambio se ha convertido en el instrumento de política predilecto, haciendo que la acumulación de reservas sea vital. Desde esta visión, el concepto jerarquía de monedas ha explicado como el rezago productivo genera brechas y debilidad en balanza de pagos, perpetuando la debilidad monetaria, profundizando el problema del tipo de cambio y la dependencia excesiva de las reservas, lo cual, su vez, implica la permanencia en este esquema de financiarización.

En ese sentido sobre la cuestión productiva, la revisión crítica del enfoque estructuralista acerca del subdesarrollo latinoamericano definió las circunstancias de la realidad actual latinoamericana, como son el crecimiento desigual y la incapacidad del aprovechamiento de los avances tecnológicos, mismas que persisten hasta hoy. La existencia del CV revela el crecimiento insuficiente y los altos niveles de desigualdad. Esto se relaciona con la incapacidad de generar de aprovechar y generar avances tecnológicos de manera endógena y aumentar así la productividad, generar valor agregado en la producción interna y absorber a la masa abundante de mano de obra disponible. En suma, la imposibilidad de abrir la CN. Así, se dejó de manifiesto que el ataque a la desigualdad debería llegar de la mano de la expansión de la productividad para la absorción del subempleo, siendo necesario el incremento generalizado y sostenido de la productividad.

Se revisó la existencia de un periodo avances significativos en materia económica, industrial y social, pero que no implicó la inserción conveniente de la región en la inserción en el mercado internacional y en las cadenas globales de producción. En este tenor, se constató que el perfil económico de la región radica en un modelo de exportación primaria y una producción de poco valor agregado con enfoque en el mercado interno. Aunque estos son rasgos definitorios del subdesarrollo la causa del fracaso industrial pudo ser rastreada en la debilidad de la empresa nacional y la poca voluntad y articulación que existe para generar un núcleo endógeno capaz de alcanzar avances productivos que aprovechen la dotación de recursos, tanto naturales como humanos, de la región.

Desde el enfoque estructuralista, ante la ausencia de un empresariado nacional fortalecido las ETN usurparon su lugar, surgiendo de este liderazgo extranjero la definición del patrón de consumo y producción. Se enfatizó el hecho de que no es la presencia de estos agentes en la economía lo que diferenció el proceso de industrialización lo que diferencia la región latinoamericana del mundo desarrollado, sino su liderazgo en el patrón de producción generando un consumo no compatible a los niveles de ingreso bajo y necesidades a las condiciones de los países de la región.

Aunque se lograron ciertos avances, el fracaso de la industrialización en América Latina radica en que no se logró la absorción de la abundante mano de obra por lo que el nivel de ingresos no se expandió para poder acceder a los bienes mínimos de consumo. El CV es el reflejo de este fracaso. Además, se resaltó algo sumamente importante y de carácter central en la argumentación de este trabajo, y es que la presencia de las ETN no son en sí la causa de este fracaso industrial, más bien es el reflejo de la verdadera causa: la debilidad de las empresas nacionales incapaces de apropiarse, adecuar los avances tecnológicos de las ETN acorde a las condiciones internas y someter su labor a una estrategia de desarrollo endógeno a largo plazo aprovechando el potencial de la región y atendiendo con dichos avances las necesidades mayoritarias.

Así, se constató el fracaso del período de industrialización a la luz del inexistente aprovechamiento de las potencialidades y la poca atención de las necesidades reales de la población. El consumo imitativo es reflejo de esto. La mera importación e instalación de bienes de capital por parte de las ETN no fueron suficientes para lograr una industrialización exitosa, esto explica el fracaso de la sustitución. Se trata más bien de la adecuación de esta tecnología, y aplicarla en la producción de bienes de capital intensivos en mano de obra.

Los persistentes niveles de desigualdad representan una limitación al mercado interno, y aunque se habló que en los países desarrollados la desigualdad funge como provocadora de desigualdad, en el caso de la periferia la desigualdad es de carácter estructural y anterior al periodo financiarizado, más bien, en este caso, se agudiza, dada la falta de financiamiento a la producción y la inducción al consumo por el crédito. Así que en la región periférica la financiarización supone un obstáculo a la disminución de la desigualdad perpetuando las causas que la provocan, las cuales son de carácter productivo.

