

00881

3

24-

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

LA REESTRUCTURACION DEL CAPITALISMO MEXICANO, 1983-1989

TESIS QUE PRESENTA MIGUEL ANGEL RIVERA RIOS
PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR EN ECONOMIA

ASESOR: METRO. SERGIO DE LA PEÑA

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

FACULTAD DE ECONOMIA
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

1991



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

INTRODUCCION

I. MARCO TEORICO: EL CONCEPTO DE VIA O MODALIDAD DE DESARROLLO CAPITALISTA. 17

II. EL MARCO HISTORICO PARA LA UBICACION DEL PROCESO DE REESTRUCTURACION EN MEXICO. 31

III. LA REESTRUCTURACION CAPITALISTA MUNDIAL. 74

IV. EL DESENVOLVIMIENTO DE LA REESTRUCTURACION CAPITALISTA EN MEXICO, 1983-1989. 155

V. LA REESTRUCTURACION PRODUCTIVA EN LA INDUSTRIA, 1983-1988. 231

VI. EL FIN DEL SOBREPOTECCIONISMO Y LA APERTURA COMERCIAL. 280

I N T R O D U C C I O N

Esta tesis, con el cual culmina un esfuerzo a la vez individual y colectivo de estudio e investigación de cerca de 10 años, ofrece una evaluación del proceso de reestructuración del capitalismo mexicano durante los años ochenta, procurando visualizar los cambios internos en la lógica de las transformaciones del capitalismo a escala internacional. Por su método es un estudio esencialmente económico, pero formula una serie de apreciaciones de orden sociopolítico en un esfuerzo de apreciación global de las grandes transformaciones que ha experimentado nuestro país en los últimos años.

Un núcleo de la tecnoburocracia mexicana, a quienes se identificó en otro libro como "eficientistas"¹, se constituyó en el promotor de la reestructuración enarbolando un proyecto cuya adecuación a las exigencias para lograr la superación de la crisis y abrir otro estadio de desarrollo de larga duración, solo puede determinarse a partir del estudio de la naturaleza de la propia crisis y de los cambios mundiales que están redefiniendo las bases de la acumulación de capital. La respuesta a esta crucial interrogante exige por lo tanto una ubicación tanto histórica como teórica del fenómeno reestructurador que abarque

¹. Miguel A. Rivera Rios, Crisis y reorganización del capitalismo mexicano, ed. Era, México 1986.

el análisis de las tendencias de los últimos cuarenta años.

La ubicación histórica que aquí se efectúa concluye que el impresionando crecimiento del capitalismo mexicano verificado después de las reformas cardenistas, lo que numerosos autores denominan el "milagro mexicano", fue un producto de la modalidad específica de desarrollo seguida por México desde el triunfo de la revolución, al que le correspondió una determinada forma de gestión estatal. Esta última fue eficaz por haberse adecuado a las condiciones de la época, esto es, al período de entreguerras y los años cincuenta, que imponían a los países de desarrollo tardío, políticas fuertemente proteccionistas que exigieron la creación de estados interventores que actuaban en "nombre" de la burguesía, que se encontraba en su etapa iniciales de formación.

Los expedientes específicos creados para promover y orientar el desarrollo económico de México -mercado cerrado y gestión burocrática de la economía- tendieron a agotarse y el cambio en las condiciones objetivas, el tránsito a una fase histórica superior a partir de los años sesenta, tendió más bien que ha verse favorecido, a ser obstaculizado por las formas institucionales prevalecientes. Naturalmente el proteccionismo y el intervencionismo estatal, siguieron siendo esenciales para continuar la industrialización, pero debían ser habilitados para responder a nuevos problemas, entre ellos el cambio en la estructura industrial.

A diferencia de lo sucedido en los veinte años anteriores, entrados los sesenta se hizo imperioso comenzar a exponer a la industria mexicana a las fuerzas concurrenciales que operan a

partir del mercado mundial. Las ramas más avanzadas de la industria habían perdido o estaban perdiendo su carácter "infantil" al tiempo que aumentaba rápidamente la monopolización de la producción. En esas condiciones mantener invariable el proteccionismo tradicional implicaba desalentar la introducción de progreso técnico, poniendo el peligro a las fuerzas dinámicas que podían impulsar la industrialización en una fase más avanzada.

El bloqueo de las fuerzas concurrenciales resultante de no racionalizar la estructura proteccionista heredada de principios de los cincuenta, determinó la aceleración del proceso de centralización del capital, retroalimentando el parasitismo monopólico (acceso a sobreganancias en mercados cautivos) y debilitando la competitividad internacional de la industria mexicana.

Los mecanismos que utilizó el estado mexicano para hacer frente a esta nueva problemática, como la generalización de los controles de precios, la ampliación de los subsidios no condicionados y del gasto expansionista a la larga más bien contribuyeron a empeorar el problema por otras vías, porque distorcionaron el mecanismo capitalista de asignación de recursos sin poder reemplazarlo por otro superior, lo cual a su vez acentuó el deterioro de la tasa de ganancia que comenzó a manifestarse a fines de los sesenta ².

El reestablecimiento de las condiciones concurrenciales con

². Ver al respecto Miguel A. Rivera Ríos y Pedro Gómez Sánchez, "México: acumulación de capital y crisis en la década del setenta" en Teoría y Política 2, abril-junio de 1982.

objetivos de dinamización económica junto con la racionalización del intervencionismo estatal no solo se hacía imperioso por consideraciones endógenas. La creciente internacionalización de la vida económica enfatizaba estas mismas exigencias al intensificar la lucha por el mercado mundial, anteponiendo el uso efectivo de la tecnología y las restantes potencias de la producción capitalista.

Al inicio de la década del ochenta en México, en el resto de los grandes países de América Latina y de otras latitudes, fue imperioso emprender, en medio de una profunda crisis social, procesos reestructuradores orientados a satisfacer las exigencias postergadas por décadas. En el debate nacional suscitado por la "ofensiva reorganizadora", la intelectualidad de izquierda tendió a atribuir dichas medidas a una ofensiva ideológica de corte neoliberal, desestimando la causación de origen estructural. Con ésta postura oscureció la naturaleza de los hechos sin contribuir sustancialmente a reorientar la lucha social de las amplias capas de la población que además de haber sufrido los estragos de la crisis han estado llevando a costas la mayor parte de los sacrificios impuestos por los cambios.

La correcta orientación de la lucha social a favor de las clases oprimidas exige reconocer que el proyecto reestructurador promovido por el estado mexicano y a fecha más reciente apoyado por el gran capital monopólico-financiero, se adecua a las exigencias para lograr la superación capitalista de la crisis en la medida que promueve la apertura comercial y la reestructuración del aparato de gestión e intervención estatal.

Esto lo convierte en un proyecto clasista viable capaz de aprovechar las potencialidades de la reestructuración capitalista mundial.

Este reconocimiento no equivale a avalar políticamente el proyecto "oficial" de modernización que ha sido llevado a cabo de manera autoritaria y antidemocrática y ha tenido un elevado costo social para los trabajadores y las clases populares. Pero en la evaluación global de esta problemática no se adopta aquí una posición simplista. En primer lugar las posibilidades de desarrollo económico y social en la vieja modalidad basada en la economía cerrada y en la gestión burocrática estaban agotadas, de tal manera que la caída de los salarios y la agudización del desempleo y subempleo precedieron al estallido abierto de la crisis y al comienzo de las políticas reestructuradoras. De tal manera que una gran parte de los efectos sociales destructivos que hoy han hecho frente las grandes masas de la población han sido en buena parte el producto de las acciones defensivas y ofensivas del capital y el estado para descargar el peso de la crisis sobre los trabajadores, más que de la reestructuración en sí. Otra parte de ellos proviene de la implementación capitalista de los cambios, especialmente los tecnológicos en ausencia de una respuesta obrera y popular adecuada.

En sí la modernización o reestructuración apoyada en incorporación de tecnología moderna, al crear nuevas condiciones para el desarrollo económico, implica también efectos reales y potenciales favorables para los trabajadores y las clases populares. En última instancia el predominio de los efectos

positivos de la modernización sobre los regresivos dependerá, como ha sucedido históricamente, de la lucha social: de la capacidad del movimiento obrero y popular de impulsar una modernización social que capte los aspectos progresivos de los cambios introducidos por el capital y defienda las tradiciones y conquistas de los trabajadores de cara a los nuevos retos que vive el mundo, sin sacrificar sus aspiraciones de clase.

La modernización en curso no ha logrado promover la democratización debido esencialmente a que el proyecto modernizador surge al interior del aparato del estado donde viven y se encarnan las fuerzas contrarias al cambio. Esta contradicción no puede ser resuelta exclusivamente al interior del aparato del estado aún cuando la tecnocracia se convezca a la larga que una modernización productivista que no amplíe los espacios sociales y políticos es ineficaz. El concurso activo de todas las fuerza sociales es lo único que puede garantizar un desenlace favorable a los intereses populares que conduzca a una renovación del sistema político mexicano.

La débil respuesta populista adoptada por la mayor parte de la izquierda y las organizaciones sociales de los trabajadores se ha centrado más bien en la defensa de los viejos valores y prácticas heredadas de la revolución mexicana. Esta postura tiene sus raíces en el hecho de determinadas conquistas históricas de la revolución mexicana (entre ellas el nacionalismo proteccionista, el estatismo, etc.) se convirtieron en cultura política dominante. Hoy en día esta ideología, aún cuando sobrevive, está superada por los nuevos requerimientos del

desarrollo social. Por ello la izquierda no ha sido capaz de captar las nuevas expectativas sociales de la población que tienen un contenido moderno pro aperturista (lo que se constata en el respaldo popular al tratado de libre comercio), impidiéndole enarbolar una alternativa que promueva una modernización económica social y política de México, que incluya la democratización global, pero que además reconozca e intente usufructuar diversas medidas de progreso como la ruptura del aislacionismo económico de México.

El reconocimiento de los éxitos de la modernización salinista y la constatación de que la crisis económica empieza a ser superada debido a que la reestructuración tendió a pasar a un nuevo terreno, no equivale a sostener que la caída salarial y otras costos sociales deban ser aceptados como el precio del cambio. Tampoco se intenta, como inevitablemente pensarán no pocos lectores, "vender la modernización salinista a los trabajadores" o con propósitos neopositivistas, ubicar a los sectores y clases sociales en "su verdadero lugar" dentro de la campaña histórica a favor del progreso. El objetivo político implícito en este libro es intentar mostrar, desde una óptica histórico-estructural, cuáles son las condiciones reales en que se ha producido la reestructuración mexicana hasta 1989 y en que medida algunas de sus consecuencias a nivel del funcionamiento del sistema capitalista son necesarias e inevitables. El propósito del autor no radica en ofrecer soluciones prácticas para hacer frente a los enormes desafíos que enfrenta el pueblo, la izquierda y el conjunto de las fuerzas progresistas y

democráticas para llenar los vacíos y plantear una alternativa que no limite a cifrar sus expectativas en valores y prácticas sociales ya superadas, sino que acepte el reto del cambio. Estas soluciones deberán ser encontradas por aquellos que se ubican en las avanzadas de la lucha social, combinando el correcto entendimiento de los nuevos problemas, con la autocritica y la capacidad de análisis de su propia lucha.

El plan expositivo de esta obra consta de seis capítulos cuya función y relación mutua es preciso aclarar. El primero de ellos expone el marco teórico propuesto para el estudio del proceso de reestructuración. Su eje lo constituye la categoría de vía o modalidad de desarrollo capitalista, por medio de la cual se intenta complementar y determinar en el plano concreto el concepto de fase histórica, para establecer la necesaria articulación entre factores objetivos y subjetivos del desarrollo capitalista. En este sentido se postula que el movimiento transformador de este régimen de producción, al estar determinado también por la correlación política entre las clases, que se expresará en determinadas relaciones sociales, instituciones culturales y poder político, seguirá en países, grupos de países o en épocas históricas determinadas, vías alternativas que aceleraran o retardaran la expansión capitalista a un determinado costo social. Esta conceptualización solo está esbozada en la obra de Marx por lo cual fue preciso hacer un esfuerzo de incorporación de distintas aportaciones de los marxistas clásicos (Bujarin, Lenin), de Gramsci y de autores contemporáneos

(marxistas y no marxistas).

En el capítulo II se aplica el marco teórico al caso de México para establecer la apertura de una determinada vía de desarrollo capitalista a partir del triunfo de la revolución que modificó la correlación política entre las clases. Aquí se intenta explicar por qué la modalidad vigente, una vez agotada su potencialidad histórica, chocó con los requerimientos derivados del pasaje a una acumulación de base intensiva. De esta manera se está proponiendo una caracterización tanto del proceso histórico comprendido entre el triunfo de la revolución y principios de los ochenta, como también de la crisis detonada en 1982 y a través de ellas de las exigencias fundamentales que debe satisfacer el proceso de reestructuración, independientemente que fuerzas sociales lo impulsen.

El capítulo III analiza el proceso de reestructuración del capitalismo a nivel mundial. Se postula que los cambios mundiales constituyen una poderosa fuerza de arrastre que condiciona y define el rumbo general de la reestructuración a nivel nacional, abriendo y cerrando opciones que concluyen imponiéndose por la lógica de la concurrencia intercapitalista. Este capítulo no intenta de ninguna manera ofrecer una descripción exhaustiva de los cambios mundiales sino establecer un marco más amplio de referencia que permita ubicar y relativizar los procesos que se verifican en México. En esa medida algunos fenómenos solo están tratados esquemáticamente en tanto que otros no se abordan.

El desenvolvimiento del proceso reestructurador en México entre 1983 y 1989 constituye el objeto de estudio del capítulo

IV. Los fenómenos de cambio son colocados en un óptica económico política para distinguir primero las fuerzas que impulsan la reestructuración a base de un determinado proyecto, como también la lucha política que se desencadena en torno a su implementación, sin dejar de subrayar los costos sociales arrojados por la misma. Naturalmente la emergencia de nuevas fuerzas sociales producto del desarrollo precedente juega un papel determinante en el rumbo de la reestructuración, cuyos avances a partir de fines de 1987 permiten comenzar a vencer la crisis económica de manera efectiva. Al haber llegado a su apogeo el fortalecimiento del gran capital monopolico financiero y haber superado su dependencia del proteccionismo y los subsidios, se desequilibra el balance de las fuerzas políticas. La ubicación histórica de ese proceso y sus consecuencias en el terreno de la reestructuración pretende ser el puente que une el estudio efectuado en los dos primeros capítulos con el que se efectúa en este.

El capítulo V se propone realizar un balance global de los avances de la reestructuración en la industria manufacturera, visualizando el proceso dentro del marco histórico ya formulado. Los cambios en las pautas de operación de la industria, logrado después de costosos ajustes, constituyen la base material sobre la cual se sostiene los avances globales de la reestructuración (el control de la inflación, la racionalización del gasto estatal, etc.). Un resultante de primer orden tiene que ver con la emergencia de un dinámico sector exportador de productos industriales que valorizar a escala internacional la dotación

nacional de recursos y sus respectivas ventajas comparativas. Se concluye reconociendo que los cambios no han generado una dinámica que conduzca a la larga al rompimiento de las heterogeneidades estructurales típicas y sus efectos por lo tanto tienden a ser hasta ahora polarizantes. La generación de cadenas productivas entre grandes y pequeñas empresas a nivel sectorial exigiría la modernización de la empresa tradicional mexicana que aún no se visualiza.

El capítulo VI corta la hilación expositiva de los cinco primeros al intentar abarcar globalmente la cuestión del proteccionismo y la apertura comercial. Esta problemática está en los centro del debate nacional sobre la modernización y su tratamiento a cierta profundidad era una exigencia para fundamentar las conclusiones centrales de la presente investigación. Se formula un marco teórico específico construido a partir del reconocimiento de la importancia de las fuerzas concurrenciales en el sistema capitalista, según el razonamiento que se dio al inicio de esta introducción. Pero la incorporación de nuevas ideas, entre ellas las generadas por el neoestructuralismo latinoamericano, resultan esenciales para entender la apertura externa no como una imposición de poderes extranacionales, sino una necesidad para superar el estancamiento económico dados los determinantes histórico-estructurales de la crisis. Esa es la óptica para distinguir entre proteccionismo de aprendizaje y proteccionismo "frívolo". Sobre esa base se ofrece un breve análisis para demostrar que en todas las épocas de ascenso del capitalismo industrial en los distintos países, la

prolongación de las políticas de protección es un resultado del poder económico logrado por beneficiarios de dichas políticas, en el caso de México de la llamada burguesía burocrática y de la capa de funcionarios públicos encargada de la administración de los controles al comercio exterior. Este capítulo intenta evaluar algunos de los principales efectos del sobreproteccionismo en la estructura y pautas de funcionamiento de la industria y concluye analizando las condiciones en las que se dio la apertura comercial.

Por la magnitud de los impuestos al comercio exterior y otros mecanismos de control cuantitativos que aún existen se deduce que no nos encontramos estrictamente frente a un proceso de apertura indiscriminada de corte neoliberal, sino de una nueva estructura proteccionista que habrá de sufrir otro cambio drástico con el Tratado de Libre Comercio (no considerado aquí) no solo en cuando a reducción de los aranceles, sino también en su integración con una política industrial activa.

Finalmente puede sugerirse al lector distintas alternativas para ubicar este último capítulo dentro de su plan de lectura; en su calidad de complemento al estudio de la reestructuración en México puede abordarse después de la lectura del capítulo III y incluso después del IV. También, dada su unidad, puede leerse después de esta introducción.

La síntesis hasta aquí efectuada del contenido de este libro pone de manifiesto hasta qué punto fue necesario formular una propuesta teórica para edificar el análisis subsecuente. En la medida en que las principales categorías proceden de Marx y del

marxismo clásico donde están esbozadas o insuficientemente desarrolladas a los propósitos de esta obra. fue necesario hacer un esfuerzo para incorporar distintas aportaciones de marxistas contemporáneos, paralelamente al reconocimiento e incorporación de importantes aportaciones del pensamiento no marxista, en particular el regulacionismo francés, el neoestructuralismo latinoamericano y algunas vertientes del pensamiento de la CEPAL en su primera época. En sí mismas las distintas nociones y categorías aquí propuestas para el análisis histórico-estructural constituyen en primera instancia hipótesis de trabajo, pero en tanto están proyectadas al análisis de la realidad concreta, extrayendo conclusiones globales sobre la dinámica del capitalismo, adquieren otra dimensión que rebasa la teorización puramente académica. Ciertamente todos los grandes tópicos aquí tratados están en debate pero esto se puede considerar como el producto natural del cambio en las condiciones económico-sociales y sus patrones culturales (incluidas las formas de evaluar y entender al mundo), que afectan necesariamente intereses de clase, lo cual a su vez inevitablemente incide en el estado de la teoría. La confrontación en curso entre distintas visiones explicativas de la teoría económica y la aparente falta de consenso no ha impedido que el capital y los gobiernos de los países más poderosos desencadenen un proceso de cambios que están transformando los modos de vida de los pueblos en el mundo entero, frente a lo cual hay que realizar un enorme esfuerzo para generar opciones alternativas que superen el contestarismo estéril.

I. MARCO TEORICO: EL CONCEPTO DE VIA O MODALIDAD DE DESARROLLO DEL CAPITALISMO

I. INTRODUCCION

La crisis que detonó en 1982 tiene una profunda significación histórica, que le confiere un carácter estructural y global, ya que puso término a un estadio del desarrollo del capitalismo mexicano. La modalidad que empezó a adoptar a partir de la revolución, tendió a agotarse desde fines de los años sesenta, obstaculizando la difusión de las formas intensivas de reproducción del capital y descontinuando en ciertos ejes claves las transformaciones objetivas que empezaban a modificar cualitativamente la base productiva, la estructura del capital, la organización de clases, la integración al sistema mundial, etc. Sin embargo la manifestación abierta y el estallido de la crisis que derivaba de este agotamiento se postergó poco más de una década gracias al uso irrestricto del crédito y el gasto público de carácter expansionista. A partir de 1982 se desarticuló la estrategia basada en esos mecanismos, abriéndose un interregno de estancamiento económico e inestabilidad social y política, que solo podrá ser superada mediante una nueva modalidad de desarrollo, que expresaría un nuevo equilibrio de poder entre las clases y fracciones de clase.

La instauración de una nueva modalidad de desarrollo cuyos

caracteres están definidos de rechazo por la propia crisis y delimitada por las tendencias que se han impuesto a nivel internacional (revolución tecnológica, racionalización de la gestión estatal-privatización, etc.), esta lejos de constituir un proceso espontáneo; el control depende de la acción social consciente orientada al objetivo de reestructurar el régimen capitalista (de acuerdo al nivel) alcanzado por los principales competidores en el mercado mundial. Por lo tanto la dinamización a largo plazo del capitalismo mexicano, depende ahora, como dependió a principios y mediados de siglo de factores objetivos, pero también de otros de naturaleza subjetiva (sociopolíticos y culturales) que determinan a su vez la hegemonía y la orientación del proceso reestructurador y la distribución de sus costos sociales.

Para poder estudiar desde una perspectiva global algunas de las facetas fundamentales del proceso de reestructuración de los ochenta y de la nueva modalidad de desarrollo que empieza a emerger, es preciso analizar desde una óptica histórico-metodológica ciertos factores objetivos y subjetivos que definieron la orientación del capitalismo mexicano en los últimos cuarenta o cincuenta años, en lo que respecta a la reproducción del capital, la integración a la economía mundial, las formas políticas de organización del estado y las relaciones de éste con la burguesía. Antes de hacer lo anterior es necesario fundamentar conceptualmente la categoría de "vía o modalidad alternativa del desarrollo del capitalismo", que juega junto con la de fase un

papel central en la comprensión de la problemática histórica y sus perspectivas futuras del capitalismo tanto en México como en cualquier otro país o a nivel mundial.

II. EL CONCEPTO DE FASE Y MODALIDAD DE DESARROLLO CAPITALISTA

El capitalismo es por naturaleza dinámico y su desarrollo a largo plazo puede ser tipificado en fases históricas, tanto a nivel mundial como para los países considerados individualmente. De acuerdo a la obra de Marx las Fases del desarrollo del capitalismo constituyen grandes estadios de su evolución, producto de cambios graduales acumulativos, en los cuales las leyes fundamentales que gobiernan el movimiento conjunto del sistema modifican su forma de manifestación, generándose en consecuencia cambios cualitativos en su estructura y dinámica.

Aún cuando Marx estableció claramente a lo largo de toda su obra, desde el Manifiesto Comunista, hasta los Grundrisse, que el capitalismo solo puede ser analizado históricamente, trató el problema metodológico de su periodización de manera amplia pero inconclusa, estableciendo diversos criterios de periodización, con determinados niveles de complementariedad entre sí, sin llegar a definir explícitamente su articulación a nivel global, para abarcar el desenvolvimiento conjunto del sistema capitalista a escala mundial. Distinguió primero (aunque expositivamente lo planteó al final del primer tomo de El Capital) dos grandes

fases: acumulación originaria y acumulación capitalista (Marx 1946: T.I. sección séptima). A su vez estableció que la acumulación en su sentido general puede desarrollarse de dos formas, a) a través de una dilatación cuantitativa, esto es, a través de la creciente incorporación de fuerza de trabajo asalariada, a la par de la eliminación de la producción de subsistencia, sin que el aumento de la composición orgánica juegue un papel esencial; o) y a través de un cambio cualitativo en su composición, que implica un proceso permanente de la composición orgánica de capital, generador del abatimiento de los costos de reproducción de sus componentes constantes y variables (ibid: 502-507). La acumulación originaria (la fase de separación del productor directo de los medios de producción) coexistiría más bien con una acumulación ampliada cuantitativamente, dado que los nuevos proletarios se convierten en obreros asalariados y con el soporte principal del aumento de la producción.¹

Adicionalmente a lo anterior, Marx estableció otros criterios de articulación, tomando como base la organización técnica de la producción: la división del trabajo en la unidad de producción; cooperación simple, manufacturera y gran industria. A la par estableció dos grandes fases en la constitución histórica del régimen de producción como extractor de plusvalía: plusvalía absoluta y relativa (ibid: sección cuarta y quinta). Atendiendo a las relaciones específicas de producción definió tres etapas históricas: el primero de ellas solo esbozado en su obra: subordinación indirecta del trabajo al capital y subordinación directa, separada a su vez en subordinación formal y real del trabajo al capital (Marx 1971: 34-37). De la superposición de estas diferentes formas de periodización puede establecerse que el régimen esencialmente capitalista de producción constituye aquel en el cual la acumulación capitalista se desarrolla predominantemente a través de un cambio cualitativo en su composición, con base en la gran industria maquinizada. Lo anterior corresponde a un régimen de plusvalía relativa y de subordinación real del trabajo al capital.

Fueron los marxistas clásicos esencialmente Lenin (1971), Hilferding (1973) y Bujarin (1973) quienes recordaron las bases para una periodización del capitalismo a escala mundial atendiendo a la transformación de la base económica (al modo de producción), pero incorporando los cambios en la estructura del capital y sus formas de concurrencia: acumulación originaria, capitalismo industrial de libre concurrencia y monopolístico financiero. Posteriormente otros autores añadieron una cuarta fase, la de capitalismo monopolístico estatal o mixto. En su vez Bujarin (Ibid: 45-46) aplicó la noción legada por Marx de desarrollo cuantitativo y cualitativo, distinguiendo entre crecimiento extensivo e intensivo de la economía mundial. En el primero las relaciones de producción en el mundo, señala Bujarin, pueden desarrollarse en longitud, englobar regiones hasta entonces ajenas al ciclo de la vida capitalista, en la época clásica del imperialismo, a través esencialmente de conquistas coloniales. O bien, añade, esos lazos se desarrollan en profundidad, se multiplican y estrechan, por la fuerza del progreso técnico (Ibid: 45). Los conceptos de extensivo-intensivo fueron utilizados posteriormente por otros autores en el estudio del capitalismo contemporáneo. Aglietta (1979: 23-106), Lioletz (1982: 32), Röver (1984: 30-69) y otros regulacionistas, identifican fordismo con acumulación intensiva (dentro de este marco teórico para Marx véase por ejemplo Acosta 1989: 37, 38-42). En ellos el énfasis descansa en el carácter intensivo de la fuerza de trabajo possibilitado primeramente por la cadena de

producción semiautomática, que sería la base objetiva de las transformaciones en la reproducción global de la fuerza de trabajo asalariada (el surgimiento de la norma social de consumo). Otros autores (Dabst: 1990: 41; 1986; Iepat-Lorentano 1982; Foladori-Melazzi; Rivera-Gómez 1980: 75-76 y Rivera 1986: 23), partiendo de la noción clásica de Marx-Bugarin, definen la fase extensiva como el largo periodo histórico en el cual las relaciones de producción capitalistas crecen a expensas de las formas precapitalistas, en tanto que el revolucionamiento de las condiciones de producción existentes, una vez que la forma salarial tiende a dominar a nivel social, constituye la fase de desarrollo intensivo. Como se advierte en esta última interpretación la noción de intensivo se define esencialmente a partir del uso del capital en su parte constante, esto es al aumento de la composición orgánica.

Si bien las sucesivas transformaciones asociadas al desarrollo del capitalismo en sus distintas fases, desde la acumulación originaria hasta la instauración de la gran industria moderna guardan entre sí una determinada lógica definida por el juego de leyes endógenas que presiden el desarrollo del capitalismo, cada país o grupo de países en distintas épocas experimentará ese proceso transformador dentro de un marco de especificidades originadas por factores geográficos, sociales o por la vigencia de instituciones heredadas del pasado. Lo anterior está claramente planteado en distintas partes de la obra fundamental de Marx, El Capital, lo que le lleva a hablar de vías distintivas

o alternas del desarrollo del capitalismo. Sin embargo no concilia explícitamente este concepto con el fraseo (si se "leva histórico-natural del desarrollo capitalismo", lo que ha dado lugar a grandes equívocos entre los historiadores no marxistas que le atribuyen a Marx un fuerte determinismo económico (causalidad económica) ¹. Por ejemplo historiadores como Gerschenkron interpretan la denia generalización de Marx de "... los países más industrializados no hacen más que poner delante de los países menos desarrollados el espejo de su propio devenir", como un ejemplo de que no existían diferencias o especificidades entre el proceso de desarrollo de Inglaterra y países de desarrollo tardío (vease Gerschenkron 1970: 9 y ss. En menor medida también Hirschman 1974: 14-15).

Si bien Marx concentró su esfuerzo en profundizar en el proceso histórico inglés de acumulación originaria, centrado por

¹ El pensamiento social convencional le ha atribuido a Marx y a sus continuadores, por considerar que el desarrollo social estaba gobernado por leyes objetivas, la fuerte orientación determinista. Esta crítica se vio favorecida por el tratamiento disperso y desigual hecho por Marx a los determinantes subjetivos del desarrollo histórico-social, junto con su interpretación de la evolución histórica de la humanidad desde un mundo tan simple y mecanicista como en El Manifiesto. No debe olvidarse sin embargo, aparte de diversos pasajes más ricos y complejos, algunos de ellos citados aquí, el esfuerzo hecho por Engels, recapitulando la obra de Marx, al reconocer la autonomía relativa de la superestructura del estado y las formas de conciencia social, viéndose al mismo tiempo obligado a crear, bajo una fórmula vaga, la determinación "por última instancia" de la base económica de la sociedad, notion que constituye la base de la concepción materialista de la historia. Sin embargo la deformación estalinista del marxismo lo convirtió en una doctrina sin rigor científico al combinar, oportunísticamente un subjetivismo a ultranza para fines políticos con un burdo materialismo en el estudio histórico social, convalidando la crítica convencional a la obra de Marx.

el cercamiento de las tierras comunales y la conversión de los pastizales en tierras de labor, del cual arranca el proceso de proletarianización a fines del siglo XVII, refuerza referencias importantes a las modalidades seguidas por otros países en su época. Así, dedica el capítulo XXV del tomo I de El Capital al estudio de la vía "farmer" seguida por Estados Unidos, bajo la cual el productor directo no es explotado gracias a la abundancia de tierras, sino que se convierte en agricultor en pequeña y mediana escala, que cobra para el mercado. En el mismo sentido apunta la distinción hecha por Lenin o Hautski de la vía "junker" propia de Alemania oriental, donde el terrateniente se convirtió a su vez en capitalista en el siglo XVIII y XIX. También Marx habla de dos vías o modos de tránsito del régimen feudal al capitalista: "...el productor se convierte en comerciante y capitalista, por oposición a la economía natural agrícola y al artesano gradualmente vinculado a la industria urbana de la Edad Media. Este es el camino verdaderamente revolucionario. O bien el comerciante se apodera directamente de la producción" (C. Marx T. III: 324). Igual procede Engels al hablar de una vía "bismarkiana", a partir de la unificación alemana, de tipo conservador y reaccionario. Bujarin en un contexto más general afirma que sin ser indeterminado son posibles diversos desarrollos históricos del capitalismo de acuerdo a factores específicos de naturaleza objetiva y subjetivos, al mismo tiempo que insiste que una voluntad en abstracto no existe (Bujarin 1985). Finalmente Gramsci para

referirse a la toma del poder por la burguesía italiana distingue la revolución pasiva ("el Resorgimento") del tipo jacobino francés con amplia movilización de masas (citado por Buc-Hückmann 1967: 73).

En relación a la crítica de Gerschenkron debe tenerse en cuenta que Marx no estuvo en condiciones de estudiar un fenómeno observable a partir de finales del siglo XIX (hecho en sus últimos años de vida) que constituye un rasgo distintivo del desarrollo de los países como Alemania, Francia, Rusia que después se generaliza a los demás, que naturalmente no estuvo presente en Inglaterra. Se trata de que la industrialización en dichos países dependa en una medida cualitativamente superior del esfuerzo deliberado conducido por el estado, "saltando" al mismo tiempo las formas más primitivas de la empresa capitalista, empujando el desarrollo de sus industrias más complejas con la tecnología y la organización de punta, lo cual a su vez refuerza la centralización del capital a un nivel superior al de los países precedentes.

Los países que empezaron a industrializarse como México esencialmente a partir de la gran depresión de los años treinta, en un período de desarticulación del mercado mundial, además de la preponderante intervención estatal, muestran otra especificidad que será discutida en el capítulo siguiente.

En suma la obra de Marx y de los clásicos es un punto de partida para caracterizar la dinámica concreta del capitalismo a partir de vías específicas. Estas representan la modalidad

histórico-social, caso la cual se efectúa el movimiento transformador objetivo del capitalismo (véase Dabat 1986, 1991), en contextos determinados por la acción social actuando sobre un conjunto de factores objetivos. En este sentido el concepto de fase se ve complementado y determinado en un plano concreto por el de vía o modalidad, estableciendo la necesaria articulación entre los factores objetivos y subjetivos del desarrollo del capitalismo. Las especificidades del desarrollo del capitalismo generarán una gobernabilidad contradictoria existente entre las clases, que a su vez mantendrá diferencias fundamentales respecto de la dinámica del capitalismo en otro contexto. Esas diferencias tienen dos implicaciones generales: a) acelerarán o retardarán el desarrollo del capitalismo; b) generarán costos sociales (grado de explotación de las clases subalternas) de mayor o menor magnitud, lo cual a su vez definirá el nivel de progresividad o regresividad del régimen social y político (Dabat 1986: 50-51).

El pensamiento social latinoamericano y de otras partes del mundo, en lugar de analizar la dinámica histórica comprobando el reconocimiento de las leyes del desarrollo en su interacción con factores sociopolíticos culturales, aproximándose a la noción establecida por el marxismo clásico, aún ahora tiende a oscilar entre un subjetivismo y un objetivismo extremos.

La convicción de que el desarrollo del capitalismo es susceptible de determinarse enteramente por la acción estatal partiendo de la formulación de "patrones o modelos de crecimiento" es el ejemplo más generalizado de lo primero. La

modelística social, en boga en América Latina desde los años cincuenta tiene un claro origen neopositivista (voluntad axiológica y valorativa) que despegó y consolidó por la influencia del estructural funcionalismo (similitud organismos biológicos y sociales) y del keynesianismo que valoró bajo un nueva óptica el papel del estado en la vida económica, provocando un verdadero suceso del politicismo a nivel mundial, tanto de izquierda como de derecha. La orientación subjetivista estaba favorecida por los grandes cambios en la orientación de las estrategias económicas que fue necesario realizar en todos los países de América Latina a raíz de la gran depresión de los años treinta. A consecuencia de la ruptura del sistema multilateral de la economía internacional, fue preciso que los gobiernos crearan una nueva forma de promover el desarrollo económico y de relación con el exterior. Probablemente quien puso más claramente el significado de lo anterior fue Prebisch y la CEPAL, al proponer un criterio de periodización basado en dos estadios: desarrollo hacia afuera y hacia adentro (CEPAL 1950). El planteamiento cepalino al tiempo que planteaba la necesidad de modificar la estrategia a favor de una industrialización apoyada con el esfuerzo deliberado del estado, no dejaba de reconocer la incidencia de los factores objetivos planteados por la economía mundial y de hecho más bien los tomaba como punto de partida para proponer los cambios de política. Sin embargo la intelectualidad de izquierda y los cuadros medios y altos de las tecnocracias sobredimensionaron las posibilidades de la acción estatal, sobre

todo en México con la visión histórico-sexenal del Prisma, desestimando los condicionantes objetivos impuestos por el desarrollo alcanzado a nivel interno y por la fase vigente de la economía mundial. El subjetivismo fue llevado a su expresión más acedada por el denominado neodesarrollismo tecnocrático, que había superado la idea de que las sociedades dependientes son incapaces de experimentar una dinámica propia (ver una crítica a esta posición teorica en Dabat (1986a: 36), pero había caído en un tipo opuesto de unilateralización. Del argumentación que el estado podía establecer un conjunto de condiciones económicas, sociales y políticas viables que crearían un patrón normativo y alternativo que permitiría reproducir la producción campesino-minifundista, siempre que fuera respaldado mediante la inyección permanente de subsidios. El sobreproteccionismo y la creciente esfera de influencia de las empresas estatales serían otros de los componentes de un modelo popular alternativo de desarrollo capitalista.

El objetivismo extremo o determinismo, esto es, la proposición de que la acción políticosecial no tiene incidencia relevante en el desarrollo del capitalismo está asociada a dos cuerpos teóricos: el dependencismo tradicional y el marxismo de orientación estalinista, que se compenetraron mutuamente como visiones totalizadoras de la realidad de nuestros países. El dependencismo concibió al capitalismo en las áreas periféricas como irremediablemente dominado por fuerzas coercitivas de naturaleza exógena que hacían infructuoso todo esfuerzo orientado

a promover la industrialización o el progreso económico-social en general, dentro del marco de las relaciones con la economía capitalista mundial. Por su parte el marxismo estalinista al tiempo que promovió el voluntarismo y la visión teleológica de la planificación centralizada, generalizó las bases materialistas del método de Marx, promoviendo una visión puramente abstracta mecanicista-determinista del desarrollo del capitalismo que dejó absolutamente de lado el estudio de las expresiones histórico-concretas. Esto se reflejó claramente en la teoría de la crisis general del capitalismo, producida por los teóricos del estalinismo conformando un conjunto de premisas del estudio de Lenin sobre el imperialismo.

BIBLIOGRAFIA

1. Aboites, Jaime. 1967. Industrialización y desarrollo agrícola en México, ed. Plaza y Valdez-Universidad Metropolitana-Xochimilco, México.
2. Aglietta, Michael. 1977. Regulación y crisis del capitalismo, ed. Siglo XXI, México.
3. Bover, Robert. 1964. "La crisis en una perspectiva histórica. Algunas reflexiones a partir de un análisis a largo plazo del capitalismo francés", en Paul Conde (comp.) La crisis actual y los modos de regulación del capitalismo. Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México.
4. Bujarin, Nikolai. 1975. La economía mundial y el imperialismo, Cuadernos de Pasado y Presente 24, Córdoba.
5. -- -- --, 1980. Teoría del materialismo histórico, Cuadernos de Pasado y Presente 31, México.

6. Suci-Glucksmann, Christine. 1978. Gramsci y el estado (hacia una teoría materialista de la filosofía). Ed. Siglo XXI, México.
7. CEPAL. 1980. Estudio económico de América Latina 1949. Naciones Unidas, New York.
8. Alejandro, Jabat. 1980. "La economía mundial y los países periféricos en la segunda mitad de la década del sesenta", en Teoría y Política 1, abril-junio, México.
9. ---. ---. "Luis Corrales", 1982. Conflicto mexicano y crisis nacional. Libro de Teoría y Política 1, México.
10. ---. ---. 1982. Capitalismo mundial y capitalismo nacionales. tesis de maestría, División de Estudios de Posgrado-Facultad de Economía, UNAM.
11. ---. ---. 1982. "El caso del dependencismo", en Síntesis 1, octubre, México.
12. ---. ---. 1991. Capitalismo mundial y capitalismo nacionales. La transición al capitalismo y el tercer sistema nacional. Ed. Fondo de Cultura Económica, México.
13. ---. ---. 1982. "El caso del dependencismo", en Teoría y Política 1, abril-junio, México.
14. Benschikoff, Alexander. 1970. Acceso e industrialización. Ed. Ariel, Barcelona.
15. Hilferding, Rudolf. 1977. El capital financiero. Ediciones El Caballito, México.
16. Hirschman, Albert O. 1984. "Ordo y ocaso de la economía del desarrollo", en A. O. Hirschman, De la economía a la política y más allá. Ed. Fondo de Cultura Económica, México.
17. Lipietz, Alain. 1982. "¿Hacia una mundialización del Fordismo?", en Teoría y Política 7-8, diciembre, México.
18. Marx, Carlos. 1946. El Capital, Tomo I, Ed. Fondo de Cultura Económica, México.
19. ---. ---. 1946. El Capital, Tomo III. Ed. Fondo de Cultura Económica, México.
20. Lenin, V. I. 1971. El imperialismo, fase superior del capitalismo. en Obras Escogidas. Ed. Progreso, Moscú.
21. Rivera Ríos, Miguel Ángel y Pedro Siles. 1980. México: acumulación de capital y crisis en la década del setenta", en Teoría y Política 6, octubre-diciembre, México.
22. ---. ---. 1982. Crisis y reorganización del capitalismo mexicano. Ed. ERA, México.

II. MARCO HISTORICO PARA LA UBICACION DEL PROCESO DE REESTRUCTURACION EN MEXICO

I. INTRODUCCION

El triunfo de la revolución mexicana cambio dramáticamente la correlación política entre las clases que rigió durante el porfiriato, debido a que la hegemonía política quedó en poder de una nueva fracción de clase denominada por varios autores como los "caudillos o rancheros del norte", que constituyó la semilla de conformación de la llamada "familia revolucionaria" y abrió una nueva vía de desarrollo capitalista.

Con la revolución no solo quedó liquidada la vía que podría denominarse "bismarckiana", en la cual el terrateniente se convierte en capitalista apropiándose de la renta del suelo. También fue derrotada la que podría haber constituido la vía "peasquista", apoyada por los ejércitos campesinos, que defendían

1. El reconocimiento del papel dirigente de los llamados rancheros del norte siguiendo a autores como Carr (1973), Schryer (1980), Katz (1973) y Haverragan (1971), se aparta de la interpretación tradicional que únicamente refiere a una incidencia en el antagonismo y la lucha armada entre las clases campesinas y los terratenientes latifundistas. Se afirma también de las interpretaciones de carácter "moderacionista" que señalan que la ausencia de hegemonía ejercida por clase alguna de la revolución abrió el camino para la conformación de un estado situado por encima de las clases (ver la caracterización de las distintas interpretaciones en Schryer: 14-16).

la propiedad agraria comunal. No obstante esta derrotada en las siguientes décadas tuvo lugar lo que Gramsci denominó "revolución pasiva", esto es, un ciclo de reformas sin la hegemonía del movimiento de masas.

La vía que siguió el capitalismo mexicano desde el triunfo de la revolución hasta el estallido de la crisis estructural de 1982, muchos de cuyos caracteres están presentes también en otros países de América Latina, se caracterizó por la constitución de un estado todopoderoso encargado de la gestión económica, impulsor de una política de mercado cerrado y la única respuesta viable en condiciones de desarrollo tardío del capitalismo, en medio de la desarticulación del mercado mundial provocada por la gran depresión de los años treinta. A lo largo de este proceso histórico, a medida que comenzaba la expropiación de la vieja clase terrateniente de origen porfirista, comenzó a crearse una nueva burguesía que denominaremos "burocrática" y por lo tanto dentro de la modalidad global de desarrollo capitalista seguida por México, distinguiremos a su vez una vía específica de constitución de la burguesía¹.

1. Diversos autores han empleado esta categoría en el sentido que aquí se propone. Entre ellos está C. P. Fitzgerald (1964) que en su libro sobre China usó la de los "capitalistas burocráticos", para significar a los funcionarios del Koumintang que controlaban la economía para su propio beneficio, manipulando el mercado, estableciendo monopolios, acaparando la propiedad estatal para su propio uso, etc. (Ibid: 166). Edgar Snow (1965) añade que lo que debe considerarse la esencia de la burguesía burocrática china antes de la revolución son las cuatro poderosas familias, los Sung, los Chung, los Chiang y los Chen, más sus socios cercanos en la banca, los negocios y la política, los cuales formaban un directorio integrado entre el gobierno y los negocios (Ibid: 227). En el mismo sentido Sterling Seagrave

Las reformas cardenistas reforzaron la definición político-social y económica de la modalidad emergente al promover el tránsito a la industrialización, consolidando al mismo tiempo la hegemonía de la fracción triunfadora de la revolución. Las formas de dominación y de organización del nuevo estado perfeccionadas desde entonces, pueden denominarse siguiendo una tradición "social autoritario" (De la Garza 1982), o autocrático corporativo. Este conjuga el control, corporativo sobre la sociedad civil, la centralización autoritaria del poder en el presidente y el establecimiento de un partido de estado que constituye el vínculo entre las organizaciones de masas y el poder presidencial, cuya función es convalidar política y electoralmente al sistema (Ver los clásicos sobre el estudio del sistema político mexicano, González Casanova 1965; Brandenburg 1964 y Cockcroft-Anderson 1969; también Teller 1982: 3)

A medida que surgía una nueva burguesía en el regazo del estado, el proletariado y el conjunto de la izquierda fueron por su parte "burocratizadas". Esto significó no solo el encadenamiento de los trabajadores a instancias de control

(1985) en su biografía de una de esas cuatro familias, los Sung. Gilles Harcourt (1983) aplica la categoría al caso de África. Dice: "Al conseguirse la independencia se producen modificaciones y se ven aparecer los primeros elementos de una nueva burguesía. No se trata de la burguesía clásica creadora de industrias y de medios de producción. Su principal campo de actividades es el estado, desde los asuntos que directa e indirectamente dependen de él mismo. En un mundo en que las estructuras familiares siguen siendo poderosas se establecen rápidamente vínculos basados en el parentesco entre un funcionario que reparte créditos y pedidos y el intermediario, el comerciante, el transportista o el pequeño empresario que se beneficia de ellos (ibid: 77).

corporativo y la cooptación de los líderes naturales de los movimientos de masa, sino también la irradiación limitada y mediaticada de una parte de los frutos del "milagro mexicano" a sectores de la clase obrera, como también la absorción cultural e ideológica de gran parte de la izquierda.

El sistema político asociado a la promoción del capital burocrático en la medida de su funcionalidad económica y su capacidad para impulsar la industrialización dentro de mercados extensivos efectivamente proyectó e impuso su hegemonía ideológica y cultural sobre el resto de la sociedad. Dicha hegemonía quedó asegurada porque una corriente de la izquierda se subordinó al partido de estado asumiendo como propios sus valores, esencialmente en lo que refiere al estatismo y el nacionalismo en su calidad de salvaguardia de la estrategia de mercado cerrado. Al mismo tiempo hicieron propia la idea de que el estado mexicano era una institución por naturaleza progresista ubicada por encima de las clases sociales, dirigida por una burocracia política independiente, que actuaba como mediadora entre el imperialismo y la burguesía por un lado y entre esta última y el proletariado y las clases populares por otra. Dentro de esta visión, la crisis estructural derivaba de la claudicación, ante fuerzas externas, del partido gobernante y la consecuente pérdida de valores conductores de la revolución mexicana. Dicha claudicación resultaría en la "desnacionalización" y "desestatización" del sistema económico. La subordinación ideológica tenía una clara base material ya que

este sistema garantizó un status privilegiado a la intelectualidad, en particular a la intelectualidad de izquierda favorecida objetivamente por la amplitud de la socialización creada por el desarrollo industrial, la urbanización y las necesidades obvias de legitimación política. Al mismo tiempo el enorme aparato burocrático creado para la gestión y la promoción de la producción se constituyó en uno de los mayores ámbitos de desarrollo laboral y profesional de la mayor parte de la izquierda, que pasó por estas razones, a defender y exigir su ampliación. Dichas actitudes valorativas juegan un papel muy importante para explicar la respuesta de la mayoría de la izquierda a la hora de que un núcleo modernizante de la tecnoburocracia mexicana, percibiendo el agotamiento de la modalidad vigente, plantea de manera autoritaria una estrategia reestructuradora basada en la desburocratización de la economía y la apertura comercial. La reacción instintiva de las organizaciones sociales y políticas de izquierda no solo implica el repudio de la forma de la reestructuración (autoritaria, antidemocrática, salvaje), sino también su contenido reivindicando la vieja modalidad de desarrollo capitalista.

La burocracia que actuó como promotora de la nueva burguesía, ha estado compuesta por tres sectores distintos que deben diferenciarse en el análisis para poder entender correctamente las relaciones entre ambas. Primeramente la tecnoburocracia y la intelectualidad alta del sistema, cuya función fundamental consiste en definir la acción económica del estado, intentando

establecer el rumbo general de la acumulación de capital. Segundo, la burocracia administrativa que establece las relaciones con el capital, manejando el complejo aparato de intervención estatal en el campo directo de los negocios (permisos de explotación, créditos, aduanas, etc.). En tercer lugar, la burocracia corporativa que dirige el aparato de control de masas y ocupa puestos claves en el la jerarquía del partido oficial. Siempre existió una circulación muy amplia de personas entre esos tres niveles, en tanto las camarillas (o el servicio de Roderic A. Camp, o sea, grupos o facciones políticamente articuladas en torno a una o varias personalidades del sistema), notaban a sus hombres de acuerdo a fines tácticos o estratégicos³. No obstante los tres bloques estuvieron siempre claramente diferenciados. Los dos últimos fueron el semillero donde surgió una clase privilegiada de capitalistas, cuyo prototipo originario fue el denominado "grupo Suroeste", cuya extraordinaria acumulación de capital se explica a partir de su posición privilegiada en el aparato estatal. Pero no solo surgió una burocracia altamente dependiente del subsidio y la protección, y un grupo privilegiado

³. Se entiende por burocracia a la capa especializada en la gestión estatal. Considerando que en México el partido oficial estado integrado al estado y que éste controla las organizaciones sociales, los dirigentes de estas instituciones son parte de la burocracia, en cuyo vértice se encuentra la "clase política" que posee la hegemonía del bloque en el poder. Existen autores como José Valenzuela (1986) que identifican burguesía burocrática con burocracia política, asignándole a la primera las funciones de la segunda (Ibid 178). Aquí se adopta una tesis diferente, tal como se señala en el texto, subrayando que la burguesía burocrática fue el producto de condiciones históricas específicas a partir de las cuales se establece la acumulación de capital y el papel del estado en dicho proceso a partir de los años cuarenta.

de capitalistas; también la acumulación de capital en su conjunto adquirió un mercado sesgo burocrático, dada la preponderancia de los mecanismos de promoción estatal. Pero ello incluyó la "vieja" burguesía de origen porfirista, que ocupaba una posición importante en la banca y la industria aun antes de las reformas cardenistas, se plegó a la burocratización y eso le valió ganancias extraordinarias y un gran poder de mercado. El surgimiento de una clase nueva - una burguesía no burocrática fue un fenómeno más tardío del agotamiento de esta modalidad, de acuerdo a lo que se señalará más adelante.

II. CARACTERIZACION GENERAL DE LA MODALIDAD DE DESARROLLO DEL CAPITALISMO MEXICANO DESDE LOS AÑOS CUARENTA

México inició a partir de los años cuarenta un proceso de desarrollo a largo plazo que se sostuvo de manera virtualmente ininterrumpida hasta 1982. Al inicio de este largo periodo de poco más de 40 años México era un país agrario semioctualista, en el cual cerca del 70% de la población vivía y trabajaba en el campo. Al final se convirtió en una economía semiindustrializada con un alto grado de urbanización. Por lo tanto en este espacio de tiempo se verificó una profunda transformación que afectó todos los órdenes de la vida social: la base económica incluidas las relaciones de producción, la estructura de las clases, etc.

La estrategia de desarrollo económico planteada por el estado mexicano dentro del marco de las relaciones sociopolíticas de clase en el sentido explicado en el apartado anterior, estuvo basado en dos expedientes fundamentales ya señalados: la protección y restricción del mercado interno y la creación de un amplio sistema de intervención y regulación estatal de tipo "burocrático", fundado en un conjunto de instancias de acción directa cohesionadas y sostenidas a su vez por un gasto público crecientemente elevado en el crédito deficitario. Ambos tenían la finalidad de asegurar la consolidación económica de la nueva burguesía, cuya crisis socioeconómica se encontraba asegurada contra la movilización social desde abajo a través de un amplio aparato de reglamentación de los conflictos sociales que constituía la expansión funcional del sistema corporativo creado por las reformas cardenistas. El primero de estos expedientes o sea la estrategia de mercado cerrado, garantizó un mercado cautivo a la nueva clase empresarial, en tanto que la intervención estatal burocrática bajo múltiples formas generaba un subsidio indiscriminado a la clase capitalista. Conjuntamente

4. El dirigismo e intervencionismo estatal mexicano orció de este estado corporativo se designa como "burocrático" para resaltar dos de sus características centrales: por ser autoritario y ser ejercido "desde arriba" y no dar margen, consecuentemente, al juego de fuerzas políticas a través de instituciones democráticas. Segundo, por su inhabilidad para reconocer la acción de las fuerzas concurrenciales, esencialmente las provenientes del mercado mundial. Durante la fase de desarrollo extensivo estas características de la gestión burocrático-estatal no impidieron que actuara como un factor dinamizador del desarrollo económico. Como se explica en el texto otro fue el resultado a partir del primer pasaje a la acumulación intensiva.

ambos expedientes tenían no solo la finalidad de crear un entorno favorable a la acumulación de capital privado en sectores básicos y estratégicos y garantizar la superación de los limitantes estructurales generados por el propio desarrollo económico, sino esencialmente asegurar que los frutos de este proceso se concentraran fundamentalmente en manos de una capa nueva de la burguesía.

El estado autocrático corporativo fue responsable directo o indirecto, a través de su acción promotora a favor del desarrollo, del establecimiento de lo que se pueden denominar "fuentes de dinamismo" de la acumulación de capital en la

1. Dabat (1991) concibe el dinamismo del sistema capitalista a partir de lo que denomina "motores" de una parte endógenos (los ubicados en las esferas capitalistas nacionales), y los exógenos (que operan a partir del mercado mundial, p.19). Dentro de los primeros distingue los de carácter extensivo y los intensivos. Entre los extensivos se encuentran todas aquellas fuerzas inductoras del crecimiento de las relaciones capitalistas de producción derivadas de la acumulación originaria, de la proletarianización de la fuerza de trabajo y la ampliación de la circulación mercantil, lo que aquí se denomina "fuentes de dinamismo" son en realidad los motores endógenos definidos dentro de un determinado contexto histórico concreto para captar la modalidad específica que adoptan, condicionados por factores de índole sociopolítica. Ser por ejemplo una fuerza de naturaleza extensiva que impulsaron el desarrollo del capitalismo en México a partir de los años cuarenta fue la transferencia de la renta del suelo a favor de la acumulación industrial, lo que primero exigió la supresión de la propiedad territorialmente del suelo a través de la reforma agraria. Esta derrama se efectuó por medio de varios mecanismos concretos como el elevamiento de los impuestos a las exportaciones de productos agrícolas y mineros efectuadas por los empresarios agrarios que trasladaron a los latifundios porfiristas, que luego alimentó el gasto público y los subsidios en beneficio de las empresas industriales. Lo que no debe perderse de vista es que la renta del suelo pudo ser apropiado por dicha burguesía y en beneficio únicamente de otras capas sociales, como ha sido el caso de otros países en América Latina (Brasil, Argentina, Perú, etc.), creando distintos efectos socioeconómicos.

fase denominada extensiva. Primeramente, la expropiación de la vieja clase terrateniente de origen porfirista a través de la reforma radical del cardenismo tuvo un doble efecto. En un sentido más inmediato permitió acelerar el desarrollo de la industrialización, ya que la venta territorial se convirtió en ganancia industrial, a partir de la mediación estatal, aun cuando al mismo tiempo la reforma agraria fue el punto de partida del sistema minifundista oficial, predominantemente incompatible con las exigencias ulteriores de la acumulación intensiva de capital.

La acción reguladora del estado permitió aumentar la acumulación de capital con subsidios cuya fuente última fueron los empréstitos externos e internos. En dicho proceso, tal como ha sido ampliamente señalado, las empresas estatales actuaron como proveedoras directas de subsidios al capital privado, a través de la venta de materias primas e insumos a precios por debajo de su precio de costo o de su precio de producción. Complementariamente el gasto público generó lo que se conoce como "economías externas" al capital, que tuvieron el efecto de elevar la rentabilidad empresarial. El ejemplo más notable lo proporcionan las grandes obras de irrigación y comunicación realizadas masivamente entre los años cincuenta y sesenta (ver NAFINSA-CEPAL 1971; Solís 1970, De la Peña 1974, Vernon 1966 y Reynolds 1973). Algunos tipos específicos de subsidios fueron otorgados de manera discriminatoria (a los grupos privilegiados), para lo cual actuaba por lo general como intermediario un funcionario público, que a la vez era capitalista beneficiario

del subsidio (el subsidio al crédito y los derechos de importación constituyen el ejemplo más claro). En este caso el subsidio era generador de ganancias extraordinarias y su usufructo era el medio concreto que explicaba el predominio económico de la burguesía de origen estatal. En los casos más comunes el subsidio alcanzaba a la clase capitalista doméstica como un todo (los medios de producción generados por empresas estatales), cumpliendo dos objetivos: abaratar los productos nacionales en el exterior y promover el incremento interno de los precios.

El desplazamiento de la mano de obra de actividades de baja productividad en el campo a actividades más productivas en la industria se convirtió en una verdadera fuente de dinamismo, cuando este proceso se verificó a una verdadera escala social posibilitada por el desarrollo del sistema nacional de comunicación (Reynolds 1970: 55). De igual manera, las nacionalizaciones de empresas generadoras de productos agromineros, como el petróleo permitió colocar una renta (la renta internacional agrominera) al alcance de la acumulación de capital industrial, generando también un subsidio que cae dentro de las consideraciones anteriores, pero que no representaría un sacrificio financiero al estado, por ser un don de la naturaleza valorizado por la concurrencia internacional de países productores con distinta estructura de costos (Rojas 1999). El sistema de protección de la industria basado en licencias de importación actuó también como un factor que dentro de ciertos

límites tuvo una incidencia dinamizadora en la constitución y ampliación de la base industrial y el fortalecimiento de la clase social que detentó su propiedad. La protección comercial que creó el mercado cautivo subsistente hasta mediados de los ochenta, actuó como una "cerca" férrea de fabricantes en el sentido de Marx (1946: T. 1: 306).

Sin embargo de la misma manera que se agotó el efecto dinámico de la reforma agraria y se manifestó con más fuerza su incidencia negativa en la acumulación de capital, las restantes fuentes de dinamismo propias de esta modalidad de vía capitalista tendieron a agotarse o a menmar su efecto. Este es sobre todo el caso de las actividades tradicionales de intervención y regulación estatal preponderantemente generadoras de déficit que provocaron una crisis fiscal crónica, convertida posteriormente en crisis financiera. El sobreproteccionismo al hacer permanente la situación de mercado cautivo retardó el crecimiento de la productividad del trabajo y desalentó la innovación tecnológica, lo cual limitó la competitividad internacional de la industria mexicana (ver capítulo VI).

La profundización de las tendencias intensivas de la acumulación de capital - por lo tanto la apertura de una nueva fase con estas características - requería el reemplazo de las fuentes anteriores de dinamismo por nuevos "motores" centrados en el aumento de la composición orgánica de capital, en el sentido ya aludido. La imposibilidad de satisfacer a más largo plazo esta exigencia, generó una contradicción: la apertura de la nueva

fase, un hecho plenamente observable en los años sesenta, tendió a verse ulteriormente obstaculizada por la inadecuación entre los requerimientos objetivos de la acumulación de capital y la vigencia de la estrategia de promoción del desarrollo constituida desde los años cuarenta, cuyos caracteres político-sociales han sido señalados. La crisis estructural que empezó a constituirse a partir de esta compleja problemática incorporando otras causas que serán tratadas más adelante, tendió a quedar temporalmente inhibida gracias a una posterior prolongación de los mecanismos del crédito y del gasto público deficitario, hasta el momento en el cual la reestructuración capitalista mundial hizo impostergable la racionalización del crédito internacional, dando comienzo simultáneamente a la prolongada crisis de la deuda del tercer mundo.

La readaptación oportuna del sistema económico y político social emanado de la revolución cubiera requerido una reforma más profunda y de mayor amplitud a la que tuvo lugar entre fines de los cincuenta y principios de los sesenta. Efectivamente como se sabe la actividad gestora e interventora del estado mexicano entró en un proceso limitado de refuncionalización desde fines de los años cincuenta impellido por la necesidad de establecer una política de fomento al desarrollo del capitalismo más eficiente, acorde con las nuevas condiciones objetivas cuya significación no escapaba a los ojos de los dirigentes estatales. Ello tuvo su punto concreto de partida en el reemplazo de la vieja política inflacionaria originada desde el fin de la segunda guerra mundial

por un conjunto de medidas monetario-financieras orientadas a restablecer el equilibrio presupuestario y la rentabilidad del ahorro privado (tasas de interés positivas). Este proceso puede ser considerado al mismo tiempo como el punto de partida de una reestructuración de carácter enteramente burocrático (desde arriba sin validación democrática y sin la participación activa de la propia burguesía) que intentaba una reedificación de instancias particulares de la gestión estatal y las urgencias de la acumulación de capital, semejante a la adoptada por diversos países asiáticos bajo distintas modalidades nacionales, como Singapur, Taiwan, Indonesia y Corea del Sur. Estos países tienen en común la presencia de un estado autoritario, apoyado frecuentemente en medios de control corporativo, que establece una integración o alianza con la burguesía más dinámica, condicionada a la búsqueda de una integración avanzada al mercado mundial a partir del desarrollo de las exportaciones industriales y la infraestructura de servicios internacionales (Singapur).

Sin embargo en México esta suerte de reestructuración burocrática perdió continuidad en medio de las profundas condiciones sociales y políticas verificadas entre fines de los sesenta y principios setenta (crisis estudiantil, rebelión de la clase media, insurgencia guerrillera...) y fue desplazada por una política populista que acentuó los principales rasgos de la estrategia tradicional del estado mexicano, que habían jugado un papel progresivo en el arranque industrial décadas atrás. Las razones del desplazamiento o discontinuidad de la

reestructuración modernizadora de los años sesenta han sido poco establecidos, aunque existe un reconocimiento generalizado de su existencia y de su discontinuidad en la década siguiente¹. Esto está ejemplificado principalmente en el valor que se le confirió al equilibrio presupuestario como la base de toda política "sana" de fomento a la acumulación de capital, sustituida después por Echeverriategui². Sin duda la resistencia de la burguesía burocrática, debió jugar un papel crucial para decidir la jerarquización de los objetivos del estado mexicano y los instrumentos a aplicar, lo cual recayó en la ampliación del radio de acción de las actividades estatales y la extensión del proteccionismo tradicional, que favorecían a dichos sectores. Ello necesariamente incrementó la corrupción en todas sus modalidades y la concentración de poder en los grupos privilegiados de capitalistas-funcionarios que experimentaron una multiplicación impresionante durante los años setenta.

¹. Entre los autores que han establecido más claramente esta discontinuidad y proporcionan una base para establecer la conformación de dos bloques dentro de la gran burocracia mexicana se encuentra Bela Salassa, cuyo análisis de las reformas inconclusas del los años sesenta-setenta es citado en extenso en el capítulo V. Ver también Gómez-Oliver 1981.

². El equilibrio presupuestario era en términos corrientes poco menos que imposible de mantener a la larga debido al creciente déficit generado por las empresas estatales que habían reforzado su papel de apoyo a la acumulación privada de capital desde comienzos de los sesenta. Tomando en consideración este elemento es posible percibir más claramente las limitaciones de la modernización de los años sesenta.

III. ESTADO Y BURGUESIA BUROCRATICA

El agotamiento de una determinada modalidad de desarrollo así como la tentativa por imponer nuevas condiciones que normen y dinamicen el proceso de acumulación de capital, a través de acciones reestructuradoras, constituye un proceso que solo puede ser entendido dentro del contexto de las relaciones entre clases y fracciones de clase y en sus implicaciones en la organización del estado y en el balance del poder. El agotamiento de un cuerpo de estrategias y sistemas institucionales concebidos para canalizar y acelerar el desarrollo del capitalismo representa al mismo tiempo el desgaste de un sistema de equilibrio y reparto del poder entre las distintas fracciones de la burguesía, proceso que tendrá repercusiones no solo económicas sino sociopolíticas. En ese sentido, el proceso reestructurador del cual depende la superación de la crisis, implica la emergencia o la consolidación de nuevas relaciones de fuerzas que conducirán cambios fundamentales en la hegemonía política previamente constituida.

A partir de los años cuarenta quedaron establecidos los marcos de conformación de la moderna clase capitalista mexicana. Este proceso quedó a su vez predeterminado por tres factores principales: a) la institucionalización del poder político y la orientación "social-autoritaria" del estado mexicano; b) el establecimiento de canales privilegiados para la conversión de los caudillos revolucionarios (y subsiguientemente de los altos funcionarios públicos) en empresarios capitalistas a través del

control actividades económicas altamente rentables, junto con el uso de fondos públicos para la acumulación capitalista; c) El establecimiento de una política y un aparato institucional orientados a promover el desarrollo capitalista, en beneficio de una nueva burguesía, de acuerdo a lo ya explicado, en un contexto inicial de crisis del sistema internacional del capitalismo que implicaban el desdoblamiento de sus lazos multilaterales y por tanto favorecía de una estrategia de economía cerrada y burocratizada.

El enriquecimiento de los caudillos de la revolución a través de la explotación de empresas privadas y el uso de crédito público es un hecho muy bien conocido y documentado desde el trabajo periodístico de Naranjo en los años cuarenta⁷. Este

7. La transformación de Dalles y muchos de sus asociados en empresarios establece el punto de partida de la gestación de los grupos privilegiados de capitalistas en particular y de la burguesía burocrática en general. Como lo señala Nora Hamilton, "... el conflicto revolucionario mismo proporcionó numerosos oportunidades para el rápido enriquecimiento de los generales victoriosos, además de fácil acceso a las tierras expropiadas a los anteriores terratenientes" (Hamilton 1983: 37). Junto al acaparamiento de tierras, quien en manos no solo de altos oficiales del ejército y funcionarios civiles, sino de ingenieros educados como lo fueron Dalles. Posteriormente accederán la propiedad inmobiliaria de las grandes ciudades y la explotación de los servicios de transporte y comunicaciones que constituyen la fuente natural de monopolios, y algunos de los cuales recaudaban en estado en beneficio de los intereses privados. Posteriormente, a partir de los años sesenta, participan de manera privilegiada en actividades cuyo desarrollo depende directamente de la gestión e inversión estatal: la construcción, el turismo y la pesca. El otorgamiento por canales privilegiados de licencias de importación garantiza a numerosos empresarios bien relacionados con el poder enriquecerse rápidamente. El artículo de Naranjo (1948) es citado por Hamilton. El trabajo pionero de Sanford Mosk es invaluable para entender la lógica económica que conduce al surgimiento de la burguesía burocrática a partir de los años cuarenta, aunque él no usa esa categoría. Mosk insiste en que

Fenómeno, que tuvo causas políticas inmediatas -la creación de una vía accesoria para disminuir la competencia con el poder político-, se convirtió en el punto de partida para la formación de la clase "privilegiada de capitalistas", que constituyó el vértice de la burguesía burocrática. Fue posible por un conjunto de factores propios de las condiciones económicas y sociales de la época, pero también por las condiciones a partir de las cuales se emprendió el proceso de industrialización.

4. En primer lugar el desarrollo económico -posible es la

buena parte de estos nuevos empresarios socioeconómicos y sus actividades se desarrolló al final de los años cincuenta a medida que las condiciones de acceso se hacen más restrictivas. Esto es cierto pero también lo que los grupos más allegados al poder o los más emprendedores asientan y se convierten en parte de la gran burguesía monopolista que también es "burocrática", tal como ya se explicó.

5. Las bases originarias de la gran burguesía mexicana se encuentran en el porfiriato cuando se establecieron grandes empresas en la producción de alimentos, textil, azúcar, acero y energías renovables, bajo el dominio de inversionistas extranjeros e industriales (Hamilton 1987; Bass 1987; Collado 1987). La gran mayoría emprendió los negocios durante los siglos XIX y XX, pero los negocios de la revolución, especialmente en el caso rural y en el comercio desde los años veinte en el campo industrial, aún existe de que quedará suficientemente consolidada la política estatal de fomento a la acumulación de capital. Todo significa que se crearon en condiciones de mostrar tempranamente su independencia del estado, como lo ha sucedido con el resto de la burguesía, que fue prácticamente una hechura de la intervención estatal. Diversos hechos demuestran la presencia y actividad de los empresarios de origen porfirista desde los años veinte. En primer lugar la constitución de la COPARME, en 1908, que se acuerda a Nona Hamilton "... era una organización clasista explícita que representaba los intereses de la clase propietaria en sus conflictos con los 'trabajadores', asociada por empresarios regionalistas. En los años treinta formó entidades financieras como el Banco de Londres y México con una alianza de varias familias y grupos económicos, para socializar el uso del crédito y salvaguardar su independencia respecto del estado, como también para superar obstáculos creados por el insuficiente desarrollo del sistema bancario (Hamilton: 193-194; Toranzo et al

Oligarquía porfirista brindó un patrimonio que fue redistribuido en beneficio de oficiales del ejército, simpatizantes del gobierno revolucionario, etc., dando inicio al proceso de expropiación que se intensificaría en los años treinta. En segundo lugar, el estado emanado de la revolución iba a asumir un número tan amplio de funciones y concentrar un gran poder que el proceso de enriquecimiento capitalista pasó a ser normalizado, fiscalizado e impedido por la burocracia que controlaba el aparato del estado, procediendo obviamente a sacar provechoso partido de estas prerrogativas. La inexistencia de cualquier tipo de mecanismo de control social sobre la burocracia permitió que esta ejerciera esos atributos prácticamente sin ninguna restricción durante todo este periodo histórico, como ha sucedido también en numerosos países¹. Ciertamente las filas, sobre todo

1983). Por lo tanto el núcleo originario de la gran burguesía mexicana se encuentra precisamente entre los empresarios porfiristas y sus herederos, aunque en las últimas cinco décadas se haya producido una notable ampliación de sus filas, por medio de los mecanismos "burocráticos" de acumulación de capital y los grandes exeatres trasciende ampliamente el núcleo original porfirista-directo.

1. Diversos estudios como el de Feder H. Smith (1981) han insistido en demarcar los ríes de replacamiento de la burguesía y de la burocracia mexicana, lo cual es válido hasta cierto punto. Sin embargo en lo tocante a los dichos estudios se centra en la burguesía de origen porfirista, que constituye, como se señaló en la nota anterior, solo una de las ramales de constitución de la clase empresarial mexicana, no están en condiciones de advertir que otra de sus ramas se origina en la misma burocracia o en conexión estrecha con ella. De esta manera si bien es cierto que los grandes personajes de la política mexicana solo raras veces están emparentados con la burguesía la política (que absorbió la propiedad territorial y el sistema bancario a fines del siglo XIX), otro sector está constituido por políticos, funcionarios de renombre y de toda una pléyde de nuevos ricos. La dificultad para establecer un análisis integrado que permita estudiar la

las más exteriores de esta burocracia se confundieron con las de la burguesía emergente, pero esto no borro su especificidad de clase y por ello logró mantener una gran autonomía con respecto a la clase que estaba surgiendo gracias a la promoción estatal ¹⁰.

la capacidad del estado para impulsar la acumulación de capital va decreciendo a medida que debe hacer frente a nuevas condiciones objetivas de acuerdo a lo explicado en el apartado III. En consecuencia, la medida que se afirma por la burguesía verdaderamente independiente del estado (ver apartado IV), aquella

formación de la burguesía a partir de sus distintas vías de gestación (capitalistacomercial, terrateniente, fondos públicos, etc.) se debe en parte al propósito deliberado de la propia burocracia de presentarse a sí misma como una clase social autónoma, política e ideológicamente, imagen que ha sido aceptada por la mayor parte de la sociedad y solo empezó a ser cuestionada cuando la modalidad del desarrollo del capitalismo a partir de la revolución empezó a entrar en crisis.

11. Hamilton en su extraordinario libro indaga sobre los límites de la autonomía estatal teniendo principalmente en cuenta la rearticulación de la burguesía de origen puritana, que de acuerdo a su análisis no completado este proceso hacia fines de los treinta principios cuarenta y constituyó un desarrollo a la "alianza progresista" del estado con comercios y campesinos. Sin modificar las premisas de ese análisis se habría llegado a conclusiones sugerentes si el análisis considerado las consecuencias políticas del papel del estado como promotor de una nueva burguesía. Frente a cuya república pudo contar a una gran autonomía, que sobredeterminó su relación con las clases subordinadas a la cual encadenó a instancias inmovilizadas para resguardarla a aquella de la acción social desde abajo. El estado autoritario conservativo de legítimo social y políticamente al presentarse como el protector de las clases dominadas. A las que frecuentemente utilizó para neutralizar a sectores o grupos específicos de la burguesía de origen puritana, para garantizar la reproducción de la vieja clase terrateniente y frente a las potencias imperialista, consolidando un margen importante de acción autónoma a los fines de consolidar la modalidad específica de desarrollo capitalista que hemos caracterizado.

contraposición favorece la emergencia de conflictos y contradicciones que agudizarán la crisis estructural, que se va gestando como consecuencia del agotamiento de la estrategia vigente. De allí que los medios a través de los cuales se intenta resolver la crisis tendrán éxito no solamente si consiguen elevar la tasa de plusvalía, romper el sistema de economía cerrada, sino al mismo tiempo modernizar el estado en el sentido de lograr su constitución como una entidad diferenciada respecto del aparato burgués ya colonizado en el país. Esto significa que estará al servicio de la clase capitalista en su conjunto, pero apoyada en las fracciones monopolio-financieras, con determinado margen de autonomía dependiente de la lucha política concreta.