Aunque se constató la permanencia del crecimiento insuficiente y desigual, la vocación primaria exportadora, una producción de poco valor agregado enfocada al mercado interno y consumo imitativo en la región latinoamericana, en la evidencia resaltó el caso de México, donde, se ha presentado un viraje hacia el sector manufacturero para la exportación. Y aunque pudiera parecer una excepción triunfalista, esta producción es de bajo valor agregado, al no tratarse de apropiaciones y avances tecnológicos endógenos, derribando la idea de éxito que pudiera aparentar. Por otro lado, en cuanto a la posición de México en el CV dejó ver que la evidencia de crecimiento equitativo no demuestra buenos resultados.

Aterrizando en el caso mexicano, en el sector industrial automotriz la participación de las ETN de esta rama en la economía nacional no ha reflejado avances científicos y técnicos. Aunque se constató un crecimiento y participación importante de la IA instalada en el país, la base de esta extraordinaria expansión está cimentada en bajos salarios y “superexplotación” de la fuerza laboral, por lo que no se puede comprobar que sea fruto de del ascenso industrial en la rama. Además de la cuestión laboral, existen otras ventajas para la instalación de la IA en territorio mexicano tales como la cercanía a los Estados Unidos y los numerosos tratados de libre comercio suscritos. La participación de las empresas nacionales en la producción automotriz está relegada a una mera relación de proveeduría local, enfocada más en cumplir con ciertos requerimientos legales de contenido local que a una intención de integración real y tangible reflejada en la producción interna de innovaciones y tecnología.

Se ha resaltado la importancia de una balanza de pagos fortalecida a través de la producción con alto contenido tecnológico de modo que la balanza comercial funja como ancla de esa fortaleza, con el fin de contrarrestar la dependencia del tipo de cambio como instrumento de atracción de financiamiento externo.

La desigualdad, así como en la región latinoamericana, en México es agudizada por la financiarización en el sentido del aumento de la deuda, que refleja como se recurre a esta para poder financiar la brecha entre el nivel de consumo y el nivel de ingreso.

En México la inversión financiera también ha cobrado importancia entre los empresarios nacionales, sin embargo, esto ocurre junto con una bajada en el crédito que se les otorga a estas entidades y una baja capitalización en bolsa en relación con otros países, lo cual lleva

a concluir que existe un problema de financiamiento, de tal suerte que la economía está sub financiada. En suma, no sólo se ha constatado la debilidad de la empresa nacional en un sector tan relevante como el automotriz, sino también en la capacidad de capitalizarse, con un sistema financiero sub financiado.

Las deficiencias productivas de la región periférica desembocan en una especificidad sobre el tipo de financiarización que presentan estos países: la dependencia tan acentuada de las entradas de capital extranjero que suplan y funjan como sostenes de la cuenta corriente cuyo déficit no logra ser financiado por medio producción interna nacional que se pueda exportar para obtener las divisas necesarias y sortear las adversidades del ciclo económico. En ese sentido, la financiarización en la región periférica queda subordinada al capital externo, siendo el tipo de cambio un instrumento para el sostenimiento de este modelo de financiamiento externo. En ese sentido, el objetivo de la política económica en la periferia se enfoca en la estabilidad de este indicador a través de la acumulación de reservas internacionales para poder hacer frente a shocks externos, y de la manipulación de la tasa de interés para hacer atractiva la entrada y permanencia de los capitales externos.

Esto supone que en el régimen financiarizado las economías latinoamericanas queden especialmente expuestas al ciclo económico, dados los vaivenes que este presenta de manera inevitable. Esta modalidad de financiarización hace que la política interna de cada país no se enfoque en el desarrollo productivo, sino en la política monetaria que beneficie los intereses de la clase rentista, controlando los indicadores antes mencionados, en detrimento del avance industrial y el crecimiento de la economía real.