IV. EL AGOTAMIENTO DE LA MODALIDAD DE DESARROLLO CAPITALISTA CERRADA Y BUROCRATIZADA

Tal como ha sido explicado la estrategia conjunta establecida en beneficio de la burguesía burocrática junto con la perspectiva sociopolítica derivada de ellas fueron funcionales a las exigencias y los cambios propios del desarrollo extensivo de la acumulación de capital. Lo que interesa destacar aquí, complementando ideas expuestas en el apartado III, es el carácter de las fuerzas que impidieron la refuncionalización de la política proteccionista y de la gestión

estatal en su conjunto en el momento en que esto empezó a ser necesario, o sea a fines de los años cincuenta y principios de los sesenta.

Los dos ejes del sistema de intervención y regulación estatal de la economía: el control de las importaciones como un fin no subordinado a la exigencias de establecer un industria eficiente y competitiva (un proteccionismo convencional en sobreproteccionismo o proteccionismo "trivioso" (ver Fajnzylber 1993: 130 y ss)) y el gasto público-subsidios, no solo habían brindado un extraordinario impulso a la acumulación y a la rentabilidad del sector durante los años cuarenta y cincuenta, sino que también crearon una enorme base de poder económico subordinado a la burocracia que dirigía todo el sistema. Al mismo tiempo también había creado una compleja red de intereses que vinculaba a funcionarios públicos y empresarios privados que favorecía la reproducción y el mantenimiento del sistema vigente.

La administración del sistema de licencias de importación, la base del aparato proteccionista establecido en México desde fines de los años cuarenta y cinco hasta 1983, permite ilustrar claramente el poder económico de la burocracia y su asociación con los intereses privados y con tanto la fuerza que había adquirido para autoperpetuarse. Para empezar cabe señalar que cerca del 80% de las importaciones llegadas a requerir licencia para ser efectuadas, ya que cuando un producto ingresaba a la lista difícilmente se abandonaba sin importar como hubieran cambiado sus condiciones domésticas de producción la correr del

tiempo . En teoría las licencias se concedían únicamente cuando la oferta interna era deficiente en calidad y precio (Izquierdo 1970; Wallace et al 1979), pero en la práctica la importación de todo producto relevante requirió permiso del gobierno.

Las solicitudes para obtener licencias, muy abundantes dada las carencias de la oferta interna asociadas a limitaciones estructurales y coyunturales, eran evaluadas por comités compuestos por funcionarios públicos de diversas dependencias abiertos a la participación de representantes de la iniciativa privada. Sin embargo la función de estos comités, dependientes de la Secretaría de Comercio, era puramente consultiva o de asesoría, en tanto que las decisiones eran tomadas por funcionarios de alto rango, siendo mayor la jerarquía entre mayor fuera el valor monetario de la licencia de importación solicitada. Las decisiones del gobierno nunca eran justificadas ni anunciadas públicamente e incluso no existía garantía de que todas las solicitudes serían oídas en suertta (Izquierdo 1970: 342). Algunos sectores empresariales se organizaron para proponer que las licencias fueran otorgadas de manera equitativa y abierta, pero esta demanda nunca fue atendida y el contacto personal con funcionarios públicos se convirtió en el medio preponderante para tratar de influir en las decisiones finales (Izquierdo 1970: 342). Por lo tanto, dada el enorme valor de poseer una licencia de importación (ya que por su conducto se definían los derechos de monopolio para abastecer el mercado interno fuera como productor o como importador), la burocracia

estaba en condiciones de normar y fiscalizar el desarrollo de la clase empresarial, asociándose con ella e involucrando a la propia burguesía en la defensa de esos mecanismos, especialmente a los grupos productivamente más atrasados (como los agrupados en la DANACINTRA).

Algo equivalente llegó a suceder posteriormente con el sistema de empresas estatales, generadoras de subsidios al sector privado. El hecho de que pudieran ser orientadas a favorecer a ciertos sectores privados (donde operan los empresarios privilegiados) pone de manifiesto el principio de asociación directa. Pero interesa resaltar también que el participación del funcionario público y su ulterior proyección como empresario no estaba garantizado únicamente por la posibilidad de otorgar un trato preferencial a las empresas privadas de las cuales era socio o propietario, sino ante todo de su misma condición de dirigente de las empresas estatales, lo cual le brindaba un acceso al excedente económico a partir de partidas secretas o semisecretas emparetándolo con la élite sobrepagada que dirige el aparato burocrático-administrativo del estado, el militar, sindical, policial, etc.

La posibilidad de reformar o refuncionalizar este formidable aparato de intereses creados cuya misión inicial había sido la de promover el desarrollo del capitalismo, pero que a partir de fines de los sesenta y principios setenta se convirtió más bien en un promotor de su crisis, solo podría operar a partir de la cauducidad de este sistema y de la expresión incontrovertible de

su incompatibilidad con las normas y requerimientos objetivos de la acumulación de capital, esto es, a la erosión irreversible de la base material de la burguesía de origen estatal y de la gestión burocratizada de la economía. Fuese el hecho de que esta estrategia de desarrollo capitalista creó distorsiones en el funcionamiento de la economía plenamente perceptibles desde el inicio de la década del setenta, sus posibilidades reproducción a largo plazo quedaron aseguradas por las enormes posibilidades de endeudamiento externo del Estado Mexicano vigentes hasta principios de los ochenta.

4. La contradicción del sistema de economía cerrada y burocratizada establecido en beneficio de la burguesía burocrática fue el conservadurismo tecnológico y el estancamiento de la productividad del trabajo, que limitaron la competitividad internacional de la industria y aumentaron la vulnerabilidad externa de la economía en su conjunto. A esta misma conclusión llega Fernando Riquelme (1983) al comparar la industrialización de Argentina en América Latina y el suceso de Asia. Para este autor la explotación de este hecho se encuentra en la "debil vocación industrializadora" de la burguesía nacional, la "debilidad del núcleo endógeno" lo que determina que algunas de las áreas sea controladas por el extranjero, "concentrándose en manos de las empresas transnacionales". En efecto, tal como hemos señalado en el texto, la burguesía nacional, interesada por los grupos de origen estatal, tiene de control de las áreas de mayor de rentabilidad inmediata gracias al conjunto de factores que hemos caracterizado: la sobreprotección y burocratización de la economía debilitaban las fuerzas concurrenciales que podrían haber inducido al aumento de la competitividad de la industria. La necesidad de "superar, proveer y combatir internacionalmente" cooperar fuerte únicamente después del Agreemento de la Nueva Modalidad de Desarrollo sea en el contexto de la reestructuración de los años ochenta. La dependencia de que los objetivos de eficiencia quedaron fuera de la estrategia de desarrollo industrial la tiene como autor que ha establecido el proceso de industrialización desde los años cuarenta (Tijón Reyes, 1987), pero este reconocimiento no se hace extensivo por ahora a círculos académicos más amplios debido a que la ineficiencia y con ella el parasitismo de la gran empresa mexicana (y subsidiariamente el atraso de la pequeña empresa), están íntimamente asociados a la modalidad de la gestión estatal, que

V. LA DIFERENCIACION ECONOMICA Y SOCIAL DE LA BURGUESIA

A partir de los años sesenta, el desarrollo de las bases de la acumulación de capital tendieron a generar espacios para la reproducción capitalista que compitieron o eclipsaron los mecanismos originarios de poder económico propios de la burguesía de origen estatal. Lo anterior permitió la emergencia de la moderna clase monopolio-financiera mexicana, en cuyas filas se encontraba la vieja burguesía de origen porfirista. El capital burocrático, especialmente el conformado por los grupos privilegiados, tendió a expandirse a partir de sus primeros cotos económicos, pero debiendo abrirse por regla general a la participación de poderosos grupos no burocráticos, para prosperar en las nuevas condiciones. De esta manera la demarcación tradicional entre estas dos grandes columnas de la burguesía mexicana perdió parte de su profundidad originaria. Sin embargo, la burocracia política seguía orientando la acumulación de capital con los expedientes tradicionales. En consecuencia la burguesía en su conjunto siguió nutriendose del favor del estado, hasta entrada la década del ochenta y sus causas de conducta económica se institucionalizaron con varias consecuencias perdurables entre ellas el parasitismo monopolio (ver capítulos IV y VI).

fue valorada apologeticamente por todas las corrientes teóricas influidas por la teoría de dependencia y el keynesianismo.

Sin embargo desde los años sesenta ya era un hecho que el sector más dinámico de la burguesía organizada financieramente poseía una base autónoma de acumulación que potencialmente la independizaba del estado, generando una nueva relación de fuerzas que amenazaba la estabilidad del bloque de poder ya constituido. En el apartado siguiente se intentará mostrar la dimensión de estos factores en calidad de fuerzas excededoras de la crisis.

El proceso de diferenciación social derivado del desarrollo capitalista condujo también al surgimiento de una nueva clase media liberal, compuesta por pequeños empresarios y trabajadores por cuenta propia de muy diversa especialización. Esta capa social se conformó y desarrolló al margen del tutelaje y patrocinio del estado y por lo tanto quedó excluido del sistema de privilegios que le es característico. El acortamiento de las posibilidades de ascenso económico desde abajo generadas por la monopolización y burocratización, condujo a la radicalización de esta capa social, cuya bandera política fundamental (representada por el PAN) la constituyó la demanda de transformación de la organización estatal bajo principios neoliberales (privatización, desregulación, autonomía ciudadana, etc.).

La burguesía monopolio-financiera ¹¹ estaba constituida por

11. Entendemos por capital monopolio financiero, o simplemente capital financiero aquel que posee la propiedad y/o el control de empresas o conglomerados de empresas situados en diversos sectores de la producción social, a las que operan como una entidad en la búsqueda de objetivos de valorización. Esto último es lo que los distingue más claramente del capital empresarial típico ya que este depende de una fuente única de valorización, la empresa individual (Basave y Morera 1981; Basave

varias copas, una de ellas fue la gran burguesía de base bancaria comúnmente de origen porfirista. La burguesía financiera de base bancaria tendió a desarrollarse sobre todo en los años setenta tomando como eje sus propios bancos que llegaron a desarrollar o adquirir empresas industriales o a administrar empresas ajenas gracias a la gran influencia que tenían como proveedoras de crédito.

La consolidación y fortalecimiento de la fracción monopolio financiera de la clase capitalista operó bajo una lógica distinta a lo conocido previamente. Si bien la procedencia y el subsidio no dejaron de jugar un papel fundamental para consolidar la

1980; Basave y Morera 1986). De acuerdo al censo industrial de 1970 el 11% de los establecimientos produjeron en México dos terceras partes de la producción industrial total. La mayoría de dichos establecimientos eran parte de grupos de capital o sea la forma capital de organización monopolio financiero o eran minoritariamente empresas controladas individuales, no pertenecientes a grupos (Corcoran et al 1983). Otras definiciones, tomando fuera de contexto al menos la definición de elserding, lo restringen al capital bancario convertido en capital industrial, o fusion de capital bancario e industrial (Castañeda 1982) lo que en realidad solo constituye una de sus modalidades. Partiendo de esa concepción generalizada de llegar a la conclusión de que la nacionalización bancaria de 1982 generó el gran capital financiero mexicano. Entretanto, la nacionalización bancaria golpeó a un sector muy influyente de la gran burguesía mexicana y por lo tanto la desarticuló por completo, aunque otros acontecimientos asociados a la crisis financiera sirvieron para acelerar el cambio en la correlación de fuerzas interclasista, como se explica en el texto. Otro autor, Álvarez (1987) ofrece otra interpretación: señala que la crisis financiera en cuyo centro coloca la nacionalización bancaria, cambió la correlación de fuerzas en el camp del bloque en el poder, desolando la hegemonía sobre el capital financiero transnacional en detrimento de la burguesía nacional. Como en la observación a Castañeda la diferencia de interpretación viene su base en el concepto de capital financiero o burguesía financiera, que Álvarez define como el sector monopolio que controla la banca (Ibid: 87-92 y 93).

rentabilidad, las nuevas ganancias y su acrecentamiento se explican por el desarrollo de nuevas áreas de inversión (de alta rentabilidad) resultantes de la diversificación de la industria y no de acciones especulativas, del acaparamiento de fondos públicos, por la producción de artículos sencillos previamente importados, o el acaparamiento de áreas con una rentabilidad natural alta (lo que Hilferding llama "monopolios naturales"). Como se sabe las nuevas industrias dinámicas (medios de producción y de consumo (maduro)) características de los países en desarrollo, poseen composiciones orgánicas de capital más altas y períodos de rotación y maduración más prolongados, lo cual creaba "barreras a la entrada", que favorecían y privilegiaban el acceso de los grandes capitales y de grupos que operaban articuladamente. En la medida que el aprovechamiento de las nuevas condiciones de producción y mercado no dejaba de exigir capitales de préstamo en una escala muy grande, el acceso al crédito se convirtió en el determinante de prácticamente todas las posibilidades de expansión en el nuevo contexto histórico. Los grupos de base bancaria tendieron a monopolizar el crédito privado y de esta manera a subordinar a muchas empresas individuales y a extenderse a la producción industrial; poderosos grupos monopolísticos con VISA y Vitro establecieron sus propios bancos; por su parte capitales de origen burocrático que habían logrado desarrollarse hasta formar grupos financieros en el sentido explicado siguieron contando con acceso privilegiado al crédito público. Otros grupos concentrados en la esfera de la producción lograron un

flujo constante de liquidez gracias a diversos mecanismos, como la especulación con la propiedad inmobiliaria o su diversificación al área comercial.

V.1. Los conflictos intraclasses

Las nuevas bases de la acumulación que empezaron a emerger en los años sesenta afectaron no sólo la organización de la industria, sino también la estructura del capital. Los cambios operados en la base productiva y reproductiva condujeron rápidamente a la consolidación de grandes empresas oligopólicas y del capital organizado financieramente, en el sentido ya explicado en el apartado anterior (ver nota 10). El capital monopolístico financiero, no sólo estaba respaldado por su superioridad tecnológica y financiera, sino que también por su propia fuerza se encontraba en condiciones de sacar el mayor provecho del sistema de economía cerrada y burocratizada que constituía el corazón de la estrategia de acumulación de capital. Pero al mismo tiempo iniciaba una ruta de desarrollo que le significaría independizarse del fomento estatal tal como este estaba concebido y funcionaba durante este período histórico, gracias precisamente a sus posibilidades autónomas de acumulación financiera de capital. En contraste, la gran masa de la burguesía de origen burocrático, seguía dependiendo de los mecanismos de promoción establecidos por el estado y por lo tanto

Predestinado a enfrentar condiciones cada vez más adversas a medida que se agotaban las posibilidades de la gestión burocratizada de la economía.

La sobreprotección del mercado interno, para el caso, consolidó el control del sistema productivo ejercido por los grandes capitales y se convirtió en una fuerza aceleradora de la centralización del capital. En los mercados cautivos de la industria, sobre todo en las esferas más dinámicas, las grandes empresas por lo general pertenecientes a grupos privados rápidamente aseguraron su control generando la totalidad de la producción o la parte abrumadoramente mayoritaria. En estos últimos casos las pequeñas empresas contribuirían como norma con un residuo o una parte minoritaria de la producción industrial. La coexistencia entre grandes y pequeñas empresas es posible siempre que no existan grandes barreras a la entrada, pero en el caso de México esta situación adquirió una configuración específica por el sistema institucional creado para promover y centralizar la acumulación de capital. En primer lugar, el gasto público que actuaba como un mecanismo de generación continua de demanda, daba pie a aumentos de la producción que eran satisfechos en una buena parte por pequeñas empresas no subordinadas al objetivo de racionalizar los costos (las importaciones solo eran autorizadas en calidad de medios de producción, pero muy limitadamente como productos finales que pudieran competir con la producción doméstica). En esta estructura de mercado las grandes empresas estaban en condiciones

de obtener ganancias extraordinarias, en tanto que las más pequeñas y menos eficientes podían cubrir sus costos (comparativamente más altos) y sacar una ganancia superior a la tasa de interés, frecuentemente sin preocuparse por la reposición de su capital obsoleto (para un tratamiento más amplio de esta problemática ver capítulo VII).

Este proceso favoreció las tendencias parasitarias del monopolio que se colocaba así en posición de explotar a sectores más débiles de la sociedad, sobre todo a los campesinos que tenían que pagar por productos industriales más costosos y a los consumidores que recibían productos de calidad inferior y precio superior (al vigente internacionalmente). Al mismo tiempo se creó un tipo dominante de pequeña empresa industrial mexicana cuya capacidad de permanencia en el mercado se explicaba esencialmente a partir de la acción conjunta de los elementos conformadores de esta estrategia de industrialización: subsidio, mercado cerrado, inducción de la demanda por parte del gasto público, etc.

En los años setenta, en los cuales se consolidó con más el poderío económico del gran capital monopolístico financiero, especialmente de los grupos articulados en torno a los bancos privados, o a una empresa industrial líder, quedaron definidas tres grandes líneas de confrontación entre ellos y el estado, que maduró hasta generar lo que se conoció como "crisis de confianza" (ver Salascent y Rimes 1977; Cordero et al. 1983) un factor exacerbador de la crisis económica. El primero giraba en torno a la gravitación cada vez mayor del estado en la acumulación de

capital, que planteaba grandes problemas para los grupos de capital que pretendían implementar una estrategia de desarrollo articulada a nivel nacional: por el aumento de los gastos improductivos que alimentaban el enorme aparato estatal, bajo expedientes legales e ilegales (corrupción), junto con la intensificación de la inflación a causa de la acelerado aumento del déficit fiscal. En segundo lugar, dentro de una perspectiva más inmediata, en estrecha conexión con la recesión, se encontraba la discrepancia en torno a la validez de la estrategia adoptada por el estado mexicano desde principios de los años setenta para atacar los problemas de rentabilidad. El gobierno echeverriista había privilegiado las acciones distribucionistas y populistas (aumentos salariales, reforma impositiva, aumento de los gastos sociales del estado, nacionalizaciones etc.), desaparición de las normas de rentabilidad y eficiencia capitalista (de allí la crítica empresarial, de que para distribuir se produce producto primero). El llamado, que era un reflejo de los usos anteriores fue la ordenada disputa en torno a la apropiación del ahorro bancario. Para satisfacer sus crecientes necesidades de recursos financieros el estado mexicano alivó radicalmente el llamado encargo legal (la proporción de los depósitos bancarios que deben ser retenidos por el banco central), hasta llegar al 50%, lo cual naturalmente limitó las posibilidades de lucratividad de la intermediación bancaria (ver Quijano 1982). Este conflicto condujo directamente a definir la fórmula adoptada por el estado mexicano para atacar el brote

herencia de la crisis financiera: la nacionalización bancaria, cuyos justificandos políticos económicos dejaban bien claro el peso de la confrontación general estado-capital financiero y en lo específico el conflicto estado-banqueros.

VI. LA BUROCRATIZACIÓN DE LA ECONOMÍA Y LA CRISIS ESTATAL

Tal como fue señalado, uno de las bases económicas fundamentales de la modalidad de desarrollo vigente hasta la crisis de los años ochenta lo constituyó el sistema de intervención y regulación estatal establecido para acelerar el desarrollo económico garantizando la rentabilidad capitalista. La acción interventora y reguladora del estado alcanzó niveles crecientes que fueron concordantes y estuvieron asociados por las tendencias que se observaron a escala mundial, a lo largo del llamado "auge de posguerra", gracias principalmente al enorme desarrollo del crédito.

La intervención directa del estado se efectuó a través de dos instrumentos complementarios: El gasto público deficitario y la producción de bienes y servicios por empresas estatales. El primero agotó claramente sus posibilidades al generar un crisis fiscal crónica que condujo posteriormente a su estrangulamiento financiera y al sobres endeudamiento externo. Los límites que atan al papel de la empresa estatal, como parte de la misma modalidad de desarrollo capitalista, son menos patentes a

Trasera vista y han estado sujetos a una amplia controversia de la cual se ha intentado deducir que su privatización, esta esencialmente dictada por motivos ideológicos.

En primer lugar cabría acotar la discusión reconociendo que en la fase monopolio-financiera del capital, la intervención estatal en general y la intervención directa (en la esfera productiva), son elementos indispensables para garantizar la reproducción social, sobre todo en condiciones de creciente internacionalización económica. En ausencia de ellas se producirían profundos desequilibrios y estrangulamientos derivados del "mercantilismo monopolio", esto es, de la propensión de los productores más poderosos a extraer ganancias extraordinarias explotando al resto de la sociedad, dejando de garantizar la generación de progreso técnico. La intervención estatal constituiría por lo tanto un poder "compensador" (Galbraith 1956) para hacer prevalecer los aspectos progresivos del monopolio (su necesidad superior de acumulación), limitando sus aspectos regresivos. En los países atrasados que empujaron el desarrollo del capitalismo, la intervención estatal, como ha sido ampliamente reconocido, cumple una gama de funciones como acelerador del desarrollo (creador de infraestructura básica, integrador del aparato productivo, proveedor de crédito, satisfactor de necesidades sociales, etc.).

La intervención estatal en México como acelerador del desarrollo arranca de los años treinta, con la creación de una serie de entidades ubicadas en la esfera de la producción y la

circulación (Petróleos, electricidad, crédito y comercio, ver Cazar y Pérez 1988: 29-32). En las décadas siguientes el radio de acción se va ampliando progresivamente. Así en los cuarentas, hasta los sesenta se establecer entidades para promover directamente el desarrollo agrícola y se amplía la producción de insumos básicos para la industria. Si embargo, si bien el proceso de proliferación de empresas estatales continúa aun ritmo acelerado de 1970 en adelante, a partir de cuando se crea la mayor parte de ellas, cerca del 70% (Ibíd: 36), su impacto acelerador está considerablemente mermado, no solo porque han quedado cubiertas las áreas críticas desde años atrás, sino también, en relación a lo anterior, porque las condiciones del desarrollo extensivo habían quedado agotadas y la expansión de la acumulación de capital reclama condiciones nuevas, que como se señaló, son dependientes del elevamiento de la productividad del trabajo, la reducción de los gatos improductivos, el elevamiento de la calidad y competitividad de la producción que la forma histórico-específica de empresa pública tradicional en México no está en condiciones de garantizar, debido a la enorme corrupción en la cual operan; por no existir mecanismos sociales que supervicen y sancionen sus operaciones, etc.

Lo anterior permite sostener la tesis de que la intervención estatal directa a través de empresas productoras de bienes y servicios, ingresó, a partir de fines de los años sesenta, a un proceso de sobreexpansión, contrario a los requerimientos de la acumulación de capital y al fomento a largo plazo de su

rentabilidad. La prueba más contundente de ello la dan autores que defienden la empresa estatal en abstracto: la mayoría de las empresas estatales creadas a partir de 1970 son asociaciones de empresas privadas en peligro de quiebra (Casar y Pérez 1986). Este proceso se alimentó a su tiempo en tanto la crisis de rentabilidad iniciada a fines de los sesenta, que no fue atacada a través de la reestructuración productiva, puso en peligro la supervivencia de un número cada vez mayor de empresas privadas, que en número creciente era absorbidas por el estado, proceso que no tenía solución de continuidad, en tanto que el deterioro de la productividad mantenía operante esta fuerza, cuyo límite aparecería solamente cuando se agotara la capacidad financiera de estado.

VIII. LOS FACTORES OBJETIVOS QUE DETERMINAN EL PROCESO DE REESTRUCTURACION

Existe un doble juego de fuerzas objetivas que determinan las tendencias de la reestructuración así como también la viabilidad de los proyectos clasistas orientados a ese fin. Primeramente, tal como se señaló al inicio, el agotamiento de la vieja modalidad de desarrollo y la crisis estructural refinen de rechazo las exigencias del proceso reestructurador. En segundo lugar el proceso de transformación a escala internacional

establece un conjunto de determinantes a los que deben sujetarse las estrategias de cambio a nivel nacional, tal como se explicó al inicio del capítulo III.

Así la gestión burocrática de la economía, incluyendo la creciente estatización de las actividades productivas, habiendo sido un factor de progreso económico hasta treinta o cuarenta años, llegó al límite de su aprovechamiento funcional desde los años sesenta. El haber desestimado esta restricción agravó la crisis desde el lado fiscal y financiero con la resultante de la bancarrota del estado en 1982. En ese sentido la reestructuración, independiente de quien asuma su conducción, debe refuncionarizar la gestión estatal para crear un tipo cualitativamente distinto de intervencionismo. Lo mismo cabe decir de la estrategia de economía cerrada: el proteccionismo jugó un papel fundamental para fortalecer a la emergente industria nacional en los años cuarenta y cincuenta, pero la tendencia a establecer un "nuevo proteccionismo" a partir de la década posterior, distorsionó el funcionamiento de la industria, desalentando la innovación tecnológica. Al mismo tiempo contribuyó a acelerar las tendencias centralizadoras del capital, fomentando parásiticamente a la empresa monopolista mexicana. Lo anterior aceleró el agotamiento de las políticas aislacionistas, haciendo a su vez inevitable la apertura del mercado interno. Esto último, no debe ser entendido como una regresión en la medida ya que el mercado mundial es una fuente potenciadora del desarrollo del capitalismo.

El aislacionismo económico creado por la sobreprotección impidió aprovechar las enormes potencialidades que ofrece el mercado internacional no obstante ser al mismo tiempo, por su condición capitalista, un ámbito de explotación entre los países. Entre los aspectos positivos que implica el intercambio internacional se encuentra la posibilidad de materializar ganancias extraordinarias derivadas de las condiciones nacionales de producción, cuyo costo de oportunidad en el marco del mercado doméstico, puede ser se poco o muy limitado. Además permite introducir la escala de la producción, transferir tecnología y formas superiores de organización y cultura (Dobat 1991). Evidentemente estas oportunidades coexisten con la implacable acción concurrencial del mercado mundial, que contrae a los productores privados de los distintos países. Este proceso sin embargo tiene que operar por necesidad, dado que es el medio fundamental que conoce el modo de producción capitalista para asegurar el desarrollo permanente las fuerzas productivas [1].

[1] Marx establece principalmente en el capítulo 10 del tomo I de El Capital (1866) cuál es y cómo opera el mecanismo por medio del cual el sistema capitalista, estando dominado por la producción de la máxima ganancia individual a través de la explotación del trabajo asalariado, se convierte al mismo tiempo en un formidable vehículo para la creación y difusión de progreso técnico, siendo eso precisamente lo que lo distingue de los anteriores regímenes de producción. Dicho mecanismo no es otro que la concurrencia internacionalista que condiciona la obtención de ganancias extraordinarias al desarrollo de la capacidad productiva, mediante el aumento de la composición orgánica de capital. Aunque Marx no lo plantea explícitamente, pero sí lo estableció en el plan de su obra, el ámbito fundamental de esta lucha concurrencial tiende a ser de forma creciente ser el mercado mundial. La actual reestructuración se

Estos dos ordenes de factores impiden más energicamente que en el pasado revivir las estrategias de fomento ilimitado al capital y las practicas cuantitativistas que dominaron el desarrollo de la industria. Así mismo el imperativo de la internacionalización impide más que nunca que los países recurran a la opción de encerrarse en sus fronteras nacionales. Finalmente la superación de la crisis, dada las tendencias triunfantes a nivel mundial, refuerza la necesidad de elevar internamente la productividad del trabajo y la eficiencia productiva. Al exterior impone la ampliación de los espacios económicos.

No obstante la existencia de requerimientos objetivos que traspasan las fronteras politico-ideológicas, no se puede postular la existencia de una vía única de reestructuración que suponga un encadenamiento invariable de los hechos económicos y sociopolíticos. Más bien parecen existir, por lo menos para el caso de los países de mayor desarrollo de América Latina, dos vías extremas. Una que puede denominarse "democrática" se caracteriza por descargar el peso de la crisis sobre los trabajadores y el pueblo en general y en consecuencia la ampliación de los espacios democráticos, principalmente por el peso regresivo de las instituciones preexistentes. Es nula y limitado. En contraposición puede reconocerse la existencia de una vía de modernización compatible con la ampliación de los espacios democráticos y el desarrollo social. Esto último se

distingue precisamente por extender el proceso de internacionalización de la vida económica, aumentando con ello la potencia concurrencial del mercado mundial (Ibid: 253-258).

funda en el hecho de que la revolución de la tecnología y la internacionalización de la vida económica y social están renovando los fuentes del desarrollo, por implicar ambos un gran salto en el elevamiento de la productividad y la socialización de la producción. Evidentemente la gama de beneficios potenciales solo podrá hacerse efectiva por medio de la lucha social, lo cual a su vez exige que las clases subalternas renueven su forma de ver y entender el mundo.

BIBLIOGRAFIA

1. Alvarez, Alejandro, 1987, La crisis global del capitalismo en México, ed. Era, México.
2. Basave Jorge y Carlos Morera, 1981, "La crisis y el capital financiero en México", en Teoría y Política 4, abril-junio, México.
3. Basave Jorge, 1983, "Capital financiero y expropiación bancaria en México", en Teoría y Política, enero-marzo, México.
4. Basave Jorge y Carlos Morera, 1986, "El poder en la colina", en BRECHA, México.
5. Brandenburg, Frank B., 1964, The Making of Modern Mexico, Prentice-Hall, N. J.
6. Carr, Perry, 1970, "Los peculiaridades del porte mexicano 1880-1927", en Historia Mexicana, No. 7, México.
7. Casarón, Jorge G., 1982, Los distintos capitalismo, ed-Era, México.
8. Casar, María Amparo y Wilson Pérez, 1988, El estado empresario en México: agotamiento o renovación, ed. Siglo XX, México.
9. Cockcroft, James y So. Anderson, 1969, "Control and Captacion

- in Mexican Politics", en Irwin L. Horowitz et al (eds.), Latin American Radicalism. Random House, New York.
10. Collado, María del Carmen. 1987. La burguesía mexicana. El emporio Braniff y su participación política 1865-1920.
 11. Cordero, Rolando. 1971. "Estado y desarrollo en el capitalismo tardío y subordinado. Síntesis de un caso pionero: 1920-1970, Investigación Económica 123 Vol. XXI, Facultad de Economía, UNAM, México.
 12. Cordero, Rolando y Carlos Telio, 1979. La disputa por la Nación, ed. Siglo XXI, México.
 13. Cordero, Salvador, Rafael Santín y Ricardo Tirado. 1983, El poder empresarial en México I, ed. Terranova, México.
 14. Sabat, Alejandro. 1971, Capitalismo mundial y capitalismo nacionales, I. La transición al capitalismo y el primer sistema colonial, Ed. Fondo de Cultura Económica, México.
 15. De la Peña, Sergio (1975), "Estado, desarrollo económico y proletariado", Comercio Exterior, diciembre, México.
 16. Fajnyliber, Fernando, 1983. La industrialización trunca de América Latina, editorial Nueva Imagen, México.
 17. Fitzgerald, D. P. 1964, The Birth of Communist China, Penguin Books, Londres.
 18. Galbraith, John K. 1956, El capitalismo Norteamericano, ed. Ariel, Barcelona.
 19. De la Garza, Enrique. 1986, Ascenso y crisis del estado social autoritario, El Colegio de México, México D. F.
 20. Gómez Oliver, Antonio. 1981, Políticas monetaria y fiscal de México, la experiencia de la posguerra: 1945-1976, ed. Fondo de Cultura Económica, México.
 21. González Casanova, Pablo. 1985. La democracia en México, ed. Era, México.
 22. Gribomont, C y M. Rímez. 1977, "La política económica de Luis Echeverría (1971-1976), en el Trimestre Económico Vol. XLIV, 187, octubre-diciembre, México.
 23. Hamilton, Nora. 1933, México: los límites de la autonomía del estado, ed. Era, México.
 24. Hilferding, Rudolf. 1973. El capital financiero, ed. El caballito, México.
 25. Izquierdo, Rafael. 1973, "El proteccionismo en México", en L. Solís (coord.) La economía mexicana I, ed. Fondo de Cultura Económica, México.
 26. Katz, Friedrich. 1982. La guerra secreta en México I, ed. Era, México.
 27. NAFINSA-CEPAL. 1971. La política industrial en el desarrollo económico de México, México.
 28. Martinet, Gilles. 1968, El marxismo de nuestro tiempo, ed Península, Barcelona.
 29. Marx, Carlos. 1946, El capital, ed Fondo de Cultura Económica, México.
 30. Mosk, Sanford. 1950, "La revolución industrial en México", Problemas Agrícolas e Industriales de México, México.
 31. Naranjo, Francisco. 1948, "Los millonarios de la revolución", Diario de Yucatán, (julio-septiembre), Mérida.

32. Ortiz Mena, Antonio. 1969. "El desarrollo estabilizador, una década de estrategia económica en México", en Revista Bancaria 17, octubre, México.
33. Gullano, G. M. 1982. Estado y banca privada, CIDE, México.
34. Raybould, G. Clara. 1972. La economía mexicana, su estructura y crecimiento en el siglo XX, ed. Fondo de Cultura Económica, México.
35. Rojas Nieto, Antonio. 1988. "Renta petrolera y renta energética", en Economía Inferior, Facultad de Economía-UNAM, México.
36. Saldivar, America. 1980. Ideología y política del estado mexicano (1970-1974), ed. Siglo XXI, México.
37. Prigent, F. 1988. Los burques, la posesión en la revolución. Los límites de la Revolución, ed. Era, México.
38. Barón, Félix M. 1981. Los laberintos del poder, El colegio de México, México.
39. Slavchikov, Srdifko. 1971. Las clases sociales en las sociedades agrarias, México.
40. Sterling Seagrave. 1968. La dinastía Sung, ed. Javier Vergara, Barcelona.
41. Snow, Edgar. 1968. La China contemporánea, el otro lado del río, ed. Fondo de Cultura Económica, México.
42. Solís, Leopoldo. 1970. La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas, ed. Siglo XXI, México.
43. Taller de Discusión Política por la Democracia y el Socialismo. 1988. Crisis elecciones y lucha por la democracia, México.
44. Villareal, René. 1974. El desequilibrio estanco en la industria de México, ed. Fondo de Cultura Económica, México.
45. Trejo Reyes, Saúl. 1987. El futuro de la política industrial de México, El Colegio de México, México.
46. Calenzuela, José. 1984. El capitalismo mexicano en los ochenta, ed. Era, México.
47. Wallace Robert Bruce, Arthurian Ten Kate Antonio Weerts y María del Pilar Ramírez de Wallace. 1979. La política de protección en el desarrollo económico de México, ed. Fondo de Cultura Económica, México.

III. LA REESTRUCTURACION CAPITALISTA MUNDIAL

I. OBJETIVOS

El proceso de cambio a nivel mundial no explica por si solo las transformaciones en nuestro país, ya que los determinantes de primera instancia son de carácter endógeno, como se desprende del análisis efectuado en el capítulo II. Sin embargo la reestructuración mundial define el rumbo y la orientación específica de las transformaciones en los países como México, abriendo y cerrando diferentes opciones, que concluyen por imponerse por la lógica de la concurrencia capitalista mundial, como ha sucedido históricamente. Antes de iniciada la reestructuración, durante los años setenta, los procesos expansivos y recesivos que dominaron sucesivamente los mercados financieros mundiales primero permitieron postergar el estallido de la crisis en México, pero luego fueron el detonante de las contradicciones que se habían acumulado en más de una década.

Una vez iniciada la reestructuración mundial esta tendió a convertirse en un proceso envolvente y de arrastre abriendo al camino a otra expansión de largo plazo, del tipo de numerosos

autores llaman "onda larga").

Dentro de esta perspectiva de análisis interesa definir primeramente el carácter de la reestructuración mundial, sus ritmos evolutivos y los cortes tendenciales que impuso a la evolución de la economía mundial. A partir de ese marco se abordarán con mayor detenimiento dos de los grandes aspectos del cambio mundial: la revolución tecnológica considerando sus repercusiones sociolaborales y su incidencia en el desempeño de la productividad. En segundo lugar, a grandes rasgos, las transformaciones de los mecanismos de intervención estatal y de la regulación económica en su conjunto. Existe un tercer ámbito de la reestructuración en el cual los avances han sido más limitados y existen numerosos problemas sin resolver: la ampliación de los espacios económicos de reproducción del capital a nivel mundial y el establecimiento de mecanismos globales de gestión que abarquen las relaciones monetarias y cambiarias internacionales. Esta cuestión tiene una gran complejidad, debido a que el cambio en la relación de fuerzas, que perjudica a Estados Unidos y beneficia a Japón y otros países, no se ve aún

1. La visión de la reestructuración capitalista mundial que se propone en el párrafo anterior se basa en dos grandes ideas. Primero, tal como está planteado en Marx y en los marxistas clásicos, los procesos concurrenciales que operan en el mercado mundial constituyen fuerzas propagadoras por medio de las cuales se difunden entre regiones y países los avances y las contradicciones del capitalismo. Este último también evoluciona a través de ciclos de larga duración asociados a la explotación de tecnologías revolucionarias, que imponen transformaciones colaterales en los procesos laborales y los hábitos socioculturales y las formas políticas. Ver al respecto E. Mandel (1979: 106-144).

reflejado en el sistema institucional vigente. del mismo modo como sucedió en el periodo histórico previo a la primera guerra mundial, escenario de la decadencia británica y del ascenso de Alemania y Estados Unidos. Esta problemática será abordada tendencialmente después de plantear las repercusiones objetivas de la revolución tecnológica en el plano socioeconómico, para destacar así el retardo de la respuesta institucional en lo que se refiere a la ampliación voluntaria de los espacios económicos mediante nuevos acuerdos políticos, en concordancia con los requerimientos que impone la reestructuración de la base productiva.

La revolución tecnológica y la reestructuración estatal serán abordados de manera limitada, buscando preferentemente establecer las implicaciones globales para los países como México, tanto en el terreno de las principales incidencias directas e indirectas de orden práctico, como en la percepción de los hechos y la controversia sobre la interpretación de algunos de ellos.

II. CARACTERIZACION GENERAL

Inevitablemente como ha sucedido en otras épocas históricas la crisis estructural que se inició a principios de los setenta se convirtió en el laboratorio donde se gestó un proceso global de reestructuración del capitalismo mundial, cuya amplitud y

profundidad esta en relacion directa a la gravedad y radicalidad de la crisis en cuyo seno se desenvuelve. La reestructuración capitalista mundial constituye un amplisimo y complejo proceso en el que superponen factores de naturaleza económica, tecnológica, política y cultural, como parte de una respuesta defensiva y ofensiva del capital por superar el descenso tendencial de la rentabilidad, abriendo un nuevo ciclo de ascenso de la productividad del trabajo. Esto implicó acelerar la introducción de nuevas tecnologías y paralelamente transformar las condiciones de trabajo, lo cual supone primeramente fuertes reducciones salariales, mayor desgaste obrero junto a un aumento persistente y duradero del desempleo. Para imponer esas cargas sociales al proletariado el capital debió vencer la resistencia de los trabajadores y de sus organizaciones sociales, lo que exigió el debilitamiento del sistema institucional de relaciones sociolaborales surgido en la posguerra. No obstante la necesaria

La revolución tecnológica es definida aquí como un salto cualitativo en el proceso perenne del capitalismo de sustituir fuerza de trabajo por instrumentos inanimados. Ello incide sobre uno o varias de los componentes del sistema fabril: la máquina motriz, la máquina herramienta, los sistemas de transmisión y comunicación y sobre el dominio de la energía. El actual revolucionamiento de la tecnología, como se explica en el texto, está afectando simultáneamente varias de estas instancias, pero existen efectos retardados en otras. Por ejemplo las Fuentes de energía no han sido afectadas significativamente pese a que la energía nuclear, que viene de un ciclo de innovaciones de 50 años atrás, está en decadencia. Puede decirse que la actual revolución tecnológica se edifica sobre las fuentes tradicionales de energía conocidas desde fines del siglo XIX, lo cual tiene un costo económico importante en términos de control de la contaminación del ambiente, además de los perjuicios ocasionados por el ciclo de ascensos y descensos de los precios propio de los productos no renovables.

interracción de esos distintos planos asegurada por el hecho de que la fuerza política de la burguesía prevaleció en el largo proceso de exacerbación de los conflictos de clase de los años setenta, el proceso de reformas impulsados por el capital y los grandes estados del mundo es contradictorio y desigual, no solo porque se enfrenta a la resistencia de la burguesía que opera en condiciones de productividad y eficiencia inferiores, sino porque se ha superpuesto con el intento del gobierno de los Estados Unidos de recuperar el liderazgo mundial en todos los terrenos, apoyándose en el poder que le confiere su supremacía militar y el papel del dólar en el mercado mundial. La prosecución de este objetivo se volvió problemática para el resto de los países, como veremos, no solo por los instrumentos en que se basa sino también porque se produjo en un momento en el cual las tendencias de largo plazo habían erosionado el potencial económico de los Estados Unidos.

Lo anterior sería la expresión de lo que Angus Maddison (1988) denomina "la convergencia de los países seguidores respecto del líder". El liderazgo norteamericano, señala, surgió alrededor de 1890, cuando la productividad de Estados Unidos superó a la del Reino Unido. Mas adelante añade: "... (posteriormente) si los países seguidores aplican un adecuado conjunto de políticas y si la guerra no obstaculiza sus esfuerzos de convergencia deberán ser capaces de aumentar su productividad a mayor velocidad que el país líder. Los primeros disfrutaron de oportunidades del atraso... (Ibid: 473). Esta teorización fue anticipada aunque con un sentido menos explícito por los conceptos de desarrollo desigual propuestos por el marxismo clásico. Siguiendo esta orientación autores contemporáneos como Brenen (1986: 87-104) han llegado a las mismas conclusiones que Maddison. Es digno de destacarse que este último le concede un lugar importante a los aspectos subjetivos ("políticas adecuadas"), que tendrán importancia no solamente para los países seguidores, sino también para que el líder anticipe o retarde su decadencia.

El intento de los Estados Unidos de recuperar su posición hegemónica a nivel mundial se basó en el fortalecimiento del dólar por medio del respaldo de altas tasas de interés que propiciaron un extraordinario flujo del capital a su favor desde el resto del mundo y un auge económico fuertemente dependiente del gasto público. Las rebajas impositivas animadas en los supuestos de la Curva de Laffer,¹ fortalecieron la rentabilidad y fueron la fuerza inicial de la recuperación económica, sostenida después mediante otros mecanismos, dando lugar a uno de los auge más prolongados de la posguerra. Sin embargo el margen de maniobra para postergar las correcciones de los desequilibrios comerciales y financieros detrás del prolongado auge, fueron agotándose y los ajustes estructurales, empezando por el aumento de las tasas impositivas no logro eludirse². Sin embargo a

1. Los supuestos de la curva de Laffer son los siguientes: primero a una tasa impositiva de cero y de 100% existen cero ingresos fiscales, por razones obvias en el primer caso y porque se resalta totalmente el esfuerzo productivo en el segundo. No obstante entre estos dos puntos extremos se encuentra una zona en la cual la función que relaciona la tasa impositiva con los ingresos fiscales tiene carácter decreciente, ya que a una tasa menor corresponderían ingresos mayores. La reducción impositiva decretada por el gobierno de Reagan a principios de los ochenta fue efectuada bajo el amparo de este modelo teórico, argumentándose que la expansión económica provocada por la reducción impositiva conduciría finalmente al camino para la reducción del déficit fiscal en los Estados Unidos. Fuera de los círculos conservadores siempre se usó en duda estas suposiciones, pero el fracaso de la reforma impositiva en los Estados Unidos en la primera mitad de los ochenta, solo fue admitido abiertamente en septiembre de 1990, cuando el presidente Bush envió una petición al Congreso adoptar medidas extraordinarias a fines de reducir el déficit fiscal.

2. A pesar del empeoramiento del déficit fiscal y comercial de los Estados Unidos, la economía se empieza a fortalecer claramente a partir de 1980-81, acelerándose el crecimiento de la

pesar del empeoramiento del deficit fiscal y comercial la economía empezó a experimentar una notable mejoría a partir de 1980-81. como veremos mas adelante.

Los esfuerzos hegemónicos en los Estados Unidos no solo distorcionaron su proceso de reestructuración productiva provocando el ímpetu de la especulación financiera, sino que también ocasionaron una fuerte confrontación con las potencias ascendentes, principalmente con Japón y en menor medida con Alemania Occidental. En este conflicto también se involucraron los países de reciente industrialización sobre todo del Asia sud oriental, por ser grandes exportadores de mercancías hacia Estados Unidos. La confrontación no solo giro en torno a las tasas de interés y los movimientos de capital, sino también a los espacios económicos: el proteccionismo de tipo frívolo adoptado principalmente por Estados Unidos como parte de su estrategia conservadora, generó una forma endémica de guerra comercial en momentos en los cuales el desenvolvimiento de la revolución tecnológica exigía una fuerte ampliación de los espacios económicos. La insuficiente expansión del mercado mundial unido a la magnitud de los desequilibrios provocado por la expansión norteamericana finalmente se hizo insostenible y obligó a los líderes de los países industrializados a buscar mecanismos de coordinación internacional que permitieran iniciar la resolución

productividad. Por lo anterior puede decirse que la reestructuración en Estados Unidos y México tiene algunas semejanzas pues en ambos países el sector que más se retrasa es el estatal.

de los problemas de gestión de la economía mundial ³.

La reestructuración capitalista mundial, como conjunto articulado de medidas tendientes a superar la crisis, se inició hacia fines de la década del setenta, después de la fallida recuperación iniciada en 1976, que produjo una peligrosa reactivación de la inflación. En noviembre de 1978 el gobierno de los Estados Unidos en coordinación con los restantes dirigentes de las potencias mundiales, comenzó a tomar las medidas conducentes para incrementar las tasas de interés, esto es, elevo la tasa de descuento y controló severamente la emisión monetaria. Un año más tarde en la cumbre de Tokio los líderes de las potencias mundiales acordaron, en medio de un escepticismo cada vez más grande sobre la efectividad de las políticas de gasto público, no hacer ningún esfuerzo por esa vía para amortiguar el segundo "Shock" energético, lo que significaba que el desempleo de por sí aito se incrementaría más (Shonfield 1989: 19). Estas medidas, que rompióron frontalmente con los preceptos tradicionalmente aceptados de política económica, constituía en los hechos un acatamiento de la crítica monetarista formulada

4. El inicio de un nuevo esfuerzo de coordinación entre los países industrializados data de 1985 con el Acuerdo Plaza, que negoció una caída ordenada del dólar. Este mismo acuerdo fue ratificado dos años después en el Louvre en el cual también se discutieron los otros grandes problemas que aquejaban a la economía mundial, como la deuda del tercer mundo y la liberalización del comercio internacional. Aunque a partir de estas cumbres surgió una estrategia para atacar el problema de la deuda (lo que sería después el Plan Baker) siguieron prevaleciendo profundas diferencias entre Estados Unidos y el resto de las potencias que hicieron difíciles los avances efectivos, como lo pone en evidencia el aumento del nuevo proteccionismo, que será tratado más adelante.

por Milton Friedman desde fines de los sesenta. Friedman y la escuela de Chicago sostenía que el comportamiento de las economías estaba determinado por factores predominantemente monetarios lejos del alcance de las políticas fiscales, de esta manera la acción estatal era inefectiva e incluso contraproducente a corto y a largo plazo⁷. En consecuencia todo intento por aumentar el gasto público produciría estancamiento con inflación. La restricción monetaria y fiscal provocó una profunda recesión, entre 1980 y 1982, que afectó simultáneamente a todos los países industrializados y se hizo extensivo al resto del mundo. La recesión permitió comenzar a sanear las economías a partir de la profundización de los ajustes fiscales y monetarios, provocando un fuerte incremento del desempleo en prácticamente todos los países del mundo.

Como se sabe el encarecimiento del crédito provocó repercusiones devastadoras sobre los países en desarrollo que habían contraído grandes deudas bancarias a tasas flotantes desde mediados de los años setenta, tanto en América Latina, como en Asia. Los más afectados fueron países como Brasil, Argentina, México, Filipinas o Indonesia que aceleraron su endeudamiento en

⁷ La crítica aludía específicamente a la invalidez de la curva de Phillips en virtud de lo cual los gobiernos no podrían crear más empleo a costa de mayor inflación. Al la par de la inefectividad a corto plazo del gasto público, que era un hecho real, los monetaristas decían que la manipulación de la oferta monetaria era en todas las condiciones perjudicial, lo cual no era tan cierto, naturalmente la estrategia económica que debía adaptarse de acuerdo a esta escuela era que el gobierno se limitase a garantizar el libre juego de las fuerzas del mercado (véase Shonfield 1989: 50-53).

la primera mitad de los setenta cuando los mercados financieros evolucionaron a favor de los prestatarios. Dichos fondos fueron utilizados en su mayor parte para ampliar la demanda vía gasto público (gastos expansionistas), postergando reformas estructurales. El resultado fue efectivamente una postergación de la crisis, pero al precio de una fuerte reactivación de la inflación y del agravamiento de los desequilibrios subyacentes que detonaron una vez iniciado el incremento record de las tasas de interés. En estos países se hizo imperioso emprender acciones equivalentes a las que estaban siendo asumidas en los centros industriales. Esto quiere decir que los mecanismos concurrenciales que dominan el mercado mundial hicieron extensiva la necesidad de la reestructuración a otras regiones y países del mundo, al poner término a las posibilidades de crecimiento con cargo al crédito. Los grandes exportadores asiáticos, como Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, se vieron muchos menos afectados que los deudores cuyo crecimiento estaba orientado "hacia adentro", pero la recesión, el aumento de la competencia en medio de la difusión de prácticas proteccionistas los obligaron también a efectuar reformas para elevar la eficiencia y su competitividad. Para otros países, sobre todo los africanos al sur del Sahara, los cambios mundiales fueron tan abrumadores que no propiciaron una respuesta reestructuradora y se empobrecieron más que otras regiones sin esperanzas de ser arrastrados por la lógica reestructuradora del mercado mundial (Banco Mundial 1990).

Junto a la ofensiva monetarista se emprendieron en los países

industrializados acciones cruciales para someter al llamado "estado benefactor", la herencia político social de la posguerra, a los imperativos de la racionalidad capitalista. Esto significó recortes de partidas, incremento de las especificaciones y requisitos de elegibilidad en muchas otras no solamente con el fin de reducir las erogaciones globales, sino también con el propósito de modificar el concepto mismo de asistencia social. Al tiempo que se reducía el gasto público con mayor énfasis en los gastos sociales, se desencadenó una ofensiva contra los contratos colectivos de trabajo, que constituían la encarnación del "Pacto social" entre sindicatos patrones y estado propia del consumo de masas del fordismo. Entre 1977-1981 los sindicatos hicieron grandes concesiones o fueron colocados en posición de derrota tanto en Estados Unidos, Europa y América Latina. El éxito inicial, de la ofensiva capitalista, seguiría después un curso más fluido, venciendo los últimos bastiones de resistencia (los mineros del carbón en Inglaterra o los trabajadores de la Fiat en Italia³). La ofensiva contra los convenios colectivos permitió

³. En un movimiento sindical de retirada desde 1979-80 en todo el mundo la fallida huelga contra la Fiat en Italia constituyó un nuevo punto de inflexión hacia abajo. Ese paro que duró 35 días fue decretado para protestar por los planes de despido del 17% de los 136 mil trabajadores de la compañía. Pero un contingente muy importante de los propios trabajadores fue el que levantó la huelga, mediante una enorme marcha encabezada por los capataces y empleados administrativos de la compañía. Después de eso muchas otras empresas empezaron a despedir trabajadores, sin encontrar prácticamente resistencia: al mismo tiempo se eliminaron acuerdos en los contratos de trabajo y se modificó la llamada "escala móvil" (ver Debate, noviembre-diciembre 1980 y Excelsior 25 de marzo de 1984)). En enero de 1985 the Economist señalaba que el futuro de una industria carbonífera inglesa libre de huelgas estaba al alcance ya que los trabajadores de esta

a diferente grado romper las ataduras que impedían a los patrones eliminar trabajo redundante y reducir los salarios de los contingentes más débiles de trabajadores. Flexibilizando paralelamente las relaciones laborales para introducir la nueva tecnología en las condiciones más ventajosas para el capital. El éxito de este proceso fue más patente en Estados Unidos, donde se "flexibilizó" rápidamente el mercado laboral y la reducción de los salarios contribuyó a atenuar el desempleo. En Europa la mayor complejidad de la legislación laboral impidió lograr un resultado equivalente con la misma rapidez y el ajuste en los mercados laborales se verificó con un desempleo record, que solo se atenuó a fines de la década del ochenta, cuando las reformas alcanzaron un nivel concluyente.

El esfuerzo por corregir los desequilibrios fiscales heredados del prolongado auge de posguerra junto con la privatización y racionalización del aparato estatal son otras de las acciones que determinaron el inicio de reestructuración a la par que definieron su direccionalidad. La corrección de los

industria, después de permanecer en paro más de un año comenzaban a regresar al trabajo, pese a la dirección sindical no había claudicado. Con ello quedaba removido, añadía la misma fuente, uno de los últimos obstáculos al aumento de la competitividad de la industria británica (The Economist, enero 26, 1983: 10-14). En Estados Unidos los sindicatos de grado o por presión se vieron obligados a efectuar concesiones a los patrones. En 1979 el sindicato de la industria automotriz (UAW) aceptó concesiones de magnitud importantes para contribuir a salvar a la Chrysler Corporation. Los transportistas, trabajadores de la siderurgia, mineros y de la construcción aceptaron reducciones en sus paquetes de beneficios con el fin de aumentar la rentabilidad de las empresas y evitar olas de despidos, que finalmente se dieron, sobre todo en la siderurgia (Business Week, junio 30, 1980).

desequilibrios fiscales exigió un mayor esfuerzo que los ajustes monetarios y produjo resultados que en perspectiva caben ser calificados de marginales, ya que después de la merma provocada por los ajustes de 1980-82 los gastos como proporción del PIB aumentaron de nuevo superando en la mayoría de los casos los niveles de comienzos de la década del setenta (ver datos más adelante). Como veremos esto fue el producto de condiciones estructurales sumamente difíciles de vencer (el envejecimiento de la población que aumenta los gastos asistenciales), sumado a una coyuntura negativa que provocaba el aumento de los gastos de sociales por desempleo. Al percibir lo anterior los gobiernos aceleraron la privatización de los activos estatales, para suprimir partidas de gasto y obtener dinero fresco. Pero la privatización estaba dictada por objetivos más profundos que tenían que ver con una serie de supuestos sobre la eficiencia y la relación entre decreto y fuerzas de mercado, centralización versus descentralización, argumentándose que la gestión pública de activos productivos era por definición menos eficiente. Esto dio lugar una profunda controversia que adquirió su propia dinámica oscureciendo más que clarificando el hecho puesto en claro por la dinámica económica social en la década del ochenta: de que independientemente de quien gestionara los activos (si un funcionario público o un empresario) estos debían ser utilizados eficiente y competitivamente y el cumplimiento de ambas normas debía ser dictada en mercados abiertos a la competencia

intercapitalista mundial¹. Por todo lo anterior la privatización y la desburocratización se hizo popular en todo el mundo ya que permitía que los gobiernos resolvieran problemas financieros suprimiendo o comenzando a suprimir los pesados gastos improductivos propios de las enormes burocracias centralizadas del siglo XX, ya en plena decadencia. Pero la privatización generó el mito de que la simple subasta de los activos estatales haría más eficiente el aparato productivo. Como lo demostró la experiencia al correr de los años eso solo era cierto si se cumplían simultáneamente otras condiciones que afectaban el desempeño global del sistema económico y su relación con el mercado mundial².

¹. Fueron ideas como las planteadas por Hirschman al tiempo que Friedman se hacía enormemente popular en todo el mundo simplificando la realidad que contribuyeron a clarificar el debate. En su libro (1984) explica la enorme importancia que tiene un tipo especial de "fuerza de mercado" ejercida por los individuos que ha sido usada de manera creciente en los últimos años y podría ser más influyente en el futuro. Se trata de la "salida" o sea la protesta del consumidor que le lleva a no comprar un bien o servicio o comprar por un sustituto; la "voz" es la acción concertada de múltiples consumidores para obligar al proveedor (usualmente monopolico) a proporcionar bienes más adecuados. Lo importante es que estos atributos dentro de la sociedad capitalista son esenciales para el bienestar del consumidor y el elevamiento del nivel de vida general de la población. En ese sentido las reformas liberales de los ochenta son válidas si preservan y fortalecen la "voz" y la "salida" y no si la menoscaban en beneficio del capital monopolico privado. ver Hirschman 1984: 31-101. También Shonfiele que compara las ideas de Friedman con las de Hirschman: 269 y ss.

². En la medida que la mayoría o una gran parte de las empresas estatales son monopolios la simple privatización difícilmente las hará más eficientes. El paso necesario de dar en complemento de la privatización es la liberalización económica y financiera de manera se les coloque en competencia en el mercado mundial. No tardó en descubrirse que la exposición de las empresas a las fuerzas de mercado, internas y externas, no

En el terreno de la tecnología, la base material de las transformaciones del capitalismo, el ritmo de las innovaciones se aceleró desde comienzos de los años sesenta como respuesta a la aparición de problemas en la valorización del capital provocados por la sobreacumulación y la creciente resistencia de los trabajadores a las cadenas de montaje. A fines de los setenta se podía constatar una verdadera revolución tecnológica con una potencialidad equivalente o superior a los procesos precedentes (la revolución industrial de fines del siglo XVIII y de fines del XIX). La revolución tecnológica actual se basa en una gama de innovaciones que van desde el microcomputador hasta la biotecnología y el láser, pasando por el desarrollo de nuevos materiales y una transformación radical de las telecomunicaciones. Sin embargo parece ser que de estas innovaciones la que tiene un efecto más profundo y generalizado en la tecnología microcomputarizada, ya que afecta toda actividad productiva, en las oficinas, las fábricas, los servicios en todas sus variantes y la vida ordinaria de las personas. El microprocesador ha llevado el poder de las computadoras al piso de producción, generando la base de un tipo cualitativamente superior de automatización como la maquinaria de control numérico y los robots. La incidencia de estas innovaciones en la

exige necesariamente que sean privatizadas ya que si se modifican los parámetros en las funcionan se puede lograr el mismo resultado. Por esa razón si bien la privatización fue popularizada por la derecha y fue impulsada por la crisis fiscal, varios países se inclinaron más bien a combinarla con la reforma de las empresas estatales que siguieron desempeñando un papel importante, en la mayoría de ellos (ver análisis más adelante).

productividad industrial se desplegó a partir de fines de los setenta y a lo largo de ochenta, permitiendo acelerar la superación productiva de la crisis y generando nuevas armas para la lucha dentro del mercado mundial.

La reestructuración de las funciones estatales y la liberalización de las economías ha estado determinada y ha alimentado un nuevo tipo de "sabiuría económica", que modificó importantes preceptos sobre las normas de la intervención del estado, la manera de combatir la inflación, la interrelación de los agentes económicos, etc. El antecedente de este vuelco se encuentra en las críticas anti-keynesianas de Milton Friedman de la escuela de Chicago iniciada desde los años cincuenta. Esta crítica no llamó la atención de tecnócratas y académicos de círculos más amplios hasta que la escuela de Chicago añadió, hacia fines de sesenta, un elemento de carácter no monetarista a sus críticas: la explicación de la invalidez de la curva de Phillips, conforme a lo indicado párrafos atrás. A partir de esa crítica se rearticuló el pensamiento conservador y neoliberal en torno a la restricción monetaria y a la eliminación de las interferencias estatales a las leyes del mercado. El trabajo teórico posterior fue verificado también en Chicago, y en otros centros universitarios como Carnegie-Mellon, Rochester y Minnesota, bajo el liderazgo de economistas como Robert Lucas y Thomas Sargent. Estos trabajos conformaron lo que dio en llamar la nueva economía clásica (New Classical school), de corte liberal. Siguiendo la idea de Friedman expandieron los alcances

de la crítica original afirmando que la idea de abatir la inflación aumentando el desempleo o viceversa, era inefectiva porque los efectos expansionistas de las políticas de gasto serían anticipadas por las expectativas de los trabajadores, que demandarían mayores salarios, para mantener sus ingresos reales, lo cual evitaría incrementos del empleo (The Economist diciembre 24, 1988). La teoría de las expectativas racionales producto de estos trabajos fue la base para modificar profundamente las prescripciones de política económica, dando lugar a las llamadas "políticas estructurales" ¹¹. Se trata de las estrategias de mediano plazo orientadas a elevar la capacidad productiva o a aumentar la habilidad de una economía para responder a conmociones externas y a condiciones cambiantes del mercado. Se insiste en denominarlas microeconómicas, porque tratan de incidir sobre sectores específicos de una economía, aunque también tienen efectos macroeconómicos importantes (precios, tipo de interés, etc), ver Larsen y Wattleworth 1989.

Estas ideas conmocionaron los círculos académicos, pero su influencia en los gobiernos fue limitado y desigual. Los principales preceptos de la reforma estructural fueron asumidos.

¹¹. Un estudio que caracteriza cuidadosamente las nuevas estrategias de mediano plazo emprendidas en los países industrializados y que está basada en las expectativas racionales y en el movimiento teórico de corte liberal es Fleming Larsen et al. Establece sus diferencias de las políticas monetarias y fiscales tradicionales, explicando que tiene un carácter primordialmente "microeconómico", porque tratan de mejorar la eficiencia reduciendo o eliminando las distorsiones que impiden el libre juego de las fuerzas del mercado en sectores específicos de la economía (Larsen-Wattleworth 1989).

pero, como dicen sus mismos proponentes, de manera limitada y en el mejor de los casos en un orden inverso al que implican las consideraciones teóricas que las sustentan (ver Feldman 1989). Las razones que explican lo anterior son muy complejas y van desde las puramente prácticas derivadas de la imposibilidad de adoptar reformas dado los parámetros políticos vigentes, pese al cambio en la correlación de fuerzas y el reconocimiento de factores institucionales y de funcionamiento de las economías que impiden una liberalización total. Ello ha dado lugar a un fuerte pragmatismo y eclecticismo. Por ejemplo los Thatcheristas y Reaganomanos a pesar de que están convencidos de que los burocratas no deben interferir en los mercados, favorecen la monopolización de las empresas (suavizando las leyes antitrust o promoviendo las fusiones), por ser la vía más apropiada para enfrentar la competencia internacional. Pero la monopolización es promotora de mayor intervencionismo estatal como claramente lo han identificado numerosos economistas contemporáneos como Galbraith, Bhagwati o Hirschman.

La limitada influencia real de los neoliberales en sentido estricto se constata perfectamente en el giro que tomó la teorización y la formulación de alternativas de política una vez iniciada la reestructuración en los ochenta. En los centros superiores de mayor tradición en los Estados Unidos (MIT o Harvard), surgió una nueva corriente derivada de la matriz de la nueva economía clásica neoliberal, bajo una gran influencia de las expectativas racionales, pero también con un fuerte sesgo

prointervencionista, derivada en parte de su pasado Keynesiano. Los proponentes de esta nueva corriente como Sanford Grossman, Paul Krugman, Jeffrey Sachs o Lawrence Summers, reconocen la importancia de la liberalización, pero añaden que hay ocasiones en las que pueden existir "fallas de mercado" (market failures), que exigen la intervención estatal, dando pie a la teoría del "segundo mejor". Estos economistas fueron los que formularon los planes de choque heterodoxos antinflacionarios aplicados inicialmente en Bolivia e Israel y más tarde en muchos otros países ¹¹.

Un hecho que reviste una gran importancia para entender la uniformación de las tendencias reestructuradoras en el mundo eludiendo el radicalismo teórico, es la notable coincidencia entre las más desimiles corrientes políticas en el mundo en torno a su necesidad e imposterabilidad. Inicialmente, el recorte del gasto público, la adopción de medidas monetaristas y la restricción de los programas de asistencia social fue emprendida a fines de los setenta por gobiernos socialistas (laboristas o socialdemócratas) en Inglaterra, Alemania Occidental y Norte de Europa ¹². A partir de 1979-80, con la toma del poder de Margaret Thatcher y Ronald Reagan se inició una ofensiva más

¹¹. Esta caracterización del giro tomado por la teoría económica en los últimos años está tomado del agudo análisis hecho por The Economist de las contribuciones de los más luminarias del mundo académico en Estados Unidos. Ver "The Cambridge Tendency", diciembre 24, 1988.

¹². En Estados Unidos la política monetarista fue puesta en marcha por James Carter del partido demócrata.

profunda que amplió el radio de incidencia de las reformas. Coincidiendo con lo anterior los países cuyos gobiernos seguían confiando en la vieja ortodoxia keynesiana iniciaron el proceso de convergencia entre izquierda y derecha. El giro definitivo hacia esta convergencia fue dado dramáticamente por el gobierno encabezado por Mitterrand en Francia. Cuando llegó a la presidencia en 1981 puso en marcha un ambicioso programa de nacionalizaciones que involucraba a los mayores grupos industriales y bancarios. Al mismo tiempo decretó fuertes aumentos de salarios y prestaciones sociales, estimulando la economía con recetas keynesianas. Sin embargo al poco tiempo se enfrentó con un fuerte incremento del déficit comercial y un desplome del valor del franco, que le llevaron a darle la espalda a su programa inicial. Posteriormente otros gobiernos dominados por partidos de izquierda se entregaron a la tarea de implementar reformas liberalizadoras y privatizadoras de alto costo social: España, Portugal, Italia y Grecia. Lo mismo sucedió posteriormente en América Latina. En Venezuela y Jamaica viejos líderes socialdemócratas encabezaron a fines de los ochenta reformas de signo radicalmente opuesto a las que implementaron a principios de los setenta.

Las razones de esta uniformación no son ideológicas como se postula en ciertos círculos al hablar de una supuesta ofensiva "neoliberal". Son el producto de factores objetivos impuestos que la necesidad ineludible de superar la crisis en condiciones en las cuales las políticas expansionistas dejaron de ser eficaces y

no queda alternativa sino aumentar la productividad del trabajo y la eficiencia capitalista. En el contexto de la elevada internacionalización de la vida económica estas acciones reestructuradoras se "contagian" de país a país, como lo puso en evidencia el caso francés, que al intentar poner en marcha políticas populistas su moneda fue virtualmente aplastada por el marco alemán, fortalecido por la enorme capacidad exportadora germana, no quedando otra opción que buscar equiparar el potencial económico de los rivales en el mercado mundial.

El único país que se mantuvo aparentemente ajeno a esta conmoción fue Suecia con su pacto social modelado en torno al estado benefactor, lo que ha sido esgrimido para apuntalar la tesis que el giro hacia la economía de mercado tiene carácter ideológico y no una base objetiva, que no permitiría excepciones entre países. Sin embargo se pasa por alto dos cuestiones cruciales: primero el modelo sueco de existencia y seguridad social se fue adaptando parcialmente a los cambios impuestos por la crisis y era más idóneo a las condiciones vigentes a partir de principios de los setenta. La innovación más importante tuvo que ver con el tratamiento al desempleo. El seguro por desempleo es generoso pero tiene vigencia limitada y está condicionado a severos requisitos que buscan una rápida asimilación de la mano de obra, esto es el estado sueco no permite que el empleo "se pudra dentro del estado benefactor", lo que no sucedía en el resto de los países europeos. En segundo lugar, más tardíamente a fines de los ochenta la economía sueca empezó a perder

competitividad internacional del mismo modo que lo hizo Francia unos 10 años antes, obligando a la coalición social demócrata a empezar la aplicación de las mismas medidas que sus competidores en el resto del mundo.

El fenómeno uniformador no solo opera entre los países industrializados sino también hacia los países atrasados que se ven obligados a asumir reformas económicas o no económicas por la misma lógica que siglos atrás las potencias más atrasadas tenían que adoptar las armas de fuego para estar a la altura de los adversarios en la arena internacional.

III. LA NUEVA REVOLUCION TECNOLÓGICA ¹⁴

Dentro de su carácter multifacético, existe un aspecto descollante en la actual revolución tecnológica. Se trata de la cada vez mas profunda vinculación entre la microelectronica y la informática que habia venido desarrollándose rápidamente desde los años sesenta, pero se acelero primero a partir de la crisis mundial en el decenio siguiente y despues a principios de los ochenta, a partir de la recesión de 1980-82. Su impacto directo es enorme en prácticamente todas las actividades productivas no solo en el sector industrial, sino tambien en la amplia gama de las actividades terciarias e incluso en las agropecuarias y

¹⁴. A menos que se indique otros fuente la información procede de Dabat-Rivera 1988.

mineras.

La tecnología de la información o informática que había modificado el trabajo administrativo, en los años sesenta principalmente en las grandes áreas gubernamentales, en el sector bancario y comercial y la microelectrónica se conjugaron para dar nacimiento a una nueva forma de automatización de carácter flexible del que surgió primeramente las máquinas herramientas programables, entre ellas las de mando numérico y posteriormente los robots. Paralelamente a la transformación de la máquina herramienta surgieron, desde principios de los setenta, las bases de la llamada "fábrica automatizada". Los primeros tipos de fábrica automática controlaban únicamente el flujo de materiales, en tanto que las más avanzadas, denominadas en inglés Computer Integrated Manufacturing (CIM), surgidas a principios de los ochenta, automatizan el flujo total de información requerido para dirigir la producción, desde el despacho de los materiales hasta la expedición de los productos terminados.

El conjunto de estas transformaciones ha originado lo que se denomina corrientemente "manufactura flexible automatizada". Su diferencia respecto de las formas anteriores de automatización se encuentra, como se deduce de lo señalado arriba, en los principios. Anteriormente la automatización de las operaciones de producción se basaba en disciplinas como la mecánica, física, hidráulica, neumática y electricidad, que originaron lo que se conoce como automatización "rígida". La nueva automatización no solo implica ganancias revolucionarias en términos de

productividad y abatimiento de costos, sino que también confiere grandes ventajas en cuanto a la calidad y versatilidad de la producción, en tanto es adaptable para generar distintas series, en lugar de la gran serie indiferenciada del sistema fordista.

La manufactura flexible, en suma consta de los siguientes elementos principales: varios núcleos de trabajo (islas) donde se encuentran los sistemas automatizados de diversos tipos, coexistiendo con equipo no automatizado; un sistema de transporte y comunicación que une las islas y un aparato informático que desempeña funciones de control, diagnóstico y optimización de la gestión, gobernando la organización de las piezas que deben fabricarse con arreglo a la utilización óptima de la capacidad de producción de los diversos componentes del sistema (ver Cillario 1988).

Los primeros intentos de automatizar las fábricas de ensamble datan de los primeros setenta, como la de Philips Morris en Richmond, o de General Electric en Columbia Maryland. Ambas en Estados Unidos. Este proceso evolucionó hasta dar lugar a una forma predominante de fábrica automatizada compuesta por las "islas". En ellas la comunicación se ha convertido en un problema vital como veremos más adelante. Japón se encuentra a la vanguardia de los sistemas de manufactura flexible, estimándose que para el inicio de la década del 90, tendría unas 220 contra 150 de Estados Unidos y unas 180 en Alemania Occidental, Francia, Gran Bretaña e Italia (The Economist agosto 23, 1986).

La inversión en maquinaria automatizada y en sistemas de

automáticos de control integral de fábricas, se aceleró enormemente a partir de 1980-81. A la vanguardia en la inversión de sistemas completos tipo CIM se encuentran las grandes corporaciones internacionales con base en Estados Unidos, como la General Motors, la General Electric y la IBM. La primera invirtió 40 mil millones de dólares entre 1980 y 1985. Para 1987 solo unas 30 fábricas explotaban el sistema CIM integralmente. En Europa una 15 estaban en operación y de hecho ninguna en Japón (The Economist mayo 30 1987). Algo muy distinto ha sucedido con la fábricas flexibles tipo isla en general y la maquinaria de control numérico en particular ya que su número ha crecido considerablemente y su influencia es mayor de lo que sugieren los números, dada su costo y productividad superior. Como se señaló en la primera parte, el impacto de la automatización flexible en la productividad ha sido profundo pero su magnitud solo puede apreciarse si se desvincula el sector manufacturero del no manufacturero y se tienen en cuenta diferencias nacionales (ver datos para las principales potencias mas adelante).

El area de incidencia de la manufactura flexible se encuentra en las industrias de ensamble, como la automotriz, aeronautica, la de máquinas herramientas, la relojería, electrodomésticos y equipo de oficina. Todas ellas han sido afectadas integralmente ya que el diseño, la manufactura, el ensamble y el control de inventarios ¹⁵ están dominadas por la automatización flexible.

¹⁵. El control de inventarios del tipo "justo a tiempo" se utilizaba en la producción en masa indiferenciada, pero solo pasará a desempeñar un papel crucial en la manufactura flexible.

En las industrias de proceso como la eléctrica, petroquímica, vidrio, caucho, cemento, etc., solo se verifican cambios cuantitativos que conciernen principalmente a la ampliación del radio de influencia de la automatización que se había iniciado a fines de los años cincuenta para control y regulación de flujos. Un caso afín al de las industrias de flujo continuo es la industria textil, cuyas actividades de hilado y tejido alcanzado un nivel muy alto de automatización antes de la actual revolución tecnológica, de tal manera que cabe prever que los nuevos medios informáticos y microelectrónicos generen una transformación cualitativa en un futuro próximo.