Esta fragilidad en la financiarización está dada por condiciones de la economía real, cuyas características no surgen en la financiarización, sino en el periodo de industrialización de la posguerra. En este periodo de sustitución de importaciones, estuvo ausente un núcleo interno de desarrollo productivo, por lo que no se desarrolló una producción de alto contenido tecnológico, abandonando así la creación y articulación de un patrón de industrialización y estructura institucional canalizado hacia la demanda y competitividad exterior, destruyendo la posibilidad de la transformación de estructura productiva nacional. Justamente, esto explica la fragilidad y pocos avances económicos profundos de la industrialización en América Latina.

El fomento de la política industrial hacia la inversión se enfocó a las importaciones de bienes de capital, para poder dar lugar a la producción de bienes de consumo, en detrimento de la fabricación local de maquinaria y equipo. Los bienes de capital nacionales tuvieron menor contenido tecnológico y menor grado de integración que los importados. Aunado a esto, la mayor parte se produjo en filiales de las transnacionales productoras de bienes de capital, es decir, el desarrollo tecnológico no se llevaba a cabo en la región sino fuera de ella.

El análisis crítico del pensamiento estructuralista constató que permanecen esas deficiencias que sumen a la región en el subdesarrollo: la vocación primario exportadora, el enfoque de producción hacia el mercado interno de poco valor agregado, consumo imitativo, y el que resulta más relevante, la excesiva presencia de empresas transnacionales, que controlan la producción de la periferia, por lo que no se atiende aprovechar el potencial de la región ni atender las necesidades mayoritarias. Lo anterior provoca que existan niveles de crecimiento sumamente precarios y niveles altos de desigualdad sin lograr disminuirlos. Esto está directamente ligado a la incapacidad de la región de incorporar avances tecnológicos para transformar la estructura productiva para generar mayor valor agregado.

Y tampoco es que una vocación primario exportadora sea negativa o perjudicial per se, sino que esta debería caracterizarse por la especialización en materias primas, y al mismo tiempo enfocada en la innovación tecnológica asociada a la extracción, procesamiento, transporte, empaque y distribución de dichos productos, una política articulada Estado-empresa privada nacional que lleve a cabo estos cambios con investigación técnica y desarrollo.

Algo que destaca, es que México ya no encaja en el perfil del resto de Latinoamérica como primario exportador, ni con una producción enfocada en el mercado interno. De hecho, la industria automotriz establecida en México es clara muestra de que el perfil mexicano está enfocado en la exportación de manufacturas de alta complejidad técnica, como lo es esta industria. Sin embargo, se constata que la industria automotriz no ha representado un importante núcleo de derrame tecnológico capaz de propiciar el aprovechamiento de la innovación, sino que su presencia es través de una competencia espuria, a costillas de la precarización laboral, dado que la principal ventaja que México ofrece a las automotrices es la explotación de la mano de obra, reduciendo el papel del país a un mero maquilador.

No sería válido ni objetivo satanizar la acción y la presencia de las automotrices en el país y su estéril beneficio sobre el desarrollo nacional. La responsabilidad como tal de lograr esto recae en las empresas nacionales, las cuáles se ha constatado que pertenecen a ramos de baja complejidad técnica, y que su alianza con las empresas extranjeras es únicamente para supervivencia sin el deseo ni voluntad de incursionar en la adecuación y producción de la tecnología en manos de las transnacionales con las que se alían.

Por último, dado que la responsabilidad de la transformación productiva y el primer paso de la transferencia tecnológica es de las empresas nacionales, sería necesario pensar en un fomento de su participación este proceso mediante su fondeo y fortalecimiento. Sin embargo, retomando el hecho de que la economía no está exenta del régimen de acumulación financiarizado, no resulta posible elevar el financiamiento a las empresas nacionales, o aumentar la inversión pública, dado que la economía mexicana está sub financiada, de tal suerte que la modalidad de financiarización en México no permite justamente, ese necesario financiamiento, además de que las empresas han adquirido también un carácter rentista, no viendo al sistema financiero como un instrumento de fondeo, sino como un medio de obtención de ganancia en sí mismo.