Otras industrias como la confección de cuero y tela y la fabricación de muebles el impacto de la automatización ha sido muy desigual. El diseño y el corte se han automatizado, pero el ensamble de las partes sigue efectuándose con una proporción comparativamente muy alta de trabajo organizado bajo principios tayloristas. Este ha sido el caso en los países industrializados del taller clandestino que opera con métodos tradicionales de producción pagando salarios inferiores a inmigrantes ilegales.

La siderurgia constituye otro caso especial en el cual es necesario diferenciar entre países industrializados y países en

en la cual es controlada electrónicamente. El tipo más desarrollado de control electrónico de inventarios es el denominado "kanban" creado por la Toyota en Japón. El Kanban es la realidad física de un sistema más amplio concebido para reducir a cero los desperdicios, sean de horas-hombre, de materiales sin elaborar o elaborados y de horas-máquina (ver The Economist mayo 30, 1987).

desarrollo. En los primeros el envejecimiento de la industria hizo estragos en la productividad y en la rentabilidad y la respuesta defensiva se basó en dos expedientes ninguno de los cuales tiene relación directa con la revolución tecnológica actual: primero la reducción violenta de la capacidad excedente; segundo, la difusión de pequeñas plantas a base de hornos eléctricos que operan con chatarra.

Las telecomunicaciones han sido también profundamente afectadas por la microelectrónica y la informática y están desempeñando un papel clave en las fabricas automatizadas y en el trabajo de oficina. En la telefonía, la parte aún dominante de este rama, el viejo sistema de transmisión y conmutación electromecánico ha sido revolucionados y se ha fundido con el procesamiento y transmisión de datos mediante redes (telemática), que constituye hoy en día el sector más dinámico de las telecomunicaciones. La fusión entre la telefonía y el manejo de información tiene dos repercusiones fundamentales en la vida productiva, uno en la fábrica y otro en la oficina. Como se explicó arriba la automatización fabril ha estado confinada a "islas" dentro del proceso de ensamblado. La conexión de estas islas en un solo sistema con mínima intervención humana es una de las grandes tarea de las telecomunicaciones, ya que de ella depende la rentabilidad de la manufactura flexible. Para las grandes corporaciones que se encuentran a la vanguardia de la automatización, las comunicaciones representan ya el 30% de la inversión en tecnología automatizada.

La automatización del trabajo de oficina que se había iniciado con la fotocopidora y la computadora personal ha avanzado hasta abarcar el manejo de información y su envío a distancia que constituye la esencia misma de los servicios bancarios y de corretaje. En este proceso los puestos de trabajo están siendo modificados a distinto grado, dependiendo de su vinculación con el manejo de información. Primeramente fueron los operadores que se encargan de la conexión de la oficina con el mundo exterior. En menor medida han sido afectados los trabajadores unifuncionales, como los diseñadores y los tenedores de libros. El último bastión lo constituyen los trabajadores multifuncionales como los gerentes y las secretarías, cuyo trabajo es enormemente fragmentado, pero su denominador común es el intercambio de información hacia dentro y hacia afuera de la oficina (The Economist noviembre 23, 1985).

La manufactura flexible ha afectado también el campo de la gestión empresarial y la organización del trabajo. La revolución tecnológica está destruyendo los fundamentos de la organización taylorista y fordista de tipo semimilitar altamente jerárquica y especializado sobre la que se edificó la estructura de las empresas capitalista en el siglo actual y la propia burocracia estatal y el conjunto de las instituciones sociales. La nueva estructura que tiende a imponerse como resultado de las innovaciones analizadas se basa en la flexibilidad, la circulación de la información, la maximización de la eficiencia y el sentido de responsabilidad. En términos de la estructura

jerárquica de la empresa, conlleva la eliminación de la mayor parte de las funciones intermedias de supervisión desconectadas con tareas de planeación y ejecución. Simultáneamente implica la creación de nuevas funciones integrales de planeación y ejecución y a la creación de nuevas tareas integradas de planeación y mando abastecidas por un amplísimo flujo de información. En lo concierne a las relaciones entre las empresas y los trabajadores, los nuevos criterios de organización procuran romper la organización y coordinación taylorista y fordista basada en la extrema parcelación y simplificación del trabajo, con su secuela inevitable de desmotivación, desechos masivos de productos defectuosos y de accidentes de trabajo. La nueva organización laboral se basa en pequeños grupos de trabajadores (círculos de calidad) que localizan, analizan y resuelven diversos tipos de problemas de producción, dentro de una perspectiva que pretende combinar las tareas de producción propiamente dichas, las de planeación (limitadamente), control de calidad y mantenimiento.

IV. LOS PRINCIPALES EFECTOS DE LA REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA

El revolucionamiento de la tecnología tiene efectos sociolaborales contradictorios. En cuanto instrumento del capital para resolver los problemas de valorización trae aparejado un

conjunto de efectos adversos sobre los trabajadores. Implica ante todo mayor desempleo ya que las nuevas tecnologías automatizadas son altamente ahorradoras de mano de obra (desempleo tecnológico). Al mismo tiempo los sistemas automatizados modifican profundamente las condiciones de producción y trabajo con repercusiones de signo negativo y positivo. En el primer caso se encuentra la intensificación exorbitante del ritmo de trabajo, la destrucción de calificaciones y tradiciones laborales y la virtual nulificación del margen de autonomía del trabajador en el proceso de producción. Al mismo tiempo sin embargo la revolución tecnológica está creando nuevas disciplinas laborales y ofreciendo posibilidades inéditas de recalificación al tiempo que plantea una nueva relación entre ejecución y gestión en la perspectiva de un trabajo multifacético y polivalente. Además de estos aspectos positivos propios del área laboral inmediata, la innovación de la tecnología acarrea efectos del mismo signo que inciden sobre toda la población como el incremento de la productividad, del tiempo libre y naturalmente el derivado del incremento de la calidad de los bienes y servicios y de su gama al alcance de los consumidores. La incidencia ambivalente de la tecnología en el plano de las relaciones sociales ha existido siempre bajo el capitalismo, ya que es al mismo tiempo un valor de cambio y un valor de uso. En las condiciones actuales su naturaleza contradictoria está mediada por la naturaleza misma de la innovaciones como veremos más adelante.

El uso de la tecnología como un instrumento del capital para

lograr un mayor control laboral puede observarse es el caso de la tecnología computarizada del cual surge la maquinaria automatizada de control numerico que ha revolucionada la industria metalmeccanica. Esto sucede, como explica atinadamente Harlen Shaiken no por un designio tecnico, sino debido a una decision patronal conciente que orienta el diseño, el desarrollo y el uso de la tecnologia para favorecer los objetivos de valorización del capital, subvirtiendo frecuentemente las virtudes de la propia tecnologia (Shaiken 1981: 14). El corte de metal antes de la introducción de la maquinaria de control numerico era efectuado con un margen relativamente amplio de manioobra para que el operario definiera las condiciones especificas de producción, en perjuicio frecuentemente de los objetivos patronales tendientes a intensificar los ritmos de trabajo. En respuesta a ese problema los controles computarizados y numericos se diseñaron, o sea enfatizaron especificaciones sobre los modelos básicos, para minimizar el número de decisiones de producción que se toman en el taller fuera del control de los ingenieros. Dos importantes avances técnicos ulteriores ilustran el proposito de reducir la autonomia laboral. Primero el control adaptable (CA) y luego el control numerico directo (CND). El CA percibe automáticamente las condiciones de funcionamiento de la maquina y las ajusta de acuerdo a las condiciones existentes. Ello permite eliminar los switches con el que se descargan las instrucciones de la máquina de suceder algo inesperado, eliminando así la participación del obrero para efectuar ajustes

a su criterio. El CND conecta la maquina herramienta a una computadora central que actúa como directora y monitora de operación de la maquina. Simultáneamente a las funciones técnicas sirve para controlar tiempos muertos y para eliminar opciones de control que posea tradicionalmente el operario (Ibid 14-16).

Este ejemplo como muchos otros más revelan que el balance de los efectos socialmente adversos y los positivos derivados de la modificación de las condiciones de trabajo, no provienen de un determinismo tecnológico, sino de las opciones específicas de diseño e implantación de las innovaciones. La misma tecnología automatizada puede requerir mejores calificaciones y conocimientos, pero al mismo tiempo puede aumentar el nivel de varios puestos de trabajo. Los horarios pueden ser flexibilizados o vueltos más rígidos. De la nueva tecnología puede resultar el aislamiento de determinados eslabones de los procesos de producción o una mayor interrelación entre ellos. Puede tener un efecto centralizador o descentralizador en la toma de decisiones, etc.

La explicación de por que la tecnología basada en la microelectrónica y la informática se esta volviendo menos determinista favoreciendo las opciones sociales se encuentra en el rápido descenso de los costos de los microcircuitos. Ello permite tomar en consideración más opciones técnicas. Además la nueva tecnología es menos dependiente del hardware y más intensiva en el equipo lógico (software). Ello quiere decir que es más flexible, haciendo posible que idénticas tareas básicas

puedan ser realizadas por configuraciones técnicas cada vez mas amplias, cada una de las cuales puede tener distinta gama de consecuencias sociales¹⁸. Evidentemente la posibilidad de materializar conquistas sociales en el contexto de la revolución de la tecnología, reconociendo los principios anteriores, solo puede lograrse mediante la lucha social ya que el capital intentara orientar la aplicación y el usufructo de la tecnología a favor de sus propios intereses bajo el argumento base de que posee en propiedad privada no solo la tecnología en si sino todas sus derivaciones ulteriores¹⁹.

En el plano de la producción la revolución tecnológica aumenta enormemente el potencial productivo y amplifica los requerimientos de tamaño de mercado, traspasando los límites geográfico-políticos. Esto significa simultaneamente el incremento de la interdependencia productiva entre los países impulsando la internacionalización de la vida económica y social. Ello fuerza a

18. En este punto están ampliamente de acuerdo numerosos especialistas, desde Benjamin Coriat, Harley Shickel, Francisco Butera, Richard E. Walton y Lorenzo Cillario, que se citan sucesivamente en el texto.

19. Esta problemática ha quedado de manifiesto en el caso de las especies vivas y semillas mejoradas por la ingeniería genética. Las grandes corporaciones que han financiado las innovaciones reclaman el derecho de recibir regalías de cada agricultor o ganadero que haga uso de las especies al cruzarlas, sembrarlas o cultivarlas. Esto ha dado lugar a litigios jurídicos que aún no han establecido jurisprudencia en Europa y Norteamérica, aún cuando algunos especialistas señalan que ya se ha inclinado a favor de las corporaciones. Independientemente de ello es patente que esta pretensión va contra toda la tradición existente desde la revolución agrícola del siglo XVI a partir de cuando las mejoras de las especies agropecuarias se socializaban y los gastos de los innovadores quedaban saldados al venderse dichas especies.

los países a integrarse al mercado mundial, abriendo sus mercados internos y promoviendo sus exportaciones.

Desde el momento en que la actual revolución tecnológica empezó a mostrar claramente su potencialidad a principios de los ochenta una corriente muy variada de autores enfatizó efectos contrarios a los señalados en el párrafo anterior. Esto es, se insistió que conducía la relocalización de la producción de las regiones menos desarrolladas a los grandes centros industriales, desandando el camino de la complementación y complementariedad entre regiones de distinto nivel de desarrollo que formó parte del fenómeno de la internacionalización verificado después fines del siglo XIX, interrumpido luego en el período de entreguerras, pero que luego reapareció después de la segunda guerra mundial. Como parte de esa caracterización se señaló que el fenómeno tecnológico actual permitiría prescindir de las economías de escala y por tanto no iba asociada a la necesidad de ampliar los espacios económicos.

El primer tipo de conclusiones que llamaremos aquí de "relocalización" forman parte de una caracterización más amplia en boga a mediados de los ochenta. Decía que por efecto de la aplicación de la microelectrónica y la informática al proceso productivo los requerimientos de materias primas y fuerza de trabajo, no solo eran menores, sino también decrecientes. Por lo tanto las ventajas comparativa sobre las cuales los países en desarrollo basaron tradicionalmente su inserción en el mercado mundial tendían a quedar invalidadas. Las tesis sobre

relocalización generalmente se complementaban con el argumento de que la manufactura flexible descartaba las economías de escala a cambio de la producción de pequeñas series adaptadas a los cambios en el gusto de los consumidores.

Quienes postularon la tesis de la desaparición de las ventajas comparativas basadas en dotación de recursos y salarios no llegaron ofrecer evidencias empíricas de la existencia de este fenómeno. Se limitaban más bien a proporcionar ejemplos aislados y extrapolar tendencias al margen de cualquier análisis histórico global ¹¹. De hecho uno de los autores que difundió con más

¹¹. Una crítica de las tesis sustentadas por autores como Peter Drucker, Gerard Junne, Moisés Ikonicoff, Mario Tangelson y muchos más demostraba ya esa despreocupación por fundamentar empíricamente las tendencias de que se hablaba, lo que daba lugar a unilateralizaciones de tipo subjetivo, que impedían tomar en cuenta contratendencias y derivaciones imprevisibles de los procesos aludidos. Por ejemplo algunos productos primarios han sido desplazados por sustitutos sintéticos, pero otros enfrentan una demanda creciente, como la soya, frutas tropicales, drogas legales o ilegales, algodón, petróleo, bauxita, etc. Se demostraba en la crítica que si bien la demanda de minerales no metálicos en conjunto ha declinado en términos relativos, dicha declinación ha afectado más bien a los viejos países industrializados que han sido desplazados porque sus vetas se han agotado y no han sido capaces de abatir sus costos de extracción. En cuanto al empleo ya la experiencia europea entre 1970 y 1990 había demostrado que la fuerte ola de sustitución de trabajo manual por máquinas, no había hecho disminuir el empleo ni el salario, porque la relación entre todos estos fenómenos se decidió esencialmente el plano de la lucha social. En el momento actual como se ha argumentado en el texto, la incidencia de la revolución tecnológica ha sido muy desigual entre las distintas ramas productivas y entre las distintas categorías de trabajadores. Además de todo ello no debe olvidarse que el salario crea una ventaja competitiva, no simplemente por su magnitud absoluta sino en conjunción con la productividad, originando lo que se denomina "costo capitalista del trabajo" esto el salario nominal ponderado por la productividad. Este último ha tendido a moverse a favor de los NICs, como lo evidencia numerosos ejemplos. Ver crítica en Dabat-Rivers (1987).

éxito estas ideas concluyo por desecharlas al reconocer posteriormente que los costos salariales aún siguen siendo determinantes en la competencia internacional. Incluso años mas tarde sostuvo que la economía mexicana, que en la primera caracterización estaba condenada a la regresión económica, podía convertirse en la mas dinámica del hemisferio occidental, entre otros factores gracias a la industria maquiladora, cuyo crecimiento no solo ha sido explosivo, reconocia, sino que también han dejado de ser productores de partes simples con mano de mano de obra no calificada, para concentrarse cada vez más en productos complejos con fuerza de trabajo más calificada.

En realidad la imagen simplificada de la manufactura flexible que sirvió de fundamentación colateral al argumento de la relocalización también debe ser descartada por falsa. La situación real está dominada por la necesidad de ampliar los mercados, debido al enorme peso de las inversiones en equipo fijo para flexibilizar la producción. Así por ejemplo en las industria japonesas de los semiconductores, electrónicos y vestuario, la respuesta seguida por las grandes corporaciones, que requieren una cuota de mercado de entre 25 y 40% del total, ha consistido en acortar la vida generacional de los productos con el fin de hacer rentables las grandes inversiones en equipo fijo. Esto significa que se lanza una nueva generación de productos aún antes que el mercado de la generación previa haya quedado saturado, gracias a la flexibilidad de la manufactura y a la política de cero desperdicio. Esto es lo que constituye la base de lo que se

denomina "gama de productos" y "economía de gama". A diferencias de las economías de escala tradicional, los costos fijos se distribuyen entre distintas series de productos las cuales sin embargo derivan de una serie única, fragmentada y diferenciada por la flexibilidad de la manufactura. En otras palabras, "... se reduce la escala mínima económica para un producto específico, pero aumentan las economías de escala para la firma en su conjunto" (Miniam 1989: 42).

La ampliación y profundización de los espacios económicos que resulta vital para absorber los efectos de la revolución tecnológica se ha visto entorpecido por el resurgimiento de un nuevo tipo de proteccionismo de carácter defensivo ejercido por los países más industrializados unos contra otros y contra los llamados Nics (nuevos países industrializados). Este fenómeno paradójicamente ha llegado a coincidir con la extraordinaria ampliación extensiva del mercado mundial provocada por la liberalización de las economías de los países del este europeo.

La nueva ola proteccionista se inició propiamente con los años setenta y se intensificó a partir de la crisis mundial de 1973-75, poniendo término provisionalmente al extraordinario proceso de liberalización comercial iniciado en los años cincuenta, recurriéndose para ello a formas de control que se creía habían caído en desuso: las no arancelarias. Las reducciones arancelarias entre los países industrializados que se inició bajo el auspicio del GATT con la ronda Ginebra, en 1947, siguió avanzando de los setenta a los ochenta, ya que la tarifa promedio

bajó de 12% en la primera década a 8% en la segunda (ver cuadro 1). Sin embargo, se generalizaron las restricciones no

CUADRO 1

ARANCELES EN LOS PAISES INDUSTRIALIZADOS
Y CRECIMIENTO DEL COMERCIO MUNDIAL
Porcientos

AÑO	Arancel	Crecimiento Comercio Mundial	
1940	4.0	50-55	8
1950	2.5	56-65	7.5
1960	1.7	66-75	7.1
1970	1.2	76-85	3.6
1980	8		
1990	5		

FUENTE: Centro para el Comercio Internacional, GATT, FMI.
Tomado de The Economist, septiembre 22, 1990.

arancelarias a un ritmo aún más rápido en los ochenta. Por ejemplo en 1981 12.5% del comercio entre los países industrializados estaba sujeto a controles cuantitativos; en 1986 la proporción era de 17%. Para 1981 el 5% de las importaciones provenientes de los países en desarrollo estaban sujetas a este tipo de control contra 21% en 1986 (ver cuadro 2).

Las principales fuerzas que impulsan el nuevo proteccionismo parecen ser de tres tipos. Primero el desigual efecto de la innovaciones tecnológicas y del aumento concomitante de la

productividad entre los países del mundo. Evidentemente el epicentro de la revolución tecnológica es Estados Unidos, pero las innovaciones adoptadas por Japon han tenido un efecto mas directo en la productividad y en las exportaciones de tal manera

CUADRO 2

IMPORTACIONES SUJETAS A RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS
Porcientos del Total.

TIPO DE PAISES	1981	1986
Países Industrializados	12.0	17.0
Países en Desarrollo	9.0	21.0
Todos los países	15.0	19.0

FUENTE: Gary Clyde Hufbauer, The Free Trade Debate,
Toronto Le The Economist section II, 1990.

que ha podido penetrar profundamente el mercado norteamericano, desplazándolo de una amplia gama de industrias en su propio mercado y fuera de él (lo anterior se aplica igualmente al conjunto de los países de Europa Occidental). En segundo lugar en otro grupo de industrias entre las que se encuentra la petroquímica, siderúrgica o textil no se han producido innovaciones revolucionarias pero el envejecimiento fabril verificado en los países industrializados de Norteamérica y Europa le ha conferido enormes ventajas a los países de reciente industrialización, cuya competitividad internacional ha aumentado por medio de las ventajas comparativas ligadas a dotación natural

de recursos, mano de obra y la reciente creación de las industrias, factor que deriva de la llamada "oportunidades del atraso".

El otro foco de propagación del proteccionismo se relaciona con los géneros agropecuarios (cereales, lácteos y carnes) en los países industrializados. La productividad agrícola se aceleró extraordinariamente en las últimas cuatro décadas, tendiendo a sobrepasar la productividad industrial. Este fenómeno produjo efectos sociales devastadores entre los agricultores en los países industrializados ya que hizo disminuir la renta de la tierra, en momentos en los cuales la propia lógica de las innovaciones había alentado la sobreproducción y el sobreendeudamiento. La respuesta de los gobiernos consistió en aplicar fuertes subsidios para encubrir la sobreproducción, estableciendo simultáneamente barreras contra las importaciones (véase Pelman y Gilbert 1987). Japón hace lo mismo que Estados Unidos y Europa Occidental por razones totalmente opuestas, ya que su producción de cereales, frutas y carnes es poco competitiva internacionalmente.

El resultado es que el potencial productivo derivado de la revolución tecnológica a tendido a quedar parcialmente inhibido por la difusión del nuevo proteccionismo. De acuerdo a un estudio reciente la eliminación de las barreras no arancelarias al comercio mundial permitiría elevar las importaciones en 115 mil millones en la Comunidad Económica Europea; 55 mil millones en Estados Unidos; 30 mil millones en Japón y 60 mil millones en el

resto de los países industrializados. Esas cantidades sumadas representan el 22.5% de las importaciones totales de los países industrializados en 1986 (ver cuadro 3).

La insuficiente ampliación de los espacios económicos explica los obstáculos que ha encontrado la difusión de las fábricas completamente automatizadas (CIM), cuyo número no ha sobrepasado

CUADRO 3
EXPANSIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL PROVOCADO POR LA
ELIMINACIÓN DE CONTROLES NO ARANCELARIOS

	Valor	%
Comunidad Económica Europea	115	11.5
Estados Unidos	55	13.0
Japón	30	20.0
Resto de Países Industrializados	60	3.5

U\$ Mils de millones de dólares.

U\$ M del valor total.

Fuente: Gary Clyde Hufbauer, The Free Trade Issue, Council of Economic Advisors, septiembre de 1990.

cifras relativamente modestas. La planta edificada por la General Motors en Hamtramck y la de IEM en Lexington, ambas en Estados Unidos, encontraron obstáculos muy fuertes para operar rentablemente, ya que no lograron compensar las enormes inversiones en capital fijo.

V. INNOVACION TECNOLÓGICA Y PRODUCTIVIDAD

El comportamiento de la productividad se deterioró

sensiblemente en los países industrializados aun antes del estallido de la crisis de 1973-75, pero empeoro con ella. La declinación fue mucho mayor en Estados Unidos por efecto del estancamiento relativo que experimentaba. En el cuadro 4 pueden verse los ritmos de crecimiento de la productividad del trabajo en los 7 países más industrializados antes y despues de 1973. En promedio

CUADRO 4
PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN LOS PAISES INDUSTRIALIZADOS
1968 - 1987
Tasa media anual de crecimiento

PAIS/PERIODO	1968-73	1973-79	1979-87
EE.UU	0.7	0.0	0.6
JAPON	7.3	2.9	2.9
ALEMANIA	4.1	2.9	1.5
FRANCIA	5.0	2.5	1.8
ITALIA	4.6	1.8	1.7
REINO UNIDO	3.0	1.2	2.1
CANADA	2.4	1.3	1.0
Promedio	2.9	1.4	1.4

FUENTE: OECD, 1987

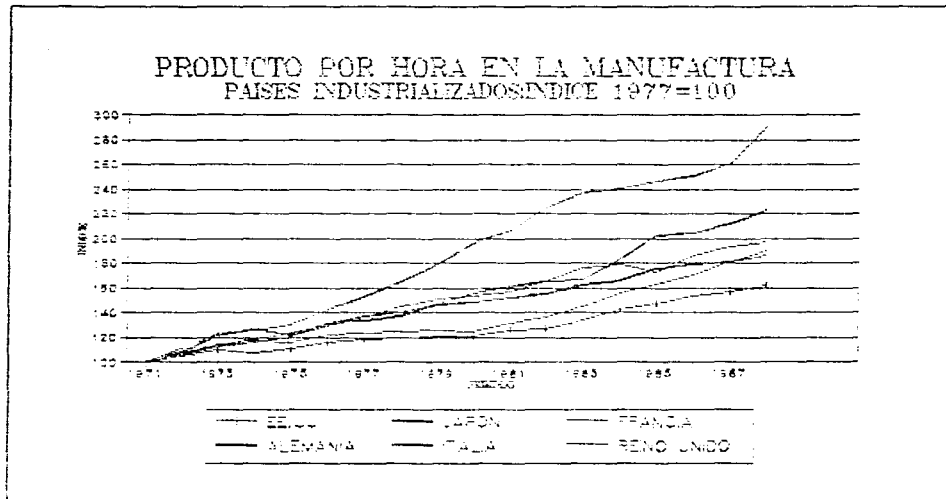
el ritmo de crecimiento bajó de 2.9 a 1.4%. Excepto Inglaterra y en menor medida Estados Unidos no se observa una recuperación en el comportamiento de la productividad media en los años ochenta¹⁸. La productividad del trabajo en la industria en contraste a

¹⁸ En cuanto al comportamiento de largo plazo de la productividad laboral no agrícola en los países de la OECD parecen distinguirse únicamente dos periodos cortados por la crisis de 1973-75: En el primero, entre 1960-1973 creció al 4.1% anual, en el segundo, entre 1973-87 al 1.6. El cambio de

la productividad media sigue creciendo en todos los países gracias a la incidencia de la revolución tecnológica y de los nuevos métodos de organización laboral. Ello puede verse en la gráfica 1 donde se ofrecen datos para los seis países más industrializados. Los datos del cuadro 5 permiten precisar mejor las tendencias anteriores. En primer lugar se corrobora el proceso de recuperación en Estados Unidos y el Reino Unido a partir de principios de los ochenta. En los otros cuatro países (Italia, Francia, Japón, Alemania Federal) el producto por hora en la industria sigue creciendo, pero a menor velocidad que en el período 1972-82. La recuperación del dinamismo anterior

tendencia marcado por el paso a la recuperación de la productividad laboral, como se insiste en el texto, solo se produce en la manufactura y especialmente en las ramas vinculadas con la microelectrónica y la informática. Ver OECD 1987: 63-68.

GRAFICA 1



FUENTE: Monthly Labor Review, Julio 1990.

CUADRO 5

PRODUCTIVIDAD EN LA MANUFACTURA, PAISES INDUSTRIALIZADOS, 1970-1988

Producto por hora, tasa anual de crecimiento en porcentajes

PAISES	1970-81	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
E.E.U.U.	2.1	2.8	2.1	2.4	4.8	2.7	2.7	2.7	2.8
JAPON	2.8	40.8	1.9	2.8	2.8	40.8	4.5	7.5	5.3
FRANCIA	4.0	2.1	4.0	1.7	2.8	1.8	2.0	2.1	2.8
ALEMANIA	4.1	2.4	4.4	2.5	2.8	1.1	1.8	4.0	2.5
ITALIA	2.0	2.0	2.4	2.2	2.0	2.8	4.9	4.0	2.4
REINO UNIDO	2.0	2.0	2.2	4.8	2.7	2.0	2.2	2.9	2.0

FUENTE: ICF, 1991

exigiría la creación de nuevos mecanismos de regulación global, condiciones necesarias para la ampliación de la revolución tecnológica.

El análisis del desempeño de la productividad por ramas industriales permite destacar mejor los efectos de la revolución tecnológica. Las ramas de punta que han innovado su tecnología se expanden a tasas superiores en los años ochenta. Es el caso de la maquinaria y equipo en Japón e Italia y en menor medida en Estados Unidos y Reino Unido. De la metalurgia en Francia, Alemania, Reino Unido e Italia (ver OECD 1989a).

En Estados Unidos, la mayor parte del resurgimiento de la productividad laboral está asociado con la industria de la computación. En la producción de maquinaria no eléctrica -donde se incluye la manufactura de computadoras- creció 11% anual entre 1979-87, comparado con 1% entre 1973-1979. En las otras ramas de

la industria manufacturera la aceleración de la productividad laboral ha sido más modesto de 1.5% al año a 2.1% ¹⁰.

La experiencia de Japón ilustra mejor el dinámico desenvolvimiento de las industrias de alta tecnología. La respuesta típica de la industria japonesa de maquinaria eléctrica -dominada por la electrónica- frente al incremento de los costos laborales ha consistido en una aceleración del ritmo de la automatización en tanto que en Estados Unidos -país en el que se originó la revolución electrónica- la respuesta no ha sido tan contundente pues frecuentemente se atenda la fuerza de la automatización reubicando la producción de zonas de salarios más bajos (OECD 1985: 71-73).

Llama la atención el caso de Francia país en el cual el crecimiento de la productividad en la rama de bienes de capital sufrió una desaceleración frente a sus competidores, produciendo una marcada declinación de la relación exportaciones-importaciones. La causa principal de acuerdo a diferentes estudios se encuentra en una inadecuada inversión de capital, que produjo una persistente insuficiencia de la capacidad de producción. El retraso experimentado por Francia en el terreno de

¹⁰. En Estados Unidos se invirtió fuertemente en automatización de fábrica lo cual permitió recuperar el crecimiento de la productividad laboral en los ochenta por encima de la tasa correspondiente a 1945-73 (0.5% contra 2.3%). Sin embargo existen dudas de cuán efectivamente ha sido utilizada la automatización comparada con Japón. Los gastos efectuados por Estados Unidos en investigación y desarrollo superan a los de Alemania y Japón, pero en el primero existe una mayor dependencia respecto a los fondos públicos, concentrados en defensa (OECD 1989 y OECD 1989a).

la inversión puede constatarese en el cuadro 6, en el cual se compara la inversión en manufacturas en Francia con relación a Alemania, Estados Unidos y Japón. También perdió terreno en investigación y desarrollo. Los gastos en RD como porcentaje del PIB se incrementaron desde 1960, pero debajo del nivel correspondiente a Alemania Federal (OECD 1989a: 57-60).

Alemania también ha experimentado una desaceleración relativa de su crecimiento económico relacionado con la disminución de las ganancias de eficiencia. El comportamiento histórico de la productividad ya caracterizado con los cuadros 4, C y la gráfica 1 es la mejor evidencia de lo anterior. Aunque año a año se observa una recuperación tras la recesión de 1980-82, va resultando una tendencia a la desaceleración. Resulta interesante comprobar que la desaceleración después del primer shock petrolero es menos pronunciada que en Estados Unidos, pero en contraste son mayores los efectos después del segundo shock petrolero. Esto naturalmente limitó de que continuara cerrando la brecha respecto del país líder. A pesar que los gastos en RD continuaron creciendo con respecto al PIB su efectividad parece haber declinado ya que el número de patentes por científico e ingenieros disminuyeron (OECD 1988: 33, 45-47).

ii. De acuerdo a lo OECD 1989a: 47) la declinación de lo que podríamos denominar "eficiencia del capital" proviene casi exclusivamente de una reducción de las ganancias provenientes de la productividad del trabajo, lo que en parte refleja un ajuste insuficiente de los insumos de trabajo a la reducción de la tasa de crecimiento del producto que se observa desde 1970. Considerando, señala el estudio citado, que el crecimiento de la productividad del trabajo depende de un conjunto de factores subjetivos (calificación, destreza, etc.), los incrementos de la

CUADRO 6

INVERSION FIJA E INVERSION INTANGIBLE EN INVESTIGACION Y
DESARROLLO, 1970-1987

PAIS	Inv. en Manufacturas volumen, 1970=100		Despesa en RD como % del PIB			% Industrial Financiado por las Industrias		Empresas Industriales que usan la Microelectrónica
	1980	1987	1970	1980	1987	1980	1987	1980
FRANCIA	111.7	117.1	1.8	1.9	1.7	86.0	88.4	18.0
ALEMANIA	100.0	100.0	2.1	2.0	2.7	81.7	84.2	21.0
EE.UU.	107.0	100.0	1.7	1.8	2.7	81.4	85.0	no
JAPON	100.7	104.4	1.0	1.2	1.8	87.8	87.1	no

FUENTE: Francia: Comptes nationaux, annuels, INSEE; Alemania: OECD National Accounts; EE.UU.: Survey of Current Business; Japon: Economic Planning Agency.

(1) A. S. Englander y A. Michelisotti: "Total Factor Productivity and Structure of the Slowdown."

(2) OECD, Main Science and Technology Indicators, 1981-1987, 1988.

(3) Horowitz, T., ed. Microelectronics in Industry. An International Compendium, London 1988.

(4) OECD, 1988a, 1989a.

La declinación relativa de la productividad laboral en Alemania deterioró su posición competitiva en el mercado internacional. En el cuadro 7 se compara el desempeño de los sectores de alta tecnología en el mercado mundial de tres países:

intensidad de capital contribuirán menos, a lo largo del tiempo a incrementar la productividad del trabajo en términos absolutos, que en términos relativos (ver cuadro 6).

Alemania, Estados Unidos y Japón, tomando el promedio de los países de la OECD igual a 1. El coeficiente de Alemania pasó de 1.2 en 1982 a 0.97 en 1983. En cambio el de EE.UU evolucionó de 1.27 a 1.36. El de Japón de 0.72 a 1.36.

CUADRO 7
TENDENCIA COMPARATIVA EN LAS IMPORTACIONES DE ALTA TECNOLOGÍA
Promedio OECD = 1

PAIS	1982	1983	1978	1980
ALEMANIA	1.2	0.97	1.1	1.1
EE.UU	1.27	1.36	1.0	1.0
JAPON	0.72	1.07	1.0	1.4

NOTAS: (1) El valor de las importaciones de alta tecnología de cada país se consideraron por su participación en el total de las importaciones de manufacturas de los países de la OECD.

FUENTE: OECD, European Communities, vol. II, Septiembre 1983.
Tratado de OECD 1983.

VI. LA REORIENTACION DE LA INTERVENCION ESTATAL

VI.1. La privatización

Pese al hecho de que la privatización (el traspaso de activos del sector público al privado) constituye una de las expresiones más elocuentes de la decadencia de los grandes sistemas burocráticos centralizados, la popularidad de la privatización su popularidad. Junto con otras medidas complementarias como la

desregulación, no puede atribuir a una causa única". En algunos países las restricciones presupuestarias provocadas por la crisis fiscal de los setenta puede ser tanto o más importante que las reacciones contra el excesiva burocratismo y centralismo o el propósito de establecer un sistema de administración más eficiente, con mayor incidencia directa del mercado (Vickers-Yarrow 1978: 5-40; Hemming-Mansoor 1985; Shirley 1986; Financial Times diciembre 21, 1986). En otros países ha tenido mucha importancia los desafíos provocados por la equitización de la competencia internacional. Frecuentemente la privatización

ii. El complejo debate de si la empresa privada es productivamente superior a la empresa pública, aunque pareció resolverse al calor de furor privatizador de Inglaterra y Francia, posteriormente quedó irresuelto y perdió parte de su trascendencia originaria. Más bien parece quedar en claro que ambos tipos de problemas en general entrañan posibilidades y limitaciones dentro del proyecto de lograr mayor eficiencia específica y general, elevar la competitividad en el mercado internacional, objetivos que no han disminuido su importancia. Por lo anterior, prescindiendo de los problemas fiscales que quedan darle una mayor amplitud a la privatización sobre todo en los países adelantados, se han descartado normas generales y se ha impuesto un criterio casuístico, estudiando específicamente cada situación para decidir si procede una privatización y bajo que modalidad. Por ello se le tiende a dar una respuesta más pragmática a los grandes vicios de la empresa pública: a la interferencia política de sus operaciones y a la burocratización de sus administraciones. Se ha propuesto resolver ambos problemas sacando las decisiones del campo político y suspendiendo el respaldo financiero proporcionado por el estado. Su exposición a la competencia se ha hecho bajo la idea de que tendrían mayores estímulos e incentivos para ser más eficientes. A la inversa, las virtudes que se supone caracterizan a la empresa privada podrían perderse en parte si el monopolio público queda intacto y se convierte en monopolio privado, que es de hecho lo que persiguen los grandes capitales por razones prosaicas: el acceso a sobreganancias. Por esta última razón en muchos países europeos ha cobrado preeminencia lo que podría denominarse la privatización minoritaria y la especificación de cuidadosas regulaciones para neutralizar el parasitismo monopolístico.

adquirió una forma sui generis: la fusión entre una entidad privada y una pública, motivada principalmente por la necesidad de lograr economías de escala y racionalizar la producción. También varían las modalidades de la transferencia, existiendo dos casos extremos: la venta de las acciones a inversionistas privados en condiciones mayoritarias (Inglaterra) o la participación de nuevos socios privados en condiciones puramente minoritaria como en España y otros países mediterráneos de Europa.

La privatización ha tenido éxito en muchos países tanto industrializados como en desarrollo gracias al propicio clima financiero de los ochenta. El extraordinario crecimiento de las bolsas de valores y el aumento de la liquidez de las grandes corporaciones facilitó la venta de las empresas estatales. A su vez la internacionalización de los mercados de capitales facilitó la generación de fondos o la asociación entre compradores de distinta nacionalidad para efectuar compras mandcomunadas de entidades estatales en tercer países, incluidos del tercer mundo.