En suma, se constata que la modalidad de financiarización de los países periféricos surge de sus condiciones estructurales de subdesarrollo, pero que hoy día agudizan esos mismos rasgos estructurales del subdesarrollo que le dan forma, haciendo que el abandono de la dependencia de las empresas transnacionales se complique, al no existir en la financiarización canales oportunos de financiamiento. Al contrario, en el caso de México, se fomenta la preferencia de la inversión financiera, distraendo al empresariado nacional del objetivo que realmente debería ser el importante: su fortalecimiento, que, para el caso de la industria automotriz, es vital para lograr una la transferencia tecnológica efectiva que permita la articulación de las innovaciones del sector automotriz instalado en México con el esquema productivo endógeno del país.

Avanzando en materia productiva con innovación y aprovechamiento de las potencialidades internas se combatiría la fragilidad y dependencia del sector externo, a la vez de una reducción de la desigualdad por el crecimiento económico que estos avances supondrían. Mantener la misma política económica encaminada a la manutención del tipo de cambio por

la acumulación de reservas y tasas de interés imitativas no ha dado los resultados de crecimiento económico necesarios para superar la desigualdad. Las condiciones del régimen financiarizado y la política que esto trae son un reto para el logro de estos avances en materia productiva y de ingresos.

Referencias bibliográficas

- Abeles, M., Pérez, E., & Valdecantos, S. (2018). Introducción. En M. Abeles, E. Pérez, & S. (. Valdecantos, *Estudio sobre financiarización en América Latina* (págs. 15-33). Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Basave, J. (2016). *Multinacionales mexicanas: surgimiento y evolución*. México: Siglo XXI.
- Becker, J., Jäger, J., Leubolt, B., & Weissenbacher, R. (2010). Peripheral financialization and vulnerability to crisis: A regulationist perspective. *Competition & Change*, 14(3-4), pp. 225-247.
- Beristain, F., & Katz, I. (1989). *Reestructuración de la deuda del sector privado*. México: IMEF.
- Bortz, P., & Kaltenbrunner, A. (2017). The International Dimension of Financialization in Developing and Emerging Economies. *Development and Change. International Institute of Social Studies*.
- Capelle-Blancard, G., Couppey-Soubeyran, J., & Soulat, L. (2008). The measurement of financial intermediation in Japan. Japan and the World Economy. *Elsevier* 20 (1), 40-60.
- Chapoy, A., & Girón, A. (2012). *Securitization and financialization*”, en *Journal of Post Keynesian Economics*. 35:2. pp. 171-186.
- Correa, E., Vidal, E., & Marshall, W. (2012). Financialization in Mexico: trajectory and limits. *Journal of Post Keynesian Economics*, 35:2, 255-275.
- Covarrubias, A. (2011). The Mexican auto industry: from crisis to greater region-centric influence. *Norteamérica*, 115-155.
- Covarrubias, A. (2014). Explosión de la industria automotriz: de sus encadenamiento actuales a su potencial transformador. *Friedrich Ebert Stiftung México*.
- Crossa, M. (2017). Cadenas globales de valor en la industria del automóvil: la ilusión desarrollista o del desarrollo del subdesarrollo en México. *CEC* , 71-100.
- Crossa, M., & Ebner, N. (2020). Automotive global value chains in Mexico: a mirage of development? *Third World Quarterly*, 41:7, 1218-1239.
- Dunning, J. (2000). The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business Theory of MNE Activity. *International Business Review*, 9, Reading University, 163-190.
- Durand, C. (2017). *Fictitious Capital*. London: Verso.
- Epstein, G. (2005). *Financialization and the World Economy*. Cheltenham: Elgar.