Con todo y las enormes expectativas que suscitó la privatización solo se ha emprendido de manera sistemática en dos países: Francia e Inglaterra. En el resto de los países industrializados (como en Alemania, Italia y España) se han emprendido acciones importantes pero limitadas por un conjunto de consideraciones que tienen que ver con la insuficiente evidencia que la privatización por sí sola resuelva los problemas de eficiencia y competitividad (Hamming-Mansoor 1988). En Estados

Unidos el equivalente de la privatización europea ha sido la desregulación o sea la supresión de reglamentos que crearon condiciones monopólicas en diversas industrias, como las telecomunicaciones que serán discutido brevemente mas adelante.

En los países en desarrollo la privatización incluso en su sentido amplio (incluyendo liquidaciones, arriendos, etc.) aun cuando esta incentivada por la crisis fiscal solo tenía, hasta 1987, significación en dos países: Chile y Bangladesh. La resistencia social a la privatización y la remoción de obstáculos técnicos y financieros parece que solo empezó a vencerse a fines de los ochenta (Elsner-Waterbury 1989).

Inglaterra es el país en el cual la empresa estatal fue sometida a una reestructuración más profunda basada no solo en la privatización sino también modificación de la directrices políticas y económicas de número limitado de empresas estatales que subsistieron. Diversos estudios, haciendo comparaciones internacionales (como Fryke, Avien, Tindlav-Foreyve y Henney, citados por Vickers-Yarrow 1989: 147), corroboraron el sobre desempeño de las empresas estatales británicas en productividad y eficiencia tecnológica¹¹. Durante los setenta el desempeño de

¹¹. De acuerdo a Vickers-Yarrow las comparaciones internacionales no dejaban suficientemente claro en que medida el comportamiento de la productividad estaba asociada a los diversos tipos de propiedad. No obstante era claro que Inglaterra se había rezagado respecto de sus principales competidores independientemente de que se tratara de empresas privadas o públicas. Una de las cuestiones más inquietantes es que después de la privatización ha habido mejoras notables de la eficiencia en algunas, pero en otras no ha sucedido así, principalmente en las que tienen un alto poder de monopolio. Esto último ha planteado un nuevo desafío a los privatizadores que no fue

su eficiencia tecnológica estuvo por debajo del correspondiente al sector privado y en muchas de ellas experimentaron caídas absolutas en su productividad (OECD 1990b). Llegó a ser común considerar que entre las causas se encontraba, al igual que en otros países del mundo, la propensión a fijar los precios por debajo del costo marginal, decisión que se había justificado con el objetivo de maximizar la producción o de proporcionar servicios uniformes a los mismos precios para todo el territorio nacional. Pude haber también sobreinversión en ciertos rengiones y subinversión en otro. No existieron criterios gerenciales definidos y aunque las decisiones cotidianas se dejaban a la administración interna, el gobierno central interfería buscando objetivos macroeconómicos globales relacionados con la inflación y la demanda global. Sin embargo el sector de empresas estatales no fue totalmente desmenclado, ya que al lado del ambicioso proyecto de privatización se realizó un esfuerzo por rehabilitar a un importante sector, mediante la estrategia que se denominó de "reorientación" (OECD 1990b: 56 y ss.).

Esta estrategia implicó un mayor énfasis en la efectividad de la administración junto con una supervisión más estricta. Los objetivos financieros fueron modificados de tal manera de lograr una tasa de retorno apropiada para todo el programa de inversiones en lugar de aplicar una tasa de descuento sobre los proyectos individuales de cada corporación. El escrutinio

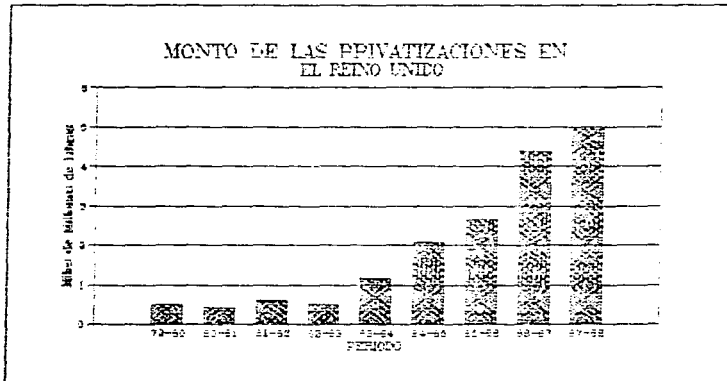
previsto al inicio (ver Vickers-Yarrow 1989: 148-149).

financiero fue incrementado mediante la introducción de límites al financiamiento externo, mediante la especificación de un techo a la diferencia entre los ingresos y los gastos corrientes y de capital. Medida por el desempeño de productividad la estrategia de reorientación parece haber sido un éxito ya que el sector de empresas estatales empezó a mostrar un desempeño superior en productividad que la economía en su conjunto. Los casos más destacados son la British Steel cuya productividad laboral se expandió a una tasa de 12% anual entre 1979-88; el monopolio del carbón con un desempeño igualmente aceptable (OECD 1988a: 68).

La privatización bajo sus dos modalidades (venta de acciones mayoritarias o minoritarias) adquirió celeridad a partir de 1983 cuando fueron traspasadas grandes empresas públicas de servicios por un monto superior a los mil millones de libras (ver gráfica 2). Varias de las empresas privatizadas pasaron a operar en mercados competitivos, pero las mayores siguen teniendo monopolios naturales o legales los cuales fueron respetados durante el proceso de privatización. Los argumentos que se esgrimen para explicar lo anterior son muy complejos. Se destaca que las economías de escala dejaban un margen muy limitado a la competencia y que la forma monopólica es la más apropiada para competir en el mercado internacional dominando también por un puñado de corporaciones gigantescas. Es interesante destacar que la privatización implicó el reforzamiento de los mecanismos de regulación estatal en Inglaterra y en el resto de los países, en virtud de que el reemplazo de monopolios públicos por privados

dejaba un margen muy grande para el ejercicio de prácticas lesivas a los consumidores fueran personas o empresas. lo que planteaba dudas sobre su capacidad para asimilar el progreso técnico y expandir la productividad. Diversos estudios empiricos ya habian constatado que en los nuevos monopolios ahora en manos privadas no habia enojado mejoras de productividad (ver Vickers-Yarrow 1989: 146 y Macavey et al 1989:217). Por ello se expedieron casi sobre el camino nuevas reglamentaciones o se modificaron las existentes a partir de 1982, cuando se anuncio la

GRAFICA 2



privatización del monopolio de las telecomunicaciones. En esa industria y en la del gas y la aeronáutica (donde se produjeron privatizaciones posteriores), se expedieron detalladas regulaciones sobre la fijación de precios para evitar el abuso del poder de mercado. Otras reglamentaciones se han impuesto después para penalizar la merma de la caída de los bienes y servicios. La regulación vía precios aunque puede diferir de rama a rama generalmente ordena los incrementos de acuerdo a una fórmula denominada $IPM + X$, donde IPM representa el índice de precios minorista y X el parámetro de regulación que se revisa cada 5 años. Las variaciones de esta fórmula pretenden reflejar las condiciones específicas de cada industria. La del gas está autorizada a pasar al consumidor el incremento del costo de los abastecimientos provenientes del Mar del Norte. El parámetro X pareció haber sido formulado para garantizar una tasa razonable de retorno sobre el capital si las expectativas de incremento de la productividad se materializaban. En otras palabras, se concibió para que existieran los estímulos suficientes a fin de garantizar logros de productividad, teniendo en cuenta que las viejas regulaciones sobre la tasa de ganancia no proporcionaban el incentivo para mejorar la productividad y produjeron una tendencia a sobreexpandir el stock de capital más allá de límites económicos (Ibid: 92-93 y OECD 1986a: 69-70)).

En Inglaterra y en el resto de los países que cobró fuerza la

privatización el papel de las nuevas agencias reguladoras, que fueron creadas para supervisar a las grandes empresas privatizadas. Consistió en crear una serie de contrapesos para generar competencia al interior de las industrias afectadas y en áreas colaterales, ante la conciencia que las fuerzas espontáneas del mercado conducirían a reforzar los monopolios naturales incluso más allá de sus fronteras iniciales. La preocupación que fue formulada más explícitamente era que el poder monopolístico fuera empleado para abarcar otros segmentos de mercado doméstico a costa de empresas no monopolísticas. Para intentar neutralizar este peligro se han usado mecanismos algunos de ellos difíciles de poner en práctica. Por ejemplo ante el hecho de que British Telecom y British Gas operan redes de distribución local y nacional, que tienen interés en limitar el acceso de distribuidores locales, están obligados por ley a interconectar los sistemas, pero lo hacen como último recurso y después de resistir todos los recursos de competidores y de sanciones públicas.

Los conservadores y neoliberales afirman, en parte como respuesta a las críticas que señalan que la regulación estatal parece aumentar en lugar de disminuir, que el verdadero rector del desempeño de las empresas privatizadas es el mercado de valores. En este sentido, si las acciones se cotizan libremente en el mercado y no existen restricciones sobre su compraventa, las empresas se verán forzadas a ser más eficientes, ya que en caso contrario el valor de las acciones puede desplomarse

constituyendo una invitación a una compra hostil, porque en tal caso el valor de las acciones será inferior al valor real de los activos productivos. Sin embargo no existe libertad bursátil ya la mayoría de las empresas privatizadas han sido protegidas de compras hostiles mediante varios mecanismos. Por un lado mediante restricciones generales a la venta y compra de sus acciones y particularmente mediante la tenencia de "acciones doradas" en manos del gobierno que le confieren el derechos de vetar las ofertas de adquisición que rebasen determinados límites. Esto parece ser así porque la venta de los principales monopolios estatales se caso más bien en un acuerdo político que en una venta de mercado libre y tal acuerdo podría trastornarse si las empresas privatizadas quedaran expuestas indiscriminadamente a las leyes del mercado ya que esto podría conducir a su desmembramiento, a su compra por inversionistas extranjeros indeseables, etc. Por ejemplo en Italia y España se han vendido acciones de los grandes conglomerados estatales (el IRI y el INI respectivamente) a los precios establecidos por el mercado de valores pero el control ha quedado firmemente en manos del estado por consideraciones estratégicas. En Francia, sucede lo mismo ya que es común el uso de las acciones doradas y los extranjeros están limitados a adquirir solo un máximo de 20% de las acciones de las empresas privatizadas (Financial Times diciembre 21, 1986).

En Alemania la privatización se ha limitado principalmente al gobierno federal, donde el número de participaciones se redujo de

más de 800 a 132 entre principios y fines de los ochenta. Entre las principales compañías totalmente privatizadas están varias de servicios públicos como VWA6, AG y Veba, AG y la siderúrgica Salzgitter, AG. La participación del gobierno en la Volkswagen fue vendida para lograr una fusión que la elevara la eficiencia. En Deutsche Lufthansa el gobierno retuvo la participación mayoritaria y en muchas otras retuvo un porcentaje que osciló entre el 25 y el 51% (ver cuadro 4 anexo). En cambio las autoridades locales que poseen participaciones muy importantes en bancos e industrias regionales se han mostrado reticentes a vender sus participaciones (ver OECD 1990a y 1988).

En Estados Unidos se verificó un proceso muy amplio de privatización de servicios públicos a nivel federal y estatal desde seguridad, servicios generales (planificación, asistencial legal, finanzas, etc.), medio ambiente, transporte, salud y cultura (MacAvot 1989: 136). También se intentó reintroducir la competencia en varios monopolios naturales ¹⁴ mediante la

14. A partir de mediados de los setenta la percepción de los efectos negativos del monopolio en la competencia cambió sustancialmente en los EE.UU. En los cincuenta y sesenta la actividad legal antimonopolica reflejó la doctrina tradicional de que existía una correlación negativa entre concentración y capacidad competitiva. Pero bajo la influencia de cuestionamientos legales y académicos se dejó de dar énfasis a la concentración por sí para darle a los problemas relacionados con la competitividad. La mayor concentración de los monopolios extranjeros en el mercado norteamericano y la competencia externa en general llevó a plantear que los riesgos de la monopolización se habían exagerado y que las leyes antitrust debían reconocer la necesidad de reestructurar a la industria para prepararla a responder a la competencia extranjera. Para ello se aplicaron enmiendas en 1982 y 1984, para que fuera posible decidir más flexiblemente cuando los monopolios tenían implicaciones anticompetitivas, tomando ahora en cuenta criterios como la

llamada "desregulación". La principal experiencia fue la de las telecomunicaciones, el transporte aéreo y los servicios financieros. Numerosos países siguieron su ejemplo posteriormente y la industria de las telecomunicaciones en el mundo empezó a funcionar de una manera radicalmente distinta a partir de principios de los ochenta. A continuación se analizarán brevemente las aplicaciones de este cambio con el objeto de sacar algunas conclusiones sobre la efectividad de las medidas de desregulación y su significado desde el punto de vista de la transformación de las funciones estatales frente a la supuesta influencia creciente del neoliberalismo y del libre mercado sin regulación estatal¹³.

La telefonía fue uno de los monopolios más sólidamente arraigados en el mundo hasta fines de los años cincuenta. Los gobiernos en todos los países crearon monopolios estatales o, como en Estados Unidos, crearon un monopolio privado, argumentando que la magnitud de las inversiones requeridas no daba espacio para la competencia. Este estado de cosas fue radicalmente alterado por la revolución microelectrónica a fines de los años sesenta lo cual creó la base para modificar las

capacidad de respuesta de la oferta y la demanda e incrementos de los precios, la influencia de las empresas extranjeras, las barreras a la entrada y la modernización tecnológica (ver DECD 1987a).

¹³ La fuente principal es The Economist "A Survey of Telecommunications", noviembre 23 de 1985 y 10 de marzo de 1990.

pautas de funcionamiento de la industria y su estructura de mercado. Sin embargo el enorme poder de los monopolios estaba tan fuertemente erigido que podía entorpecer la difusión de la nueva tecnología, retardar la transformación de la industria e impedir o entorpecer al mismo tiempo las transformaciones en otras industrias que dependen directa o indirectamente de las telecomunicaciones. Por esa razón en Estados Unidos, la cuna de la revolución microelectrónica y el país líder en telecomunicaciones, fue necesario efectuar una intervención estatal en gran escala para modificar la estructura de la industria telefónica y preparar el terreno la difusión de las innovaciones. Por lo tanto la desregulación estuvo lejos de ser un capricho dictado por consideraciones ideológicas para favorecer un supuesto proyecto "neoliberal".

La desregulación se puso en marcha a mediados de los setentas con un decreto antimonopolístico y generó un largo litigio, de casi de 10 años de duración, que concluyó con el desmembramiento de la ATT, el monopolio telefónico. En su lugar quedó una nueva empresa con el mismo nombre y 22 compañías operadoras agrupadas en 7 holdings regionales. El resultado de la desmonopolización ha sido enormemente controversial en dos grandes planos. Primero en relación a la llamada paradoja de las telecomunicaciones: la única manera de garantizar la competencia es mediante la intervención estatal regulatoria y la dosis de regulación estatal requerida grande de por sí es imposible de definir a priori. En segundo lugar, es difícil eludir la evidencia de que del proceso

surgió un monopolio con nuevo ropaje, que retuvo la parte más lucrativa de la industria: el servicio de larga distancia y fue autorizada a entrar al de la computación que antes la estaba vedado.

Si se mide por el crecimiento de la industria de las telecomunicaciones y el abatimiento de los precios la desregulación parece haber sido un éxito. Por ejemplo entre 1981 y 1985 el costo de los componentes telefónicos básicos disminuyó un 30%. El costo de los conmutadores centrales ha declinado 7-10% anual desde 1980. Los cargos por servicios de larga distancia también han disminuido junto a la ampliación del rango de servicios al alcance de los usuarios, en tanto que los cargos por servicio local después de aumentar disminuyeron. Otro resultado incontestable es la apertura del mercado norteamericano a la competencia internacional, lo cual ha permitido crear grandes oportunidades de expansión a las compañías europeas y japonesas.

Lo que parece haber ocurrido también es que la vieja estructura monopolística ha sido reemplazada por un sistema más abierto dominado por corporaciones internacionales gigantes, que se aprestan a luchar en un mercado que tiende a definirse como global. En dicho sistema las empresas independientes de tamaño relativamente menor tienen una participación puramente marginal. Por ejemplo en los sistemas interestatales de larga distancia en Estados Unidos creados por el decreto antimonopolístico (inter LATA), el más lucrativo de los servicios, el 80% del mismo está en manos de la ATT, en tanto que sus dos más cercanos

competidores, de un total de 300, uno participa con el 3% y otro el 3%. del mercado. En la mente de los reguladores parece haber estado presente la idea de que si el viejo monopolio era desplazado del renglón mas lucrativo del mercado se debilitaria frente a la competencia internacional. Por eso se tomaron las previsiones necesarias para asegurar que siguiera gozando de la vieja renta monopolística y empezara a captar la nueva renta tecnológica que esta siendo disputada por los monopolios de otros países.

Solo se puede hablar de una verdadera desregulación (entrada sin restricciones) al mercado de equipo de oficina en el cual cualquier compañía puede vender no solo el equipamiento sino también los servicios. En el resto de la industria que abarca todos los sistemas de interconexión y sus servicios, incluyendo líneas y capacidad de satélite, como transmisión de la voz humana depende de un complejo, si acaso novedosos, sistema de regulación estatal, que combina libertad con restricciones. Este sistema de regulación ha creado un verdadero ejército burocrático que además de supervisar la aplicación de los reglamentos tiene un enorme poder discrecional. Esta burocracia se compone de organismos que existían previamente pero que han sido ampliados y diversificados como la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC), la división antitrust del Departamento de Justicia, el Departamento de Estado (cuando existen aspectos internacionales) y las comisiones

estatales de servicio creadas ex-profeso ²⁴.

VI.2. La restricciones de los gastos sociales

El sistema de seguridad y asistencia social creado por el Estado Benefactor (pensiones por retiro, seguro de desempleo, gastos médicos, vivienda, educación etc.) fue sometido también a un intento de racionalización motivado principalmente por la necesidad de reducir el déficit fiscal. Globalmente, pese al esfuerzo de conservadores y neoliberales, las restricciones practicadas durante los años ochenta solo ha significado en el mejor de los casos la estabilización de los gastos de seguridad

²⁴. El programa de reducción de las funciones estatales en Estados Unidos inspirado en las políticas ofertistas busco una mayor aceptación del principio costo-beneficio en la legislación social y ambiental, devolver el poder a los gobiernos estatales, establecer una atmosfera más liberal en las transacciones financieras y crear un sistema impositivo neutro. El impacto de estas medidas también ha sido desigual y sujeto a controversia. En la medida que el gobierno federal ha tenido históricamente una participación marginal en la generación de servicios, la privatización se limitó a la venta de la Corporación Ferroviaria (Conrail) y la concesión de diversos servicios públicos. Las mejoras en el sistema de regulación social han sido limitadas sobre todo en lo que se refiere a la racionalización de costos. Las regulaciones sobre salud, seguridad y medio ambiente siguen representando cargas onerosas para las industrias, aunque el enfoque costo-beneficio probablemente impidió que empeorara la situación. A los sindicatos se les concedió cierta inmunidad frente a las leyes antitrust y no hubo un ataque clasista como lo hubo en Inglaterra (aunque el ataque contra los controladores aéreos llegó a representar una amenaza a emplear medidas mucho más rigurosas (ver OECD 1989a).

social como proporción del PIB y una modificación de su composición que es significativa en algunos países, principalmente en Inglaterra. Pero los esfuerzos fueron redoblados a fines de la década y arrojarán un resultado patente a largo plazo. La dificultad para revertir el peso y la tendencia que adquirieron los gastos sociales durante los años cincuenta-setentas se debe a varios factores estructurales entre ellos el envejecimiento de la población de los países industrializados. De acuerdo a datos de la OECD el 13% de la población de estos países tenía más de 60 años en 1985 y la población de mayor edad (de más de 75 años) representaba el 6%. De esta manera el "cociente de dependencia por vejez" (población de más de 65 años sobre la población de entre 15 y 64) había alcanzado niveles muy altos (ver cuadro 8) y estaba creciendo muy rápidamente. En consecuencia los pagos por pensiones tienen que crecer considerablemente tanto en términos absolutos como relativos. En El cuadro 9 ofrece datos de gasto público en pensiones de retiro para siete países industrializados entre 1960 y 1985. Los

CUADRO 8
COCIENTE DE DEPENDENCIA POR
VEJEZ EN PAISES INDUSTRIALIZADOS¹

Porcientos

PAIS	1980	2000 ²
FRANCIA	21.9	23.3
ALEMANIA	23.4	25.4
CANADA	14.1	19.0
EE.UU	17.1	18.2
ITALIA	20.8	22.6
JAPON	13.5	22.6
REINO UNIDO	23.2	22.3

NOTAS: (1). Relacion entre la poblacion de 65 años o mas y la poblacion de entre 15-64 años.

(2). Proyeccion.

FUENTE: OECD, 1990.

incrementos más fuertes se han registrado en Italia, Japón y 11 Francia. Para todos los países que se citan el porcentaje correspondiente a 1985 es mayor que el de 1980.

El desempleo es un segundo factor de naturaleza estructural que explica la inflexibilidad de los gastos sociales. En el cuadro 10 aparecen las tasas de desempleo para 9 países industrializados entre 1970 y 1987. Puede apreciarse fácilmente que la tendencia a un desempleo creciente pareció alcanzar su máximo hacia mediados de los ochenta, aunque en algunos países siguió creciendo en términos tanto absolutos como relativos, aunque a tasas

CUADRO 9
GASTO PUBLICO EN PENSIONES
Porciones del PIB
1960-1985

PAISES	1960	1970	1980	1985
FRANCIA	6.0	8.5	11.5	12.7
ALEMANIA	9.7	10.4	12.1	11.8
CANADA	2.8	3.2	4.4	5.4
EE.UU	4.1	5.2	6.9	7.2
ITALIA	5.5	8.5	12.0	15.6
JAPON	1.3	1.2	4.4	5.3
REINO UNIDO	4.0	4.9	6.3	6.7

FUENTE: OECD, 1990d.

CUADRO 10
TASA DE DESEMPLEO EN LOS PAISES INDUSTRIALIZADOS
1970 - 1987
Porcientos

PAIS	1970	1973	1979	1981	1983	1987
EE.UU	4.9	4.8	5.8	7.5	9.5	6.1
JAPON	1.2	1.3	2.1	2.2	2.7	2.8
ALEMANIA	0.7	0.9	3.1	4.5	8.8	6.2
FRANCIA	2.5	2.7	5.8	7.4	8.3	10.6
REINO UNIDO	3.0	3.0	5.0	9.8	12.5	10.3
ITALIA	5.3	6.3	7.6	7.8	9.3	11.8
CANADA	5.7	5.5	7.4	7.5	11.8	8.8

decrecientes. Lo anterior significa una mayor presión fiscal por pagos de cobertura al desempleo.

En tercer lugar en los países industrializados los gastos en salud han crecido más rápidamente que el ingreso nacional por diversas causas, entre ellas el mismo envejecimiento de la población ya explicado. Otros factores que han elevado los gastos en salud tienen que ver con el desarrollo de sistemas de detección, diagnóstico y tratamiento más complejos y costosos, que son demandados por la población que goza de seguro médico. En el cuadro 11 se ofrece una serie histórica de los gastos totales y gastos públicos en salud como porcentaje del PIB para 7 países industrializados entre 1960 y 1987. Al cabo de 27 años los porcentajes de gasto médicos se duplicaron en casi todos los países citados, aunque a partir de 1980 se observa cierta estabilización, pero subsisten diferencias importantes de país a país. Así por ejemplo en Estados Unidos los gastos totales pasan de 9.1% en 1960 a 11.1%, pero la parte cubierta por el sector público casi se duplica al pasar de 3.8 a 6% en ese mismo lapso de tiempo. En Alemania en cambio los gastos totales se estabilizan en cerca de 8 y los públicos en 6.3%.

En Inglaterra y Alemania se alcanzó mayor éxito en racionalizar los gastos sociales lo cual quiere decir, tendiendo en cuenta las restricciones económicas y demográficas mencionadas

antes, su estabilización. A continuación discutiremos brevemente los mecanismos que se han empleado para lograrlo en el primero de los dos países.

CUADRO 11
GASTOS EN SALUD EN LOS PAISES INDUSTRIALIZADOS
TOTALES Y PUBLICOS

	% del PIP			
	1960	1970	1980	1987
TOTALES				
FRANCIA	4.3	6.1	7.6	8.5
ALEMANIA	4.8	5.6	7.9	8.0
CANADA	5.5	7.2	7.3	9.5
ITALIA	3.9	5.5	6.7	7.2
EE.UU	5.3	7.6	9.1	11.1
JAPON	3.0	4.6	6.6	6.9
REINO UNIDO	3.9	4.5	5.8	6.1
PUBLICOS				
FRANCIA	2.5	4.3	6.2	6.4
ALEMANIA	3.2	4.2	6.3	6.3
CANADA	2.4	5.1	5.5	6.3
ITALIA	3.2	4.8	5.6	5.7
EE.UU	1.3	2.8	3.8	6.0
JAPON	1.8	3.0	4.6	5.0
REINO UNIDO	3.4	3.9	5.2	5.3

FUENTE: OEC.D. 1990

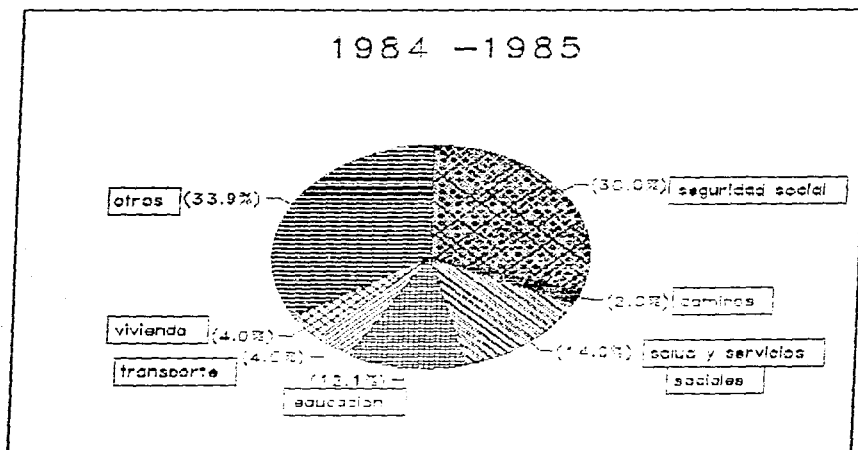
En Inglaterra el estado benefactor siguió representando dos tercios del gasto público a todo lo largo de los años ochenta, pero disminuyó su participación en el ingreso nacional, en la misma medida que el gasto público declinó su participación de 43%

a 38% en la década. Los cambios se dieron a través de la reducción del subsidio a vivienda y transporte, en tanto que los gastos en salud y educación fueron mantenidos en términos absolutos lo que significó su disminución en respecto del número de demandantes y del ingreso nacional. Los pensiones por vejez y desempleo, los gastos de seguridad social en sentido estricto, por las razones ya explicadas se incrementaron en términos absolutos y relativos (ver gráfica 3). El gobierno de Margaret

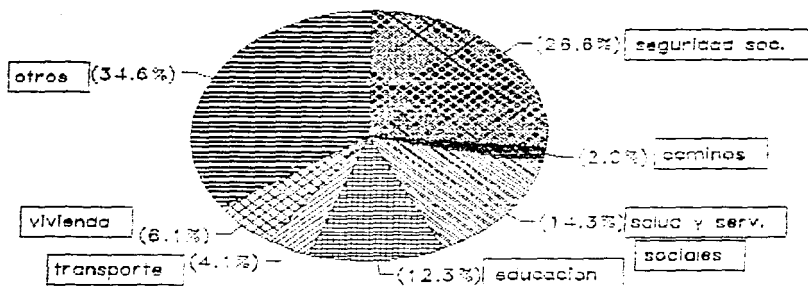
GRAFICA 3

REINO UNIDO: LOS GASTOS DEL ESTADO BENEFACTOR, 1979-1990

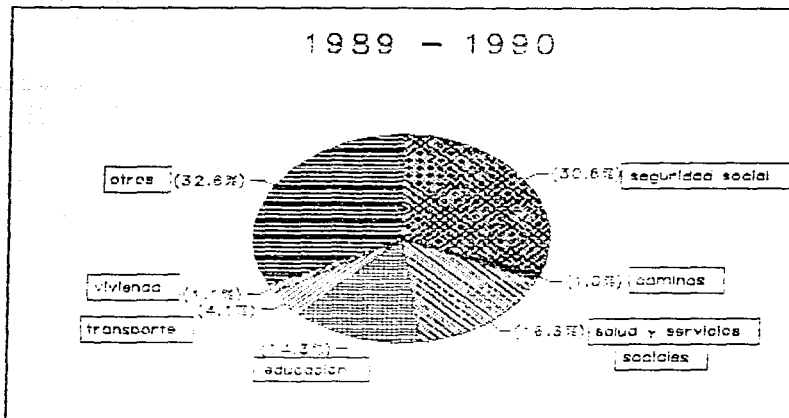
Porcentajes y Valores en miles de millones de libras



1979 - 1980



1989 - 1990



NOTA: En 1979-80 el gasto del sector público a precios de 1989-90 fue de 155 mil millones de libras; en 1989-90 de 175 mil millones. Los gastos de bienestar son todos excepto el rubro "otras".
FUENTE: The Economist, febrero 24, 1990

Thatcher desplegó inicialmente un ofensiva para recortar los gastos del estado benefactor en todos los rubros pero la resistencia social y la imposibilidad de lograr acuerdos con la oposición laborista modificó la táctica. Se consideró que era políticamente inviable reducir en términos absolutos los servicios gratuitos como los de salud y educación ya que la noción de derecho legítimo estaba firmemente arraigada de tal manera que la tendencia seguida fue "congelarlos". En cambio, en el caso de la vivienda y el transporte que no se reciben de forma totalmente gratuita, fue más fácil recortar los subsidios en

terminos reales (The Economist febrero 24, 1990).

A medida que se fueron recortando o congelando los gastos sociales se fue abandonando el énfasis en su importancia como instrumento redistribuidor del ingreso, por haberse empezado a comprobar que fue la clase media y no la clase trabajadora quien saco mayor provecho de los servicios estatales (Ibid: 56). Ello también queda reflejado en la modificación de la retórica del partido laborista cuya justificación del estado benefactor tienen que ver ahora más con la eficiencia o con otros objetivos de carácter económico nacional, que con la redistribución del ingreso. Por ejemplo que la inversión en educación es un incremento de los activos productivos de la nación, que la mejora del transporte público protege el ambiente, etc. (Ibid: 56).

En Francia Los gastos de seguridad social se incrementaron considerablemente entre 1973 y 1984 (casi 7 puntos del PIB) por los factores sociodemográficos y económicos señalados arriba. Sin embargo desde mediados de los ochenta el gobierno emprendió una amplia campaña para controlarlos y estabilizarlos (OECD 1990: 72)

25. Para reducir el crecimiento de los gastos por retiro se

25. En Francia por ejemplo se produjo lo se llama "maduración del sistema de pensiones por vejez". Como resultado de ello entre 1974-84 la pensión promedio de un retirado de más de 65 años se incremento en un 80% en términos de poder adquisitivo. Además un porcentaje mayor de retirados poseen su propia casa (52% en 1984 contra 27% en promedio para todos los residentes). En suma los beneficios por retiro se duplicaron de acuerdo a la información ya citada. La explicación principal del incremento per cápita se encuentra en el hecho de que la fuerza de trabajo estuvo más tiempo activa que las generaciones anteriores (tuvo una vida laboral más larga) y su nivel de educación, calificación y productividad laboral son mayores, por lo tanto los beneficios por retiro se incrementaron en proporción

introdujo un sistema de indexacion que deprecia las pensiones y al mismo tiempo se redujeron los incentivos por retiro anticipados. Otras medidas estaban en estudio como el incremento del numero de años necesarios para tener derecho a pension; indexar las pensiones en relacion la salario neto y no al bruto y finalmente reducir la ponderacion concedida en el calculo del los pagos por retiro a los ultimos años de la vida productiva del trabajador, para referirlos mas bien al promedio de su vida laboral (OECD 1990: 7a). El gasto publico en salud ha sido reducido eliminando el reembolso por gastos en medicinas y reduciendo los derechos por internación.

En Alemania el control sobre los gastos sociales fue mas eficaz e instantaneo sobre todo en el renglon de la salud, a partir de dos grandes reformas (en 1985 y 1989). Como resultado la cobertura medica fue limitada solo a los servicios esenciales, incrementandose la parte solventada por el pacientes. De lado del sistema de pensiones se decreto un incremento escalonado de la edad de retiro y los beneficios empezaron a ser reducidos (OECD 1990c: 41).

a dichos indicadores. Tendiendo en cuenta que estos trabajadores llegaron a la plenitud de su vida productiva entre los años sesenta y setenta, en el auge del estado benefactor, recibieron integro el beneficio anterior. Aparentemente no pasara lo mismo con los trabajadores que se empiecen a incorporar a la vida productiva a partir de mediados de los ochenta porque la recuperacion de la productividad, como se ha visto ha sido desigual y la crisis fiscal a conducido a restricciones que mostrarán su incidencia real hasta bien entrada la década del noventa (ver OECD 1990a: 74 y ss.).

VI.3. El control del gasto y del deficit fiscal

Veremos ahora la evolucion del deficit fiscal y la deuda pública en 7 países industrializados. El Cuadro 12 muestra una

CUADRO 12
DEUDA PUBLICA NETA Y BRUTA EN PAISES INDUSTRIALIZADOS
1977-1987

Porcentaje del PIB

PAISES	1977	1979	1981	1985	1987	1988
DEUDA BRUTA						
EE.UU	48.4	44.8	43.6	51.9	60.4	66.0
JAPON	4.4	46.9	57.0	66.9	69.0	75.5
ALEMANIA	28.5	30.7	36.3	40.9	42.2	43.7
FRANCIA	24.8	26.8	28.0	32.0	33.6	35.8
REINO UNIDO	63.2	54.3	51.6	57.9	57.6	56.9
ITALIA	57.8	61.8	61.0	71.9	83.7	92.4
CANADA	54.3	55.6	57.8	66.1	76.7	82.2
DEUDA NETA						
EE.UU	31.0	27.4	26.7	33.7	38.3	42.3
JAPON	5.1	14.9	20.7	26.1	26.4	21.7
ALEMANIA	6.1	10.3	16.4	20.4	21.0	21.8
FRANCIA	0.7	-1.0	2.6	6.9	10.0	14.0
REINO UNIDO	28.6	21.8	21.6	29.1	28.2	26.0
ITALIA	45.1	46.9	46.7	61.3	71.4	81.2
CANADA	10.0	12.7	12.3	21.9	31.6	39.1

NOTAS: (1), valor en libras de la deuda del gobierno general al fin del año.

FUENTE: IMF, 1989.

serie historica 1977-87 del deficit bruto del gobierno general y deuda neta como proporcion del PIB. En todos los paises excepto en Inglaterra aumento reflejando la acumulacion heredada de la crisis de los setenta, las dificultad de revertir factores estructurales y peso financiero provocado por el elevamiento de las tasas de interes. comparativamente al nivel de la primera mitad de los setenta. El comportamiento de la deuda neta siguió en general la misma tendencia, aunque reflejo mejor los esfuerzos por racionalizar la actividad estatal. En Japon se produjo un impresionante crecimiento que elevo el peso de la deuda neta de 5.1 en 1977 a 26 en 1986, pero el año siguiente experimento una fuerte reduccion. En Alemania el rapido aumento correspondió al periodo 1977- 1982, a partir de cuando tiende a estabilizarse. En Inglaterra el coeficiente se redujo apreciablemente a fines de los setenta, para crecer de nuevo en la primera mitad de los ochenta, equiparandose al nivel del primer periodo. A fines de los ochenta parece haberse estabilizado a un nivel modestamente inferior al que tenia en 1977. En el otros extremo encontramos a Francia, Italia y Canada en los cuales la deuda en relacion al PIB aumento tanto en los años setenta como en los ochenta. En Canada se multiplico por cuatro, en Francia por 20 y en Italia por poco menos de 2, entre 1977-87.