- Fajnzylber, F. (1983). *América Latina: imagen fiel o reflejo deformado de la industrialización de los países avanzados*. México: Nueva Imagen.
- Fajnzylber, F. (1990). *Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío": Comparación de patrones contemporáneos de industrialización*. Santiago de Chile: Cuaderno de la CEPAL.
- Fajnzylber, F., & Martínez Tarragó, T. (1976). *Las empresas transnacionales: Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Fernández, A. (2005). Explicando las exportaciones mexicanas de la industria automotriz. Una análisis de series de tiempo. *Maestro en Economía*. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Fine, B. (2013). Financialization from a Marxist Perspective. *International Journal of Political Economy*, 42:4, 47-66.
- Fritz, B., De Paula, L., & Prates, D. (2017). "Keynes at the periphery: Currency hierarchy and challenges for economic policy in emerging economies. *Journal of Post Keynesian Economics*, pp. 1-20.
- Furtado, C. (4 al 7 de Mayo de 1976). El conocimiento económico de América Latina. Seminario: "América Latina: Conciencia y Nación", Instituto de Altos Estudio de América Latina, Universidad Simón Bolívar, Caracas, Venezuela.
- Gereffi, G. (2005). The global economy: organization, governance and development. En N. J. Smelser, *The Handbook of Economic Sociology*. New Jersey: Princeton University Press y Russell Sage Foundation.
- Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 78-104.
- Gómez Lira, J. M. (2019). El surgimiento de la inestabilidad financiera a través de los bancos sombra: el caso de Estados Unidos. *Revista de Economía Política y Desarrollo/VOL 1 Nro 1*, 27-44.
- Granados, Ó. (2015). *El lujo seduce a América Latina*. Obtenido de El País: https://elpais.com/economia/2015/04/01/actualidad/1427899065_018855.html
- Guillén, A. (2015). *La crisis global en su laberinto*. México: Biblioteca Nueva, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa.
- Guttman, R. (2016). *Finance-led capitalism: shadow banking, re-regulation, and the future of global markets*. Springer.
- Hirschman, A. O. (1986). The Political Economy of Latin American Development: Seven Exercises in Retrospection. *The Helen Kellogg Institute For International Studies*, 1-42.

- Human Rights Watch. (2020). *El Salvador*. Obtenido de Informe Mundial 2020: <https://www.hrw.org/es/world-report/2020/country-chapters/336419>
- Jaimés, P., & Guillermo, M. (2018). ¿Qué sucedió con el casillero vacío del desarrollo de América Latina 30 años? *Problemas del Desarrollo*, 191 (48), 9-26.
- Juárez, H. (2007). La industria del automóvil en México. En H. Juárez, A. Lara, & C. Bueno, *El auto global: Desarrollo, competencia y cooperación en la industria del automóvil* (págs. 117-168). México: Conacyt, BUAP, UAM-X, Ibero.
- Kaltenbrunner, A. (2010). International Financialization and Depreciation: The Brazilian Real in the International Financial Crisis. *Competition & Change*, 14(3/4), pp. 296–323.
- Keynes, J. M. (1936). *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Known, R., & Roberts, A. (2015). Financialization and Income Inequality in the New Economy. An Exploration of Finance's Conditional Effects. *Sociology of Development*, Vol. 1, Num. 4, 442-462.
- Krippner, G. (2005). The financialization of the American economy. *Socio-Economic Review*, 173–208.
- Lapavistas, C. (2011). Theorizing Financialization. *Work, Employment and Society*, 25, 1-16.
- Lapavistas, C. (2016). *Beneficios sin producción. Cómo nos explotan las finanzas*. Madrid: Verso.
- Lapavistas, C. (2017). *Marxist Monetary Theory Collected Papers*. Leiden: Koninklijke Brill nv.
- Lazonick, W. (2014). Profits Without Prosperity. Stock buybacks manipulate the market and leave most Americans worse off . *Harvard Business Review* , 2-11.
- López Salazar, R., Gracida Juárez, A., & Carrillo, J. (2014). Complejidad e innovación en proveedores automotrices de logística. La experiencia de CAMEX México. En Á. C. Lourdes, *El auge de la industria automotriz en México en el siglo XXI. Reestructuración y catching up* (págs. 170-181). México: UNAM.
- Marx, C. (1867). *El Capital*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Miranda, A. (2007). La industria automotriz en México: antecedentes, situación actual y perspectivas. *Contaduría y Administración*. FCA-UNAM.
- Nájar, A. (2015). ¿Cuál es el paraíso de las compras de lujo en América Latina? Obtenido de BBC : https://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/12/151215_mexico_mercado_lujo_economia_an