El cuadro 13 descompone los cambios en el cociente de la deuda para los siete paises en el mismo periodo en cinco componentes y un residuo: a) ciclico, b) estructural, c) por ajuste fiscal, d) por pago de intereses y e) por el crecimiento nominal del PIB. El

componente ciclico y el estructural reflejan la magnitud en la cual el desequilibrio fiscal inicial es magnificado por el crecimiento potencial de producto, por tanto ambos factores implican normalmente incrementos del coeficiente al igual que el pago de intereses, en tanto el periodo se caracterizó por una recuperación insuficiente de la actividad económica con tasas de

CUADRO 13
 ORIGEN DE LOS CAMBIOS EN EL COCIENTE DE LA DEUDA PÚBLICA NETA
 1977-1987 (porcentaje del PIB)

Países	Cambio total en el cociente de la deuda	Componente ciclico	Resultado del		Intereses	Crecimiento nominal PIB	Otros
			Componente estructural	Ajuste fiscal			
EE.UU	11.2	7.7	-12.7	6.9	18.9	25.1	13.5
JAPON	16.6	6.9	47.7	-24.1	14.4	11.6	-0.8
ALEMANIA	15.7	7.6	13.9	-16.4	18.4	-7.8	nd
FRANCIA	12.4	10.4	9.8	-11.6	14.7	-3.6	-4.5
R. UNIDO	-2.4	18.0	11.4	-38.2	38.7	-25.0	-7.5
ITALIA	26.0	7.3	47.3	-10.5	60.5	-76.3	-7.7
CANADA	27.1	0.3	-8.6	-3.6	77.7	-17.1	-0.4

NOTA: Ver Subotero General

FUENTE: IMF, 1989.

interés reales positivas ²⁶. En cambio la magnitud del ajuste fiscal normalmente representa una disminución del endeudamiento, al igual que el crecimiento nominal del producto. Excepto para

²⁶. Estadísticamente el componente estructural se define como el déficit primario, ajustado cíclicamente en el año base (al inicio del periodo). Es por tanto una aproximación un tanto burda a los factores estructurales reales de índole sociodemográfica y económica. Por ello los países como Francia que han tenido menos éxito en corregir los desequilibrios fiscales muestran un componente "estructural" muy alto que se arrastra para todo el periodo. El componente ciclico se define como la contribución acumulativa a la caída de los ingresos públicos provocado por un nivel de actividad económica inferior a la potencial (Ibid: 76).

Estados Unidos y Canada el componente estructural y en menor medida el ciclico contribuyeron claramente al crecimiento del coeficiente de la deuda. Esto quiere decir que la mayor parte de los paises tuvieron que sacrificar ingresos fiscales por no poder crecer a una magnitud cercana o coincidente a la capacidad plena. El desequilibrio provocado por ambos factores solo fue parcialmente neutralizado por los ajustes fiscales, con especial exito solo en Japon e Inglaterra. En Estados Unidos el componente ciclico, originado por la recesion de 1981-82, no fue suficientemente neutralizado por la expansion relativamente fuerte que le siguió. El componente estructural es relativamente pequeño debido a la existencia de un superavit en el año base. En Japon la principal fuente de incremento del coeficiente de la deuda pública fue el componente estructural (el déficit inicial), aunque fue parcialmente neutralizado por los ajustes fiscales. Como la economia japonesa creció a una tasa que puede considerarse cercana a su potencial, el componente ciclico fue marginal. En Francia el coeficiente se deterioró debido a que partía de un déficit muy alto al inicio del periodo y porque las tasas de interes excedieron el crecimiento del PIB. En Italia aunque el componente estructural era muy alto -el mayor de la OECD- la tasa efectiva de interes pagada por la deuda pública disminuyó considerablemente estando por debajo del crecimiento nominal del PIB (ver IMF 1989: 74-79) ²⁷.

²⁷. La imposibilidad en controlar el déficit fiscal se ha convertido en una de las principales preocupaciones de los gobiernos ya que ha impactado negativamente la tasa nacional de

El capitalismo mundial ha logrado impulsar exitosamente la reestructuración y al cabo de poco más de una década parece haber logrado revertir la crisis y encaminarse hacia un nuevo ciclo de expansión mundial. La revolución tecnológica a dinamizado a un sector de la industria y los servicios y comenzado a extenderse al conjunto de las actividades productivas, no solo en los países industrializados sino en los NICs, entre ellos México.

La productividad de las ramas de alta tecnología se ha dinamizado impulsando la rentabilidad, pese a la intensa lucha por el mercado mundial, agudizada por el desplazamiento del eje de gravedad de Estados Unidos a Japón. En el resto del aparato productivo las ganancias de productividad han sido inferiores y en varias de ellas existe una situación virtual de desastre provocada por la competencia de los países de reciente industrialización.

La reestructuración de las funciones estatales ha cobrado gran importancia sobre todo a través de la redefinición de su papel como generador de crecimiento económico. El abandono de las viejas políticas expansionistas de corte keynesiano ha sido colateral al aumento de las fuerzas concurrenciales a nivel externo e interno, constituyendo uno de los aspectos progresivos de la actual reestructuración. Paradójicamente los intentos de

ahorro en prácticamente todos los países. La caída de la tasa de ahorro como proporción del PIB se inició a principios de los setenta. En los industrializados pasó del 26% en 1973 al 20% en 1987. Diversos estudios han demostrado que la caída se explica por la reducción del ahorro pública toda vez que el ahorro privado se mantuvo estable a largo plazo (ver Aghevili-Boughton, citado por Boletín del Fondo, 26 de marzo de 1990).

liberalización han obligado a los gobiernos a adoptar nuevas formas de regulación para neutralizar el parasitismo monopolístico y al mismo tiempo fortalecerlos para la competencia en mercados globales.

De seguir la tendencia actual el control del déficit fiscal y la compresión de los gastos sociales parece posible de lograr hasta bien entrada la década del noventa, debido al carácter estructural de las tendencias que se intenta revertir.

Pese a los avances del proceso de innovación tecnológica y la desburocratización de la vida productiva, la reestructuración mundial enfrenta aun serios obstáculos que han impedido que los avances ya mencionados adquieran mayor amplitud. En primer lugar no han sido creados mecanismos globales de regulación que permitan empezar a resolver los complejos problemas cambiarios y comerciales a nivel mundial. Los esfuerzos de coordinación entre los distintos países parecen ser más genuinos a partir de 1985 pero las iniciativas se retardan porque no ha emergido un nuevo orden institucional que refleje la actual correlación de fuerzas a nivel mundial. Por ello la ampliación del mercado mundial ha tendido a quedar atrás del proceso de reestructuración productiva suscitando una guerra comercial intermitente.

Para los países como México la reestructuración mundial tiene una enorme importancia ya que tiende a acentuar las fuerzas integradoras de sistema capitalista, por más que las actitudes defensivas de los sectores atrasados de la burocracia y la burguesía traten de atenuar o desviar estas fuerzas.

La liberalización y la apertura resultante ha tendido a interpretarse en algunos círculos principalmente entre la izquierda, como producto de relaciones de fuerzas y no como la resultante de una lógica económico-productiva que genera efectos de diverso signo, ante los cuales ningún estado nacional puede eludir la racionalización de sus funciones y la reducción de los gastos improductivos.

BIBLIOGRAFIA

1. Aghevli. Bijan y James M. Boughton. 1990. "El ahorro nacional y la economía mundial", en Finanzas y Desarrollo. Washington D. C., junio.
2. Banco Mundial. 1990. Informe sobre el desarrollo mundial. Washington. D. C.
3. -- -- 1986. World Development Report. Washington. D. C.
4. Bienen. H. y J. Waterbury. 1989. "The Political Economy of Privatization in Developing Countries". World Development. Oxford. mayo.
5. Business Week. 1980. "The Reindustrialization of America". New York, junio 30.
6. Butera. Francisco. 1987. "La automatización industrial y el futuro del trabajo obrero". en Juan J. Castillo. La

- automatización y el futuro del trabajo. Ministerio del Trabajo. Madrid.
7. Cillario, Lorenzo. 1987. "El engaño de la flexibilidad", en Juan J. Castillo. La automatización...
8. Coriat, Benjamin. 1985. La robotica, ed. Peninsula. Madrid.
9. Dabat, Alejandro y Miguel A. Rivera R. 1988. La modernización tecnológica y sus implicaciones socioeconómicas en México. Fundación Friedrich Ebert, México.
10. Dabat, Alejandro. 1989. "La crisis mundial en una perspectiva histórica", en Pedro Lopez (coord), Economía Política y crisis, facultad de Economía, UNAM, México.
11. The Economist. 1985. "A Strike-Free Future for Britain's Coal". Londres, enero 26.
12. -- . 1985. "A Survey of Telecommunications". Londres, noviembre 23.
13. -- . 1986. Japan y America, A Survey of High Technology, Londres, agosto 23.
14. -- . 1987. "Factory of the Future". Londres, mayo 30.
15. -- . 1987. Reaganomics or Thatcherism". Londres, octubre 24.
16. -- . 1988. "The Cambridge tendency". Londres, diciembre 24.
17. -- . 1989. "A Survey of Telecommunications". Londres, marzo 10.
18. -- . 1989. "Thatcher's ten years": Londres, abril 29.
19. -- . 1990. "The State of Welfare". Londres, febrero 24.
20. -- . 1990. "A Survey of world Trade". Londres, septiembre 22.
21. Feldman, Robert Alan. 1989. "La ejecución de reformas estructurales en países industriales": en Finanzas y Desarrollo, Washington, D. C. Septiembre.
22. García, Miguel A. y J. L. Rñi Sausi. 1980. "Derrota en Turin", en Debate 15. Roma, Noviembre-diciembre.
23. International Monetary Fund. 1990. World Economic Outlook, Washington, D. C., mayo.
24. -- . 1989. World Economic Outlook, Washington, D. C. Junio.
25. Hemming, Richard y Ali M. Mansoor. 1988. "La privatización ¿una solución?", en Finanzas y Desarrollo, Washington, D. C. septiembre.
26. Hirschman, Albert O. 1984. De la economía a la política y más allá, ed. Fondo de Cultura Económica, México.
27. De Jondquieres, Guv. 1986. Inglaterra y Francia a la cabeza de la privatización", en Financial Times, Londres (reproducido por Excelsior México, 21 de diciembre).
28. Larsen, Flemming y Michael Wattleworth. 1989. "Políticas estructurales en los países industriales", en Finanzas y Desarrollo, Washington, D. C. septiembre.
29. MacAvoy, Paul. 1989. Privatization and State-Owned

- Enterprises. Boston.
30. Maddison, Angus. 1988. "Avances y retrocesos en las economías capitalistas evolucionadas. Técnicas de evaluación cuantitativa", en Comercio Exterior, México, junio.
 31. Mandel, Ernest. 1979. El capitalismo tardío. ed. Era, México.
 32. Mintian, Isaac. 1989. "Cambio estructural en los países avanzados: deterioro de las tendencias a la relocalización mundial", en Industria, estado y Sociedad. La reestructuración industrial en América Latina y Europa. SURAL-Friedrich Ebert-Argentina, Caracas.
 33. - . 1985. Economic Surveys Japan 1984/85. Paris.
 34. - . 1985a. Indicators of Industrial Activity. Paris.
 35. - . 1987. Historical Statistics. Paris.
 36. - . 1988. Economic Surveys Germany 1987/88. Paris.
 37. - . 1988a. Economic Surveys United Kingdom 1987/88. Paris.
 38. - . 1988b. Economic Surveys Japan 1987/88. Paris.
 39. - . 1988c. Science and technology Outlook. Paris.
 40. - . 1989. Economic Surveys United States 1988/89. Paris.
 41. - . 1989a. Economic Surveys France 1988/89. Paris.
 42. - . 1989b. Employment Outlook. Paris, junio.
 43. - . 1989c. Economic Outlook. Paris, diciembre.
 44. - . 1990. Economic Surveys France 1989/90. Paris.
 45. - . 1990a. Economic Surveys Italy 1989/90. Paris.
 46. - . 1990b. Economic Surveys United Kingdom 1989/90. Paris.
 47. - . 1990c. Economic Surveys Germany 1989/90. Paris.
 48. - . 1990d. National Accounts. Paris.
 49. Perlman, Robert y Christopher Gilbert. 1987. "Perspectivas de las materias primas": en Contextos, México, mayo.
 50. Shaiken, Harley. 1981. "Computadoras y relaciones de poder en la fábrica", en Cuadernos Políticos, México, octubre-diciembre.
 51. Shirley, Mary. 1989. "La experiencia de la privatización", en Finanzas y Desarrollo, Washington, D. C., septiembre.
 52. Thurow, Lester. 1988. Corrientes peligrosas. El estado de la ciencia económica. Ed. Fondo de Cultura Económica, México.
 53. US Bureau of Labor Statistics. 1990. Monthly Labor Review, Washington, Julio.
 54. Vickers, John y George Yarrow. 1989. Privatization. An Economic Analysis. Londres.
 55. Walton, Richard. 1987. "Nuevas perspectivas en el mundo del trabajo", en Juan J. Castillo, La automatización ...

IV: EL DESENVOLVIMIENTO DE LA REESTRUCTURACION CAPITALISTA EN MEXICO. 1983-1989

I. EL CARACTER DE LA REESTRUCTURACION Y SU NUCLEO PROMOTOR

La reestructuración del capitalismo mexicano iniciada en 1983 constituye un esfuerzo por contrarrestar la crisis histórica y generar las condiciones necesarias para la apertura de otro ciclo de expansión económica, basada en las formas intensivas de reproducción del capital. La modernización como la crisis misma en cuyo seno se desenvuelve están profundamente vinculadas a procesos mundiales equivalentes que delimitan el margen de maniobra, condicionando el rumbo de la reestructuración, sobre todo por la fuerza que ha adquirido la internacionalización de la vida económica y social, de acuerdo a lo señalado en el capítulo III.

La reestructuración mexicana se produce en el contexto de una profunda crisis social que ha concluido por abarcar al propio estado mexicano y su sistema político, acelerando el agotamiento de sus instituciones que ya habían comenzado a chocar contra los requerimientos de la acumulación de capital a fines de los años

sesenta.

La caída de los niveles de vida provocada por la crisis y las acciones defensivas del capital y el estado ha sido más violenta entre la baja burocracia de la administración pública, el proletariado no calificado, el semiproletariado urbano y rural y especialmente entre el campesinado vinculado a la producción minifundista ejidal, que se debatía en la miseria antes del estallido abierto de la crisis.

El movimiento obrero y popular ha adoptado una débil respuesta populista a la reestructuración, sin poder diferenciar claramente entre, por un lado, los cambios inevitables y necesarios y la progresividad de muchos aspectos de la modernización y por otro la ofensiva clasista para descargar el peso de la crisis sobre los trabajadores. Por ello a la par de la pasividad e impotencia entre muchos sectores, otros definen su acción política en torno a la defensa de los vestigios del sistema surgido de la revolución mexicana. Lo anterior ha hecho más difícil definir y luchar a favor de una verdadera modernización social, distinta y en ocasiones contrapuesta a la modernización capitalista¹.

¹. Se entiende por modernización social a un amplio espectro de cambios progresivos relacionados, pero a la vez diferenciables de la reestructuración capitalista. La posibilidad de este avance cualitativo en el desarrollo social se funda en principios en los mismos hechos que están dando como resultado la transformación del orden capitalista, pero depende de un proceso de lucha social para combatir sus efectos negativos y potenciar los positivos. En el caso de México esa lucha solo podrá ser efectiva en lo que a los trabajadores se refiere si logran independizarse de la subordinación ideológica y política resultante de la vieja modalidad de desarrollo (para una definición más amplia ver Taller 1988: 10-11).

En contraste con la extrema debilidad política del movimiento obrero y popular la clase media y la pequeña burguesía han logrado nuclear un movimiento opositor en demanda de reformas democráticas, dirigido políticamente por el PAN. Al mismo tiempo ha llegado a su apogeo el proceso de fortalecimiento del gran capital privado nacional, liberado ahora del tutelaje del estado y con la suficiente fuerza para comenzar a imponer a este sus demandas. Ello tiene consecuencias muy importantes en el curso de la reestructuración, como veremos más adelante.

La estrategia propuesta primeramente por el gobierno de Miguel De la Madrid y luego por el de Salinas de Gortari está constituida por un conjunto de medidas contingentes y acciones de largo plazo, que implicaron una ruptura con prácticas claves de la modalidad precedente de gestión e intervención estatal. Su objetivo fundamental es la modernización del sistema económico para adecuarlo a las exigencias del capitalismo mundial, intentado erradicar el sobreproteccionismo y la práctica de alimentar indiscriminadamente las ganancias del capital con subsidios.

El equipo creador y promotor de esta estrategia se encuentra entre las filas de la tecnoburocracia que empezó a definirse durante los años del desarrollo estabilizador dentro de la administración de Díaz Ordaz. Este núcleo se identifica con los principios de eficiencia capitalista y equilibrio presupuestario que fueron aplicados con éxito para romper el ciclo de inflación devaluación por el cual se manifestaba el agotamiento del

desarrollo extensivo, a fines de los años cincuenta. Gracias a ello consiguieron elevar la tasa de ahorro y la rentabilidad capitalista preparando simultaneamente a la economia mexicana para la recepcion de credito externo en gran escala. Los eficientistas, como cabe designarlos, entraron en contraposición con el otro nucleo de la tecnoburocracia mexicana identificado con el expansionismo inflacionario de inspiracion keynesiana, liderado temporalmente por el presidente Luis Echeverria. Los eficientistas perdieron la iniciativa en la determinacion de la politica economica del estado mexicano debido al triunfo de la estrategia estatista-populista concebida para hacer frente al descontento politico-social de fines de los años sesenta. Sin embargo tendieron a recuperar la hegemonia dentro de la tecnoburocracia, cuando detono abiertamente la crisis en 1982 y fue imperioso negociar el apoyo de los organismos financieros internacionales, la banca mundial y los gobiernos lideres de los países industrializados, ante quienes se presentaron como los administradores de la crisis y promotores de la racionalidad capitalista².

Numerosos observadores y criticos principalmente dentro de la

². La reestructuración capitalista en México tiene un rasgo en común con la reestructuración soviética que interesa destacar en este momento: la capa modernizadora se encuentra entre las filas de la tecnoburocracia cuya inserción en el bloque en el poder es un producto histórico del estadio de desarrollo precedente. Asumen el papel de modernizadores ante la convicción de que la falta de respuestas ante el agotamiento de la modalidad precedente pondría en peligro su status político. Sin embargo el tomar la iniciativa y aferrarse al poder no les exime de la necesidad de efectuar importantes concesiones a nuevas fuerzas sociales fortalecidas por cambios objetivos.

izquierda han planteado la idea de que los eficientistas con el apoyo del gran capital financiero internacional intentan imponer en México una política de corte neoliberal. Su objetivo sería supuestamente desmontar el aparato de gestión y regulación estatal establecido desde los años cuarenta, para suplantarlo por un sistema basado en el libre mercado. Esta caracterización no parece adecuada para comprender el carácter de clase de la fracción modernizadora y las consecuencias de la modernización ni en México ni en el resto de los países, tal como se planteó al analizar el contexto internacional, especialmente porque no tiene en cuenta que este núcleo, como otros gobernantes en el resto del mundo, aplica políticas de tipo pragmático que combinan soluciones económicas de mercado con la preservación de las bases fundamentales de la economía mixta en la basan su poder. En México el fundamento del sistema de economía mixta que el estado intentará preservar a toda costa es la extracción de petróleo, porque la apropiación estatal de la renta petrolera internacional ha sido la palanca que le permitió disponer de autonomía frente a la clase capitalista, autonomía que si bien se ha visto mermada es esencial para impulsar su proyecto de modernización. La preservación de las bases de la economía mixta no choca con la necesidad de refuncionalarla, lo que implica, dadas las condiciones histórico-concretas de México, combatir su hipertrofia³ y a más

³. Como se señaló al final del capítulo II a partir de 1970 aproximadamente se inició lo que podemos denominar sobreexpansión de las empresas estatales, porque al brazo interventor del estado ya estaba constituido por empresas pertenecientes fundamentalmente a la industria pesada que generaban bienes

largo plazo su preparación para el desempeño de un tipo cualitativamente distinto de intervención centrada en la promoción de las ramas industriales de punta, la extensión de la modernización al sector industrial tradicional etc. Si la reestructuración fracasara o generara contradicciones insolubles en el contexto político-social vigente, probablemente la modernización pasaría a ser liderada por otra capa social con diferente ubicación material en la sociedad y por supuesto

intermedios esenciales para la reproducción capitalista privada. Las nuevas empresas que fueron creadas, como claramente lo señalan especialistas ya citados, estaban situadas en el sector liviano que produce bienes de consumo final, en las cuales ya no existía el objetivo de aumentar directamente la acumulación de capital. Se señaló que la gran mayoría de estas empresas habían estado previamente en manos del sector privado, encontrándose en condiciones económicas y financieras precarias y por eso pasaron a manos del estado, quien efectuaba así un "rescate", argumentando que salvaba fuentes de trabajo. El proceso de privatización que se inicia débilmente a partir de 1984-85 tiene como fin eliminar, primero, a las empresas estatales que fueron creadas en el período de sobreexpansión y que poseen la característica señalada arriba; segundo, a las que fueron creadas antes de 1970 o incluso después como las siderúrgicas, cuya importancia como promotoras de la acumulación de capital ya no existe o es menor, dado el nivel de desarrollo alcanzado por la economía nacional. Por razones coyunturales (dificultades financieras) o por presiones de grupos privados nacionales o extranjeros podrían venderse o liquidarse empresas estatales que no pertenezcan a las dos categorías anteriores, pero difícilmente pasaría lo mismo en un futuro inmediato con dos entidades en particular: Comisión Federal de Electricidad y Petróleos Mexicanos. La primera por desempeñar aun un papel vital en la industrialización; la segunda porque genera una parte muy importante de la base de recursos financieros (originados en la renta internacional del suelo) que sostiene al estado y le han permitido a la burocracia mantener su autonomía frente a la clase capitalista. Ante la grave crisis financiera del estado que solo comienza a resolverse a partir de 1989, la verdadera solución radica en modernizar el sistema impositivo, para generar una nueva fuente de recursos como todo estado moderno. De lograrlo la importancia de PEMEX como generador de ingresos declinaría y su privatización total o parcial posiblemente se dirima en otro contexto.

distinta conformación político, ideológica y cultural. Esto último abriría una vía alternativa de reestructuración capitalista que traería aparejada una gama diferenciada de implicaciones económicas y político-sociales, que podrían afectar algunos rasgos secundarios de la institución estatal y llevar la privatización a una mayor profundidad, pero sin modificar las bases del intervencionismo estatal, dada la necesidades de compensación y regulación impuestas por la reproducción monopolica del capital y las derivadas de la concurrencia intercapitalista mundial (ver capítulo II).

El proyecto de reestructuración se caracteriza por formular tácita y expresamente la idea de que la crisis actual, dados los profundos desequilibrios existentes, solo podrá superarse por medio de grandes sacrificios ya que es impracticable la estrategia de crecimiento económico basado en el alargamiento de la cadena del crédito y del gasto público deficitario*. Dada la naturaleza del sistema de dominación vigente los costos y sacrificios necesarios para superar la crisis, propenden a recaer fundamentalmente sobre los trabajadores y las clases populares sobre todo las que viven y trabajan en torno al principal centro industrial y urbano del país, en la zona centro-sur. Esto por definición le ha conferido a la reestructuración, aún siendo una necesidad objetiva ya que no hay posibilidades de crecimiento duradero con la vieja estrategia, un carácter

*. Ver por ejemplo el último informe de gobierno de Miguel de la Madrid donde se reitera que la crisis solo podrá ser superada a costa de grandes sacrificios sociales.

antipopular. En consonancia con lo anterior en la medida que la modernización es enarbolada desde las filas de la tecnoburocracia (modernización desde arriba), aparece extraña y alienante para amplios sectores situados en la base de la sociedad que, como se señalaba arriba, identifican la necesidad de la reestructuración con la modalidad que ha tendido a adoptar en un país abrumado por la crisis. Sin embargo la reestructuración por vía de la apertura comercial y la racionalización estatal ha afectado también a los sectores más vulnerables del capital burocrático que prosperaron con la vieja estrategia de industrialización. Igualmente los personeros del obsoleto aparato de dominación política, aún cuando han sido aliados del gobierno y los empresarios para desplegar sus acciones defensivas, están potencialmente amenazados ya que pueden ser sacrificados (como ya sucedió en varios casos) para garantizar el control desde arriba de los procesos de transformación y aplacar las demandas sociales de la población.

El eje fundamental y de largo plazo de la política modernizadora se caracteriza por perseguir tres grandes objetivos: a) el reestablecimiento de la rentabilidad del capital por medio de la recuperación de la eficiencia productiva; b) la eliminación de las distorsiones en la asignación y uso de los recursos productivos creados por la sobreexpansión y el agotamiento parcial del potencial dinámico del estado interventor tradicional y c) el logro de una modalidad abierta de integración a la economía mundial, para adecuar los costos de producción, los

precios y las ganancias a los prevalecientes internacionalmente. Los objetivos de largo plazo tienen su expresion y son concordantes, al menos en su expresion formal, con otros de corto plazo, como el control de la inflacion a traves de la reduccion del deficit fiscal, el establecimiento de tipos de cambio reales (o subvaluados) para impulsar las exportaciones; la restriccion salarial para favorecer la recuperacion inmediata de la rentabilidad capitalista y el establecimiento de un tipo sui generis de subsidio para absorber el sobreendeudamiento de las empresas privadas (Rivera 1986, 1989).

II. CARACTERIZACION GENERAL DE LA DINAMICA DE DESARROLLO DE LA ECONOMIA, 1983-1989

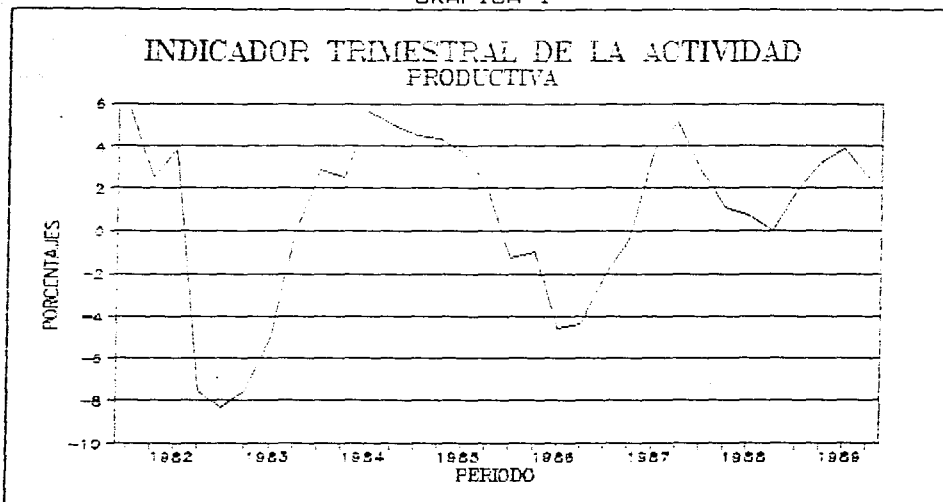
Las expresiones inmediatas de la crisis (descenso de la rentabilidad, caída del poder de compra, etc.) y los intentos defensivos del estado y la burguesia (recorte del gasto, de subsidios, despidos masivos etc.) propiciaron un desarrollo sumamente desigual de la economia a lo largo del periodo de 1983 a 1989 (ver grafica 1). Primeramente cabe distinguir un subperiodo que va de 1983 a 1985, en el cual se intentó sanear la economia (controlando el deficit fiscal y abatiendo la inflacion), para dar paso posteriormente a un crecimiento moderado presidido por las exportaciones (subsidiadas por un tipo

de cambio fuertemente subvaluado). Desafortunadamente, como se explicará más adelante se perdió el control del proceso de reactivación y

hacia principios de 1985 se desestabilizó de nuevo la economía. Por haberse conformado un ciclo completo en pequeña escala inmediatamente después de la crisis cabe designar este subperíodo como de recuperación moderada en medio de la vigencia de la crisis y recesión (ver nuevamente gráfica 1).

El año de 1986 constituye una especie de interregno que cierra definitivamente toda posibilidad inmediata de recuperar un tasa de crecimiento moderada, debido a que la economía ya deseestabilizada recibió lo que se dio en llamar un "choque externo": el derrumbe de las cotizaciones internacionales del petróleo. Puede considerarse que a partir de principios de 1987 comienza a abrirse un segundo subperíodo a partir de la reestabilización de la economía lograda entre fines de 1986 y primeros meses de 1987, con el apoyo financiero del FMI, que favorece una recuperación moderada. Sin embargo el crack bursátil mundial (octubre de 1987) y su secuela interna golpearon de nuevo a la economía y fue necesario aplicar de nuevo un freno al crecimiento. Con la puesta en marcha del Pacto de Solidaridad Económica (PSE), en diciembre de 1987, la respuesta a la reactivación de la inflación, se crean las condiciones para la

GRAFICA 1



FUENTE: Banco de México, 1982-87.

NOTAS: (1) Los indicadores trimestrales de la actividad productiva y de la oferta y la demanda agregadas son elaborados por el Banco de México y tienen como base la matriz de insumo producto y los precios de 1970.
 (2) Los datos de 1989 corresponden al crecimiento trimestral del PIB real.

apertura de un nuevo subperíodo que une el último año del sexenio de Miguel de la Madrid y los primeros de Salinas de Gortari. A partir de 1988 la reestructuración tiende a entrar en un nuevo terreno ya que la crisis política obliga a la tecnoburocracia a expedir medidas audaces, que fueron postergadas durante el gobierno de MMH.

El fracaso del gobierno de Miguel de la Madrid en cumplir su objetivo de cerrar su mandato dejando a la economía nacional

encaminada a una sólida recuperación (tal como se anunció en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988) no fue simplemente el producto de choques externos, como lo manifestaron insistentemente los voceros del gobierno, sino de errores y limitaciones objetivas en la aplicación de la política reestructuradora. Cuando se produjeron los choques externos, uno a principios de 1986 (la caída de los precios del petróleo) y el otro en octubre de 1987 (el crack bursátil mundial), la economía se encontraba en una posición vulnerable, primero por el intento de reactivarla prematuramente y luego (como se explicará después) por la inexistencia de una estrategia efectiva para controlar oportunamente la inflación y el déficit fiscal. El retraso en aislar y atacar consistentemente los principales focos de inestabilidad económica una vez que se desencadenó la ofensiva reestructuradora a partir de 1983 es un problema a la vez económico y político. Expresaba la insuficiente hegemonía lograda al interior de la burocracia por el núcleo eficientista-modernizador y paralelamente era el producto de su incapacidad en establecer un acuerdo con la fracción más poderosa de la burguesía mexicana con el propósito de hacer avanzar la reestructuración.

Efectivamente el equipo modernizador dentro del gobierno de Miguel de la Madrid, encabezado por su Secretario de Programación y Presupuesto, entonces Salinas de Gortari, se enfrentó inicialmente a una resuelta resistencia proveniente de los cuadros tradicionales de la administración pública y del partido

oficial, como también de la burguesía de filiación burocrática, dependiente de la protección y los subsidios, lo que le impidió aplicar coherentemente su política de reestructuración. Cuando esa resistencia empezó a ser vencida y el núcleo eficientista logró un control más amplio de los mandos fundamentales de la economía, o sea desde mediados de 1985, la crisis política del estado mexicano era un hecho que limitaba el margen de autonomía y maniobra para desplegar la estrategia reestructuradora que exigía mayores sacrificios sociales en virtud del agravamiento de la crisis.

Lo anterior significa que los eficientistas solo estuvieron en condiciones de implementar su proyecto específico de reestructuración a partir de fines de 1985, aunque se habían implementado diversas medidas defensivas de importancia capital para posibilitar la reestructuración productiva en los dos años anteriores y su proyecto tenía ya una expresión formal muy acabada, en el Plan Nacional de Desarrollo 1982-1988 y especialmente en otros documentos como el Programa Nacional de Financiamiento para el Desarrollo y el Programa de Fomento Industrial y Comercio Exterior.

La influencia del equipo de Salinas de Gortari sobre el presidente se encontró confrontada por la interferencia de otras dos facciones tecnocráticas dentro del gobierno. Una de ellas se encontraba encabezada por el entonces Secretario de Hacienda, Jesús Silva Herzog y la otra por Alfredo del Mazo, Secretario de Minas e Industria Paraestatal hasta 1987. Esta última facción

constituía un grupo articulado y con mayores ramificaciones políticas que le conferían una fuerza excepcional dentro del aparato tradicional del PRI. Pugnaban por una suerte de cambio estructural basado en la modernización industrial y tecnológica ("la reconversión industrial"), dentro de la mismas estrategias de desarrollo económico (proteccionismo, subsidios, etc.) y de relaciones sociopolíticas (preservación del corporativismo, del unipartidismo, etc.). Por lo tanto expresaba una postura mucho más conservadora que la facción de Salinas. Esta última, si bien no estaba resuelto a dismantelar el sistema de dominación establecido por el PRI (que utilizaría más bien como apoyo para implementar la modernización desde arriba) promovía acciones reestructuradoras como la apertura externa o la reforma del estado que tendrían consecuencias de un espectro amplio que difícilmente serían manejados a la larga por los poderes que desencadenaron esos cambios.

Por su parte Jesús Silva Herzog se había convertido como Secretario de Hacienda en un funcionario de gran influencia dentro del gobierno y en ciertos círculos de políticos del PRI, gracias principalmente al papel que desempeñó en las negociaciones de la deuda externa mexicana. Esto le permitió aglutinar su propia facción dentro del gabinete y definir el rumbo de la política económica del gobierno de MMH en una dirección en la que se combinaba el pragmatismo con la vieja filosofía de la burocracia mexicana. Por ello su visión solo estaba formalmente articulada con los planes reestructuradores

tal como los había asumido el gobierno en los documentos básicos de su toma de posesión.

Si bien el equipo de Salinas de Gortari logró imponerse dentro de las filas del gobierno a partir de la caída de Silva Herzog (1986), hubo de enfrentarse, a partir de su propia designación como candidato, a la resistencia de los cuadros conservadores del partido gobernante (crisis interna del PRI). Esta pugna se resolvería, como veremos más adelante, a través de una negociación que obligó a los modernizadores a sacrificar parcialmente su libertad de acción.

El establecimiento de un acuerdo entre el gobierno y el sector más poderoso de la burguesía mexicana (el gran capital monopólico-financiero) era un paso indispensable para hacer viable la reestructuración económica, porque era prácticamente imposible a la larga, como veremos, transformar la economía sin contar con el apoyo y la participación activa de la fracción más poderosa de la burguesía. Si embargo este entendimiento se encontraba obstaculizado por una de las acciones emprendidas en 1982, la nacionalización bancaria -una acción defensiva de carácter estatista y populista al momento de desarticularse la estrategia que guió el desarrollo del capitalismo mexicano desde los años cuarenta (ver capítulo I). De ello resultó la prolongación del formidable "boicot" de la clase capitalista: la expatriación de capitales, que junto con la crisis de la deuda produjeron una profunda restricción financiera que limitaba las posibilidades de modernizar la base industrial y el

reestablecimiento del equilibrio fiscal.

Esta problemática sobredeterminó las relaciones con el gran capital monopólico-financiero, que se basó durante casi toda la gestión de Miguel de la Madrid, en el "restablecimiento de la confianza", lo que condujo a revertir parcialmente la nacionalización bancaria y consentir en el establecimiento de un poderoso mercado paralelo en torno a las casas de bolsa, cuya influencia no dejó de crecer a lo largo de todo el periodo en estudio y de procurar ganancias monopólicas a magnates más poderosos de la burguesía mexicana. Sin embargo las concesiones alternaron con la orientación tradicional de la política del estado mexicano formulada e implementada sin buscar el consenso de la burguesía. Pero esto no podía durar mucho tiempo.

El gran capital monopólico-financiero encabezado por el grupo de los ex banqueros, al mismo tiempo que llevaba a cabo su propia reestructuración financiera y productiva de sus empresas, no solo formuló su propio proyecto global de transformación para toda la economía, sino que también disponía de la fuerza necesaria para obligar al estado a negociar con él sus demandas. La visión reestructuradora del gran capital monopólico financiero estaba dominado por la idea de imponer el control del gasto público y la racionalización de la gestión estatal, incluyendo la eliminación o privatización de empresas públicas competidoras con los negocios privados. Su capacidad para aprovechar las perspectivas abiertas por la reorientación externa de la economía (declinación del mercado interno y rentabilidad superior de las

exportaciones); sus enormes depósitos en bancos extranjeros, junto con el saneamiento financiero de sus empresas y su aprovechamiento de las oportunidades generadas por la crisis fiscal y la inestabilidad cambiaria, le confirieron un enorme poder para presionar e influir sobre el gobierno desde una nueva posición de fuerza, consumando un proceso que tenía antecedentes históricos, como vimos en el capítulo II. Lo anterior constituía un hecho inédito en la historia moderna de México, cuyas implicaciones solo las percibió tardíamente el gobierno de MMH.