- OCDE. (2011). OCDE Definición Marco de Inversión Extranjera Directa. *Cuarta edición*. Éditions OCDE. Obtenido de <http://dx.doi.org/10.1787/9789264094475-es>
- Orhangazi, Ö. (2007). Financialization and Capital Accumulation in the Non-Financial Corporate Sector: A Theoretical and Empirical Investigation of the U.S. Economy 1973-2003. *University of Massachusetts Amherst, Working Paper Series*.
- Orhangazi, Ö. (2011). Financial” vs. “Real” An Overview of the Contradictory Role of Finance. . *University of Massachusetts Amherst, Working Paper Series*.
- Ortíz Velásquez, S. (2021). La Inversión Extranjera Directa como vehículo de Transferencia de Tecnología: debate conceptual. *Economía UNAM.*, 271-288.
- Palazuelos, E. (2011). Estados Unidos dominado por las finanzas: vendrán peores tiempos. *Ola Financiera*, No. 10, 1-53.
- Palley, T. (2007). Financialization: What It Is and Why It Matters. *Levy Economics Institute of Bard College, Working Paper 525*, pp. 1-31.
- Powell, J. (2013). El subfinanciamiento y la financiarización en México: ¿Paradoja mexicana o una parábola de economías con ingreso medio? En N. L. (eds.), *Financiarización y modelo de acumulación. Aportes desde los países en desarrollo* (págs. 261-290). Ciudad de México: UNAM.
- Powell, J. (2018). Towards a Marxist theory of financialised capitalism. *Greenwich papers of political economy, Londres*.
- Prebisch, R. (1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. En CEPAL, *Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: textos seleccionados* (págs. 63-129). Santiago de Chile: CEPAL.
- Pulido, S. (2018). *México es el mercado de lujo más grande de América Latina*. Obtenido de Forbes: <https://www.forbes.com.mx/forbes-life/mexico-es-el-mercado-de-lujo-mas-grande-de-america-latina/>
- Ros, J. (2015). *Development macroeconomics in Latin America and Mexico. Essays on monetary, exchange rate and fiscal policies*. US: Palgrave Macmillan,.
- Secretaría de Economía. (27 de Marzo de 2020). *¿Qué es la Inversión Extranjera Directa?* Obtenido de Secretaría de Economía: <https://www.gob.mx/se/articulos/que-es-la-inversion-extranjera-directa>
- Serrano, A. (1998). El Plan Brady ¿Solución para prestamistas o prestatarios? *Ecuador Debate*, 118-132.
- Stockhammer, E. (2004). Financialisation and the slowdown of accumulation. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 28, núm. 5, pp. 719-741.

- Stockhammer, E. (2012). *Financialization, income distribution and the crisis*” en *Investigación Económica*. México: Investigación Económica, vol. LXXI, núm. 279. Facultad de Economía.
- Svampa, M. (12 de Noviembre de 2016). *Pensar el desarrollo desde América Latina*. Obtenido de Maristella Svampa: <http://maristellasvampa.net/archivos/ensayo56.pdf>
- Tirado, R. (1994). La visión del cambio de los grandes empresarios. En R. Tirado, *Los empresarios ante la globalización* (págs. 135-170). México: IIS-UNAM/Cámara de Diputados, LV Legislatura.
- Van Arnum, B., & Naples, M. (2013). Financialization and Income Inequality in the United States, 1967-2010. *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 72, No. 5, 1159-1181.
- Vidal, G. (2010). Crisis económica, bancos, grandes empresas, y financiarización de la ganancia. En E. Correa, A. Guillén, & G. Vidal, *Capitalismo ¿Recuperación? ¿Descomposición?* (págs. 59-94). México: Miguel Ángel Porrúa.
- Villavicencio, G., & Meireles, M. (2019). Discusión teórica sobre la financiarización: marxistas, poskeynesianos y en economías subdesarrolladas. *Ola financiera*, 61-112.
- Zalewski, D. A., & Whalen, C. J. (2010). Financialization and Income Inequality: A Post Keynesian Institutional Analysis. *Journal of Economic Issues* 44(3), 757-777.