La falta de un acuerdo con el gran capital monopolístico-financiero y la lucha de facciones al interior del gobierno, de De La Madrid impidieron establecer una política firme frente al conjunto de la burguesía burocrática, que presionó persistentemente para mantener el sobreproteccionismo y la política de subsidios de amplia cobertura con cierto éxito hasta 1985 (ver capítulo VI). De hecho uno de los primeros intentos del gobierno para establecer nuevas reglas en sus relaciones con los empresarios, (específicamente en la administración de divisas a tasas preferenciales), se convirtió en un fracaso⁵. Inclusive

⁵. A principios de 1985 la Secretaría de Comercio decretó la creación de los denominados "Derechos de Importación para la exportación" (DIMEX), que modificarían las normas vigentes del control de cambios. Por medio de ellos las empresas exportadoras tendrían derecho a utilizar el 40% de sus ingresos de exportación para efectuar importaciones de medios de producción. Este decreto evidentemente perjudicaba a las empresas no exportadoras que tendrían que utilizar los canales restringidos por el control de cambios para obtener divisas. Lo relevante es que el decreto fue derogado oficiosamente debido a la resistencia y a las críticas presentadas por varios sectores empresariales, principalmente la CANACINTRA. Este y otros ejemplos (como el decreto para la

la apertura del mercado interno y la adhesión a la GATT, piedras angulares del proyecto de reestructuración, solo fueron asumidos cuando la situación económica sufrió un agravamiento inesperado en 1985 que inevitablemente iba a tener un elevado costo político para el régimen priista.

Esta situación cambió con la firma del PSE a fines de 1987 que fue el puntal del postergado entendimiento entre el gobierno y la gran burguesía monopolio-financiera, lo cual, como veremos más adelante, abrió un nuevo terreno para hacer avanzar la reestructuración, aún cuando el núcleo eficientista, se vio temporalmente aislado en un doble sentido, frente al conjunto de la sociedad cuyas manifestaciones de repudio en el terreno electoral pusieron claramente en peligro la elección de Salinas de Gortari y frente a los cuadros tradicionales del partido oficial, que si bien no pudieron evitar la designación presidencial de Salinas si pudieron flanquearlo al momento de conformar su gabinete, como veremos más adelante.

modernización de la industria farmacéutica que corrió la misma suerte) ponen de manifiesto la errática política del gobierno de MMH frente al capital privado, no solo ante el monopolio, lo que reflejaba su debilidad objetiva frente al creciente fortalecimiento logrado por aquel. Como veremos más adelante el reconocimiento de la nuevas correlaciones de fuerza obligó tardíamente al gobierno de De la Madrid a adoptar otro enfoque en sus relaciones globales con el sector privado.

II. 1. Recuperación incipiente en medio de la crisis y recesión, 1983-1985

La lucha contra la crisis y la búsqueda del denominado cambio estructural se inició con una serie de medidas tendientes a reducir el déficit fiscal, que había alcanzado un porcentaje récord de 17% del PIB. Se suponía que la eliminación, o al menos, la drástica reducción del déficit fiscal contribuiría a hacer desaparecer del "exceso de demanda" y así abatir la inflación. Para lograr lo anterior se aplicó lo que suele denominarse "plan de choque ortodoxo" supervisado por el FMI. Se procedió en consecuencia a reducir el gasto público; se liberaron los precios del sector privado y se introdujo un sistema de indexación para elevar los precios de los bienes y servicios producidos por el sector público, de acuerdo al incremento de la inflación, del tipo de cambio o del equivalente internacional. Por supuesto también se decretó que el incremento de los salarios estuviera por debajo del incremento de los precios, lo cual agudizó la depreciación salarial *. El peso se sometió a una drástica devaluación, con la finalidad de disponer de un margen de subvaluación que permitiera acelerar el despunte de las exportaciones y reducir las importaciones, para contar con un

*. No debe olvidarse que la caída salarial no fue provocada ni por el estallido de la crisis de 1982 o la reestructuración subsecuente. Se inició a partir de 1976 expresando el agotamiento de la modalidad vigente de desarrollo capitalista (ver Bortz 1986). Las acciones defensivas del capital y el estado provocaron una exacerbación de dicha caída como se explica en el texto.

excedente de divisas destinado al cumplimiento del servicio de la deuda externa. La restricción del gasto público y los subsidios contribuyeron a deprimir fuertemente la economía produciendo el descalabro más severo en el crecimiento del PIB y de la inversión conocido por décadas (Rivera 1989). Ver cuadro 1. El mayor peligro para la estabilidad de la economía lo representaba la posibilidad de grandes quiebras de empresas sobreendeudadas. Esto logró ser evitado a través de la creación del Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA), que sirvió para congelar el tipo de cambio con el cual se pagaría la deuda externa privada, proporcionando adicionalmente un aval público ante los bancos internacionales. El FICORCA cubrió unos 11 mil millones de dólares de deuda de las cuales el 80% pertenecía a una 20 grandes corporaciones, privadas

CUADRO 1

PRINCIPALES INDICADORES DE LA EVOLUCION DE LA ECONOMIA, 1982-1989

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
PiB real	-0.5	-5.3	3.7	2.7	-4.0	1.4	1.4	2.9
(cambio % anual)								
Inv. Bruta Fija								
(cambio % anual)								
total	-15.9	-25.3	5.5	7.9	-11.8	-0.4	4.0	8.0
pub.	-12.7	-28.6	0.6	0.9	-14.2	-9.8	-2.7	7.2
priv.	-17.3	-22.6	9.0	12.2	-10.4	4.3	10.1	9.3
I.N.P.C.	98.9	80.8	59.2	63.7	113	159.2	51.7	19.7
I.C. Corriente (aad)	-0.2	3.4	4.9	4.3	-11.6	4.0	-2.4	-5.4
B. Comercial (aad)	6.8	13.8	12.9	8.4	4.6	8.4	1.6	-0.6
I.G. Publico	45.5	41.7	41.5	40.7	45.4	49.3	44.1	40
% del PIB								
Exportaciones (aad)	21.2	22.5	24.2	21.9	16	20.6	20.5	22.7
Importaciones (aad)	14.4	8.6	11.3	13.5	11.4	12.2	18.9	23.4

NOTA: INPC = Índice Nacional de precios al consumidor.
FUENTE: Banco de México, 1983-89. INEGI, 1990.

nacionales, mixtas y de capital extranjero. Simultáneamente al otorgamiento de este generoso subsidio a las empresas privadas, la depreciación de los salarios (ver cuadro 2) ayudó a generar una rápida recuperación de sus niveles de rentabilidad.

A partir del último trimestre de 1983 la economía empezó a mostrar signos de recuperación, reacción que se consolidó a lo largo de 1984, produciéndose lo que en otro análisis llamamos "auge en medio de la crisis" (Rivera 1986). Se logró un alto nivel de exportaciones de unos 24 mil millones de dólares, correpondiendo el 28% a la industria. Se avanzó también en el abatimiento de la

CUADRO 2

SALARIO MINIMO REAL Y SALARIO MEDIO INDUSTRIAL REAL, 1976-1989

AÑO	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Minimo	108	103	100	97	91	91	76	66	64	62	56	57	49	46
Industrial	106	101	100	98	93	98	101	77	71	72	72	71	73	74

NOTAS: (1) Salario mínimo general.

(2) Equivale al poder adquisitivo de los ingresos medios del personal ocupado en la industria

inflación que pasó de 92 el año anterior a 60% (ver nuevamente cuadro 1), al mismo tiempo que se reducía discretamente el déficit fiscal. De hecho en ese año la economía parecía crecer a un paso cada vez más firme (ver nuevamente gráfica 1), que arrojaba una tasa anualizada de 3.7%, crecimiento presidido por las exportaciones. Este esfuerzo productivo, alentado por estímulos fiscales y monetarios, iba a generar reacciones negativas en poco tiempo, pues la economía no estaba en condiciones de resistir más allá de cierto punto el crecimiento prolongado. En la medida que las causas fundamentales de la crisis subsistían, el esfuerzo productivo tendía a "sobrecalentar" la economía particularmente porque los desequilibrios entre ramas productivas y el escaso dinamismo de la productividad del trabajo presionaba sobre la estructura de costos. Al respecto el informe del Banco de México señalaba que la rápida recuperación de la actividad económica a finales de 1984 resultó mayor de lo conveniente para una economía en proceso de ajuste. Por lo tanto a fines de 1984 y principios de 1985 se detuvo la acumulación de reservas internacionales y se deterioró la balanza comercial reactivándose la inflación. El déficit financiero del sector público por su parte comenzó a partir de 1985 a crecer aceleradamente (ver cuadro 3). En un principio la inflación tendió a quedar inhibida parcialmente porque el sector paraestatal absorbió el impacto, permitiendo que sus precios

quedaran rezagados.

La subvaluación cambiaria que se aproximó al 30% en diciembre de 1983) -el principal factor de estímulo al crecimiento de las exportaciones-

CUADRO 3
DEFICIT DEL SECTOR PUBLICO, 1982-1989
Como por ciento del PIB

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Deficit financiero	-17.1	-8.9	-7.7	-9.4	-16	-16.1	-10.2	-6.4
Deficit primario(1)	-7.3	4.2	4.8	3.4	1.6	4.7	8.0	7.9

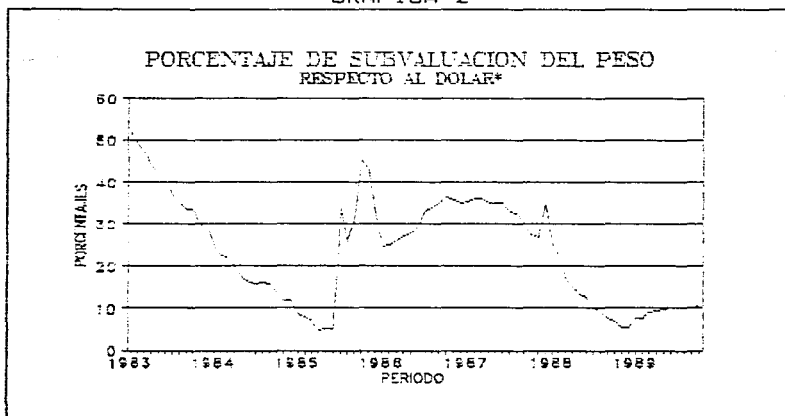
NOTAS: (1) Excluidos intereses sobre la deuda pública.

FUENTE: Banco de México, 1982-87.

no tardó en resentir el efecto de la mayor inflación: en el primer trimestre de 1984 todavía era superior al 20% en el mercado libre, pero para mediados de ese año se aproximaba al 15 y para principios de 1985 había caído al 8% (gráfica 2).

Con una economía ya debilitada se intentó en 1985 hacer lo inverso de lo que se había hecho en 1984: cambiar el motor del crecimiento de las exportaciones al consumo y la inversión doméstica, pero esto no prosperó más allá de mediados de año a causa de la gravitación de las tendencias negativas ya desencadenadas. La percepción de que la inflación se había desbocado minó la confianza y generó un fuerte proceso especulativo, pues se daba por hecho un ajuste devaluatorio que podía ser fuente de ganancias o pérdidas de acuerdo a que se cubrieran o no los especuladores, rentistas o grandes tenedores

GRAFICA 2



NOTA: tasa de subvaluación $((ipmm/ipmeu \cdot e) - 1)100$
 ipmm = índice de precios mayoreo México;
 ipmeu = índice de precios mayoreo EE.UU;
 e = índice del tipo de cambio peso-dólar
 1978 = 100

FUENTE: El Mercado de Valores, diciembre 29, 1986; Banco de México 1988.1989a.

de divisas en general. Era evidente que el haber traspasado los estrechos márgenes de crecimiento con que contaba la economía había producido un alud de reacciones desfavorables que golpearon primero en el punto más vulnerable: la estabilidad de precios. Antes de que el gobierno reaccionara a mediados de 1985 imponiendo un nuevo paquete de ajustes y restricciones, se había

esfumado el gran superávit comercial y se había retrocedido en el control del déficit fiscal (ver nuevamente cuadro 3).

El intento por reactivar la economía mediante la aplicación de estímulos fiscales y monetarios después de un breve saneamiento era una réplica de las políticas aplicadas al inicio del sexenio durante los años setenta. En este momento su promotor fue el entonces Secretario de Hacienda, Jesús Silva Herzog. Su convicción de que la economía estaba en condiciones de crecer sostenidamente a un ritmo moderado a partir de 1985 era ciertamente compartida por todo el gabinete de MMH, tal como se señalaba en el Plan Nacional de Desarrollo; pero él, como lo declaró posteriormente, entendió mal la problemática creada por la crisis y la severidad de las restricciones que imponía, habiendo estado dispuesto a ir más allá sin prever las repercusiones desestabilizadoras provocadas por la reactivación inducida por una elevada subvaluación del tipo de cambio y otros incentivos fiscales a la inversión. En junio de 1988 Silva Herzog declaró que en aquellos años había entendido equivocadamente la crisis como un "problema de caja" o sea de insuficiente liquidez y sobreendeudamiento con un aparato productivo intacto (Excelsior, junio 3, 1988). Este punto de vista contrastaba claramente con la caracterización formulada por el núcleo efficientista encabezado por Salinas de Gortari, quienes hacían incapie en la peligrosidad de los desequilibrios que podían desatarse por la continuidad de las políticas expansionistas de los dos gobiernos anteriores, peligros que solo podrían ser

contrarrestados a base de cambios estructurales que afectaran el aparato productivo.

El gobierno por supuesto intentó minimizar las causas originales del deterioro de la situación económica y la renuncia de Silva Herzog pasó a la historia como un episodio confuso atribuido a la lucha tras bambalinas por el poder (por la sucesión presidencial) que se había iniciado prematuramente. En declaraciones oficiales de prominentes funcionarios públicos el desequilibrio se atribuyó más bien primero a los sismos, pero especialmente a la caída de los precios internacionales del petróleo, desde unos 26 dólares p/b a 12 en el curso de los últimos meses de 1985 y primeros de 1986. Esto último era suficiente para llevar a la economía a una profunda recesión, pero el efecto negativo fue mayor porque aquella se encontraba en una posición vulnerable prácticamente desde fines de 1984 (Rivera 1989).

Cuando el gobierno tomó conciencia de la magnitud del problema, a mediados de 1985, actuó a fondo utilizando los expedientes ya tradicionales. Elevó los precios de sus bienes y servicios, recortó el gasto y aplicó un ajuste devaluatorio compensador. Se vio obligado también a elevar drásticamente las tasas de interés y racionalizar el crédito bancario, para contener la especulación y la fuga de capitales. El elevamiento de las tasas de interés completó la bisagra exacerbadora de la crisis fiscal: el gobierno se vio obligado a pagar un costo mayor por los fondos obtenidos en el mercado doméstico. Con ello se

generó una cuantiosa deuda pública interna, que se convirtió en una camisa de fuerza que perduró durante todo el sexenio y fue un legado para el siguiente. Observese efectivamente en el cuadro 4 como la colocación mensual de Certificados de Tesorería (CETES) desde enero de 1986 son un múltiplo de las colocaciones anuales efectuadas entre 1982 y 1984. El crecimiento desmesurado de la deuda pública interna tampoco constituía una necesidad en la lucha contra la crisis, tal como estaba configurada en 1982-1983, sino era más bien el resultado de la pérdida ulterior de capacidad para controlarla ⁷.

El elevamiento de las tasas de interés en el momento en que el estado mexicano tenía enormes necesidades crediticias, estando sentadas ya las bases de un mercado paralelo de dinero y capitales y existiendo sobreacumulación de capital (exceso de capital en relación a las posibilidades de colocación rentable en la esfera productiva), sirvió para generar un conjunto de repercusiones fundamentales en la esfera financiera de reproducción del capital que aceleró las transformaciones desencadenadas por la primeras manifestaciones de la crisis,

⁷. En medio de las explicaciones del entonces Secretario de Hacienda que todo se trataba de "errores de Instrumentación", se inició un programa de emergencia tendiente a controlar el deterioro económico y acelerar la reestructuración. Junto con la eliminación de permisos de importación y la puesta en marcha de un sistema de flotación controlada del tipo de cambio, se recortó drásticamente el gasto público y se iniciaron los recortes de personal suprimyéndose 15 subsecretarías y 50 direcciones de área en el sector público. Fueron despedidos 23 mil empleados de confianza de un solo golpe y se iniciaron programas de retiro voluntario para el personal de base (Excelsior 25 y 28 de julio y El Financiero 9 de agosto de 1985).

incidiendo en la estructura del capital y en sus mecanismos de apropiación de plusvalor.

La plataforma de este fenómeno de gran amplitud está dado por la conversión del sector público en un gran deudor doméstico obligado por los propios mecanismos reguladores que había expedido (la nueva ley orgánica del Banco de México de 1985) a depender de operaciones de mercado abierto, es decir, a satisfacer sus necesidades adicionales de crédito mediante la venta de títulos de deuda entre compradores privados, mediante la intermediación de las casas de bolsa en manos de los ex-banqueros.

A pesar de la profundización de la crisis económica (constatable en la caída de la producción y la inversión y en el sobreendeudamiento de las empresas) existía abundancia de fondos para prestar al gobierno a tasas lucrativas. Esto se explica por varias causas. Recordemos que durante los años del auge petrolero los grandes empresas pertenecientes a grupos financieros efectuaron jugosos repartos de dividendos entre sus accionistas para luego recapitalizarse por medio de préstamos foráneos (Basave 1989). Naturalmente esos dividendos fueron depositados en bancos norteamericanos, los mismos que habían concediendo crédito a las grandes empresas mexicanas, estando disponibles para repatriarse cuando las condiciones de lucratividad lo justificaran. Por lo que a las empresas se refiere, si bien muchas estuvieron amenazadas por la quiebra, con el mecanismo del FICORCA y la nacionalización bancaria el gobierno absorbió una

parte importante de la deuda externa privada y les permitió a las empresas, a diferente grado por supuesto, y a través del mecanismo de la liberación de precios (la constante reetiquetación) y el control salarial, recomponer sus activos líquidos que solo

CUADRO 4

TASA DE INTERÉS SOBRE CERTIFICADOS DE TESORERÍA (1) Y COLOCACION DE DEUDA PÚBLICA A TRAVÉS DE CERTIFICADOS (2), 1983-1989

período	tasa de interés a 3 meses %	colocación de CETES miles de mill. de p.
1983	53.75	617.8
1984	49.18	617.8
1985	74.15	2360.3
1986 (3)		
enero-marzo	75.99	2650.5
abril-junio	81.66	4003.5
julio-sept.	91.11	5356.5
octubre-dic.	105.52	7522.6
1987		
enero-marzo	105.52	10707.7
abril-junio	98.8	14475.8
julio-sept.	96.25	19614.1
octubre-dic.	113.38	24382.2
1988		
enero-marzo	128.23	31059.1
abril-junio	44.09	37026.3
julio-sept.	32.45	38820.1
octubre-dic.	41.96	41677.1
1989		
enero-marzo	49.59	47188.6
abril-junio	53.42	51958.6
julio-sept.	35.99	43904.1
octubre-dic.	39.23	48796.1

NOTAS: (1) Promedio de cotizaciones diarias vigentes para cada mes expresadas en porcentajes.
(2) Saldos corrientes valor de mercado. Excluye depósitos para regulación monetaria.
(3) los datos por trimestre corresponden a los promedios mensuales.

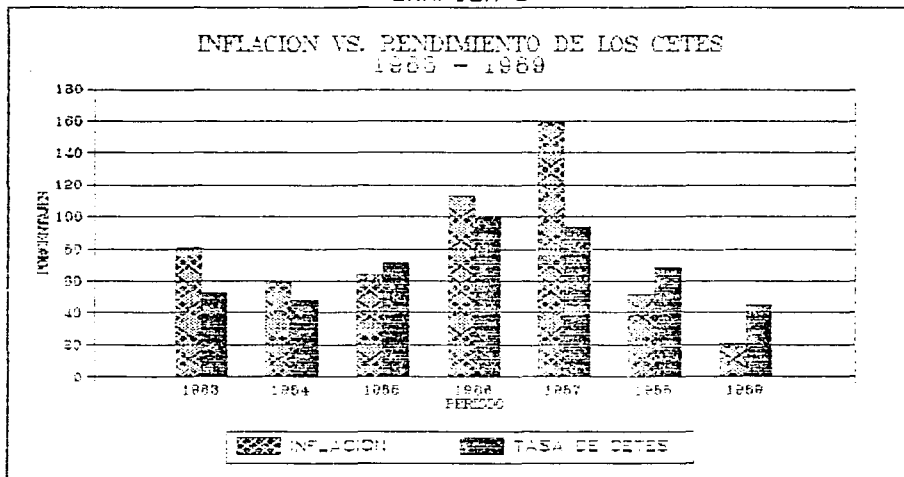
FUENTE: Banco de México, 1989b.

podían orientarse limitadamente en un principio a la esfera productiva, dada la caída del mercado interno, los riesgos de la inversión en tiempo de crisis, etc. En lugar de usarse productivamente una gran parte de esos enormes recursos se empezó a orientar al mercado de dinero para financiar principalmente los requerimientos fiscales (ver nuevamente en cuadro 5) a través de las colocaciones multimillonarias de CETES a partir de los últimos meses de 1985, pero también en menor medida los requerimientos de empresas con intenciones de expandir sus operaciones (Garrido y Quintana 1986).

Las casas de bolsa actuaron simultáneamente como intermediarios y compradores directos de CETES (y otros valores), cuyas tasas de interés se situaron por encima de la inflación en 1985 y nuevamente en 1988 y 1989 (ver gráfica 3). Considerando el enorme incremento de la colocación de deuda pública interna en esos dos últimos años, las ganancias financieras de los inversionistas significaron, al decir del Banco de México, una enorme transferencia de poder adquisitivo hacia el sector privado (ver Banco de México 1988:34; 1989: 25-26). Así estuvieron en condiciones de absorber ganancias monopólicas, recapitalizando a sus empresas productivas más débiles, maximizando las ganancias de sus empresas superavitarias y efectuando posteriormente (a principios de 1989) cuantiosos repartos de dividendos. De esta

manera el conjunto de las grandes empresas y corporaciones mexicanas se convirtieron en grandes inversionistas en activos financieros, pudiendo definirse dos grandes grupos de acuerdo al impacto de las ganancias financieras en su rentabilidad global.

GRAFICA 3



NOTAS: La inflación corresponde a la variación mensual del INPC. Los rendimientos de los CETES son a un mes y a 28 días.

FUENTE: Banco de México, 1988 y 1989b.

global. Uno de ellos en el cual se encuentran conglomerados como Alfa y Peñoles obtuvieron ganancias financieras netas, es decir, lograron ingresos por este procedimiento superiores a los egresos

resultantes de su propia posición deudora. Otros en cambio como DESC y Chrysler minimizaron sus erogaciones financieras y redujeron sus exposición deudora sin afectar sus reservas o a sus accionistas (Basave 1989).

El fortalecimiento de la lucratividad de las grandes empresas por esta vía se convirtió en la principal fuerza promotora del auge de la bolsa de valores, que se alimentó en su apogeo (entre 1986 y el 5 de octubre de 198) por un conjunto de causas complementarias. Esta situación propició la compraventa de acciones y retroalimentó las ganancias de monopolio. A tal grado cobró importancia el tráfico de acciones que condujo al reinicio de la colocaciones de emisiones primarias, que habían sido suspendidas desde 1981 (Ibíd), por los temores suscitados por la subvaluación bursátil que coincidió con el inicio de la crisis económica. La venta de acciones primarias es atractiva para sus emisores porque implica una "ganancia de fundador" o prima de emisión que constituye una forma de renta de monopolio⁸.

El elevamiento de las ganancias financieras derivadas de la compra-venta de los llamados activos intangibles por la teoría económica o capital ficticio por Marx (acciones, bonos, letras de cambio) es un fenómeno mundial derivado del proceso de

⁸. Los poseedores de acciones bursátiles reciben un ingreso equivalente a la tasa de interés más una prima de riesgo. Ese ingreso es inferior al que reciben los dueños del capital antes de emitir las acciones. La diferencia capitalizada es lo que Hilferding (1973) denomina ganancia de fundador que es apropiada por los dueños de las empresas que emiten acciones y los corredores o intermediarios (bancos o casas de bolsa) que los colocan en el mercado.

racionalización del crédito iniciado en 1979 en el contexto de un enorme endeudamiento entre empresas y gobiernos a nivel mundial. Al elevarse las tasas de interés se efectúa una enorme transferencia de plusvalía desde los deudores a favor de los acreedores⁹. En el caso de México la expansión económica de los años setenta basada en la sobreexpansión del crédito externo colocó al estado y al capital privado en posición deudora. Sin embargo gran parte de la deuda de ésta último se convirtió en deuda pública y su servicio se convirtió en un negocio enormemente lucrativo para los grupos financieros privados, de acuerdo a lo ya explicado. El hecho de que este proceso monopólico haya tenido lugar en plena crisis y en medio del empobrecimiento de la mayor parte de la población del país ha desatado una controversia sobre las causas que posibilitaron su realización. Se ha llegado a ver como una gran estafa maquinada deliberadamente por agentes incrustados en posiciones claves del mercado de valores (Zuñiga 1987¹⁰). Existe también la

⁹. También el descenso de la inflación tiene efectos financieros pues, en tanto coincide con un descenso de las tasas de interés, provoca la apreciación de los valores accionarios. Esto último ha dado lugar en Estados Unidos a un auge de las adquisiciones y fusiones empresariales con el apoyo de los denominados bonos chatarra (junk bond). Ver EL Mercado de Valores junio 29, 1987.

¹⁰. El mérito del libro de Zuñiga, pese a su propensión a ver el hundimiento de la bolsa como una estafa maquinada o un fraude legalizado, es llamar la atención y ofrecer datos reveladores sobre un hecho real: el colapso de la bolsa produjo ganadores y perdedores. Los primeros fueron las casas de bolsa y las grandes emisoras de acciones, que vendieron en la cúspide y después recompraron a una fracción de su valor. Los perdedores fueron miles de pequeños y medianos inversionistas que se sintieron atraídos por el auge y no supieron desenvolverse entre

propensión a ver el proceso como el producto de un plan preconcebido llevado a cabo con el fin de alterar los equilibrios del poder político a partir de la redistribución del poder económico, para hacer surgir un "nuevo bloque hegemónico" (Garrido, 1988).

La apropiación monopólica de ganancias financieras a contribuido efectivamente a modificar el equilibrio del poder económico de la burguesía mexicana. Pero este proceso es parte de un fenómeno más amplio de fortalecimiento del capital financiero que se inició a fines de los sesenta (ver capítulo II) y no puede ser entendido al margen de él. Tiene también un correlato a nivel mundial, especialmente en Estados Unidos y Japón (Basave 1989). La crisis agravó los rasgos parasitarios de este proceso, pero en términos económicos estrictos debe ser visto como un instrumento de la reestructuración financiera y posteriormente de la reestructuración productiva efectuada por el gran capital monopólico financiero.

II.2. El intervalo de 1984: la profundización de la recesión

Las esperanzas de que este año se pudiera avanzar desde una

los "tiburones", que ejercían una influencia muy grande sobre las cotizaciones diarias. Al hablar más adelante en el texto del saneamiento financiero de las empresas, es preciso reconocer que las "ganancias diferenciales" (especulativas), obtenidas por esta vía deben haber contribuido significativamente a acelerar y consolidar la rehabilitación financiera de las grandes empresas que cotizan en la bolsa.

posición favorable en la política de reestructuración y ajustes que de hecho se habían interrumpido a fines de 1984 y 1985, se mantuvo durante los primeros meses del año, hasta que el precio del petróleo tocó piso, hacia junio en cerca de 12 dólares por barril. Solo entonces se modificó la estrategia económica a corto plazo, con el denominado "Programa de Aliento y Crecimiento (PAC)", en el cual se reafirmaba la necesidad de continuar los ajustes aún cuando implicaran mayor sacrificio social. Al mismo tiempo se entablaron negociaciones con la banca internacional, sin abandonar o cuestionar seriamente la política de "pagar a toda costa". La respuesta de la banca y los organismos internacionales fueron mayores créditos, una ampliación de los plazos y una leve reducción de los costos financieros.

La profundización de la recesión tuvo un elevado costo social, en materia de empleo y salarios. La mayoría de las empresas efectuaron despidos de personal, especialmente en la rama de medios de producción donde fue mucho mayor la caída de la demanda, pero también en la de medios de consumo en los cuales no había sido posible efectuar previamente los ajustes para eliminar los excesos de capacidad productiva. Por ejemplo se estima que entre las empresas grandes de productos eléctricos y metálicos se contrajo el empleo en 32 y 28% entre 1985 y 1986. En textiles en 15% y en mucho menor proporción en alimentos y bebidas (ver cuadro 7). El salario mínimo sufrió un fuerte deterioro en 1986 y el salario medio industrial perdió el paso hacia la leve recuperación que se inició en 1985 (ver nuevamente cuadro 2).

La solicitud de ayuda financiera de emergencia elevó la deuda externa total (incluyendo deuda privada) a poco más de 100 mil millones de dólares. La renegociación, de hecho la tercera de gran magnitud en menos de cinco años¹¹, redujo la tasa efectiva a 8.7% (principalmente por el simple hecho de sustituir la tasa "prime por la "libor"), el pago anual de intereses a unos 6.1 mil millones de dólares (ver cuadro 8), que si bien representaba un alivio de un 23% respecto al año anterior, era todavía una carga abrumadora, ya que absorbía alrededor del 37% de los ingresos por exportación de mercancías. El flujo neto de recursos que el sector público obtuvo del exterior fue de 1.3 mil millones, pero estaba negociándose un acuerdo con el FMI de asistencia financiera de poco más 12 mil millones de dólares, incluyendo una reserva de emergencia de 2.5 mil millones como resguardo a una caída ulterior de los precios del petróleo que empezaría a fluir a partir de 1987 (El Mercado de Valores 1987). Ver cuadro 6.

El deterioro continuado de la coyuntura económica tuvo el efecto de debilitar al núcleo conservador dentro del gabinete de De la Madrid (cuya cabeza más visible era Silva Herzog)

¹¹ La primera reestructuración de la deuda externa mexicana tuvo lugar en diciembre de 1982 y se suscribió simultáneamente con el programa de ajuste supervizado con el FMI (1983-1985). Involucró 23 mil millones de dólares. La segunda involucró 48 mil millones y se firmó entre marzo y agosto de 1985. La tercera giró en torno a la concesión de un programa de asistencia financiera para el bienio 1986-1987 complementado con un programa de ajuste económico y reformas estructurales supervizado por el FMI. La cuarta reestructuración se inicia en diciembre de 1989 bajo los auspicios del Plan Brady y abarca 42 760 millones de dólares (Banco de México 1984, 1985, 1989).

CUADRO 5
 EMPLEO EN EMPRESAS MANUFACTURERAS GRANDES
 POR TIPO DE PRODUCTO, 1981-1986

Concepto	1981	1986	Tasa de Cambio % 1986/1981
Alimentos y bebidas	154827	149175	-3.7
Textiles	78550	50522	-35.2
Paños y papel	22804	28730	+2.0
Química	61632	59400	-3.7
Prod. de carbón min.	5274	5162	-2.1
Minerales no metal.	2488	41981	+6.4
Siderurgia	45964	78576	+0.5
Prod. metálicos	28519	22218	-20.6
Mecánica	2786	5636	+7.1
Prod. eléctricos	41772	28138	-32.6
Equipos farmacéuticos	3724	2002	-23.6
Automóviles	29070	46909	+20.6
Prod. farmacéuticos	24800	22740	-8.5
TOTAL	618466	548397	-11.1

FUENTE: El Mercado de Valores, No. 28, septiembre de 1987.

fortaleciendo a los modernizadores. Lo anterior tuvo su expresión concreta en el cambio de la política comercial. Recordemos que entre 1983 y 1985, pese a las intenciones modernizadoras, el proteccionismo mexicano fue reforzado a su máximo nivel histórico, ya que el requisito de permiso previo se hizo exigible al 100% de las importaciones. Sin embargo en 1985-86 no solo se firmó el protocolo de adhesión al GATT, sino que también se modificó la estrategia para afrontar las crisis de balanza de pagos (en este caso exacerbada por el aludido decremento de los precios del petróleo). En lugar de restringir administrativamente las importaciones, como fue la norma en México desde los años cuarenta, se inició su liberalización reduciendo aranceles y eliminando requisitos de permiso en el área de los medios de producción. La protección se siguió proporcionando pero principalmente bajo vía arancelaria y cambiaria, esto último mediante una depreciación comparativamente más acelerada del tipo

de cambio que el diferencial de precios con respecto al exterior (Banco de México 1986).

Los requerimientos financieros del sector público aumentaron un 60% en relación la año anterior y de acuerdo a las normas institucionales ya establecidos en 1985 tuvieron que financiarse con recursos privados mediante la colocación de títulos de deuda (principalmente CETES) como complemento del mecanismo del denominado encaje legal. La absorción de fondos privados para financiar el gasto público, que dio lugar en los tres años siguientes a cambios en los mecanismos de apropiación de la plusvalía de acuerdo a lo ya explicado, exigió continuar elevando las tasas de interés y la adopción de nuevas normas para regular la colocación de deuda

CUADRO 6

INDICADORES DE LA DEUDA, 1983-1989, miles de dólares Pública externa

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Saldo (1)	5855	6477	7289	7850	8148	8105	7609
Pago de intereses	948	741	591	426	370	353	629
Flujo neto de recursos	4352	5612	62	1366	2961	-746	-203
Pública interna (2)							
Saldo (1)	2378	15526	11062	26561	27479	37430	51250
Pago de intereses	3621	4006	5943	10382	12218	21247	38492
Flujo neto	479	1156	4961	11064	12242	19483	11150
Privada externa							
Saldo (1)	19107	18500	12710	16661	15107	6498	4778

NOTAS: (1), al 31 de diciembre.

(2), valores originales en pesos convertidos a dólares al tipo de cambio promedio anual.

FUENTE: El Mercado de Valores, varios números.

pública en el mercado abierto de dinero. Desde fines de 1982 las

tasas eran fijadas por el mercado y la Secretaría de Hacienda determinaba el monto a subastar. El mercado de títulos de deuda, a su vez, distaba de ser libre, ya que no podía escapar de la influencia de las casas de bolsa (que actuaban por cuenta propia o de terceros), lo que se traducía en el necesidad de elevar aún fuera con retraso las tasas de interés, de por sí altas, por los niveles de inflación prevaletientes. En ese contexto el gobierno intentó invertir el procedimiento vigente: esperaba fijar las tasas y dejar que el mercado determinara el monto a ser colocado. La actuación cartelizada de los compradores de CETES dio como resultado una fuerte caída en las colocaciones y echó por la borda la propuesta de la Secretaría de Hacienda. Por lo tanto a partir de julio de 1986 se volvió al procedimiento de dejar que el mercado tuviera una mayor influencia en la fijación de la tasa de los certificados, con la sola salvedad de que el gobierno podría retirarse si consideraba excesivas las posturas. Este no dejó de intentar actuar en el terreno económico y político para influir en las tasas y hacerlas bajar. Así lo hizo después de concluir de la renegociación de la deuda externa dentro del plan BRADY, que el gobierno esperó equivocadamente fuera el punto de partida para la rebaja de las tasas de interés y así aliviar el peso de su deuda interna (Banco de México 1986, 1989). De allí que el problema de la deuda interna, la principal restricción a la acción del estado, quedó sobredeterminado políticamente. La actuación del capital financiero se convirtió en la expresión de la racionalidad capitalista al imponer en los hechos una

sobretasa al rédito para obligar al estado a reprivatizar la banca, como se explicará más adelante.

El año de 1986 fue el escenario de otros acontecimientos igualmente trascendentales: la crisis tenía ya una clara expresión política resultante del agotamiento histórico de los mecanismos de legitimación y control del estado mexicano, en una palabra, el agotamiento del régimen autocrático-corporativo. La ofensiva modernizadora desde arriba intentó postergar o mitigar este problematica, pero sin éxito en el frente fundamental, ya que la crisis reapareció con mayor fuerza en 1985-1986, como resultado de un complejo de causas a la vez económicas y políticas. El descontento popular alcanzaría su máxima expresión como un movimiento de masas en Chihuahua a raíz del fraude electoral, encabezado no por la izquierda sino por el PAN, o más específicamente por la corriente "intransigente" del panismo. En lo inmediato la irrupción de la crisis política limitaría los márgenes de maniobra que dispuso el estado al inicio del proceso de reestructuración, obligándole a buscar controlar rápidamente la inflación, el principal flajelo social, con la finalidad de crear un clima político-social favorable ante la proximidad de las elecciones presidenciales, como veremos a continuación.

II.3. El inicio de una malograda segunda etapa, 1987

Por un conjunto de razones el año de 1987 se inició con gran

optimismo ya que se esperaba fuera el inicio de la recuperación moderada y duradera que se había intentado infructuosamente en 1984. Entre los factores que incidían favorablemente se encontraba el arribo de crédito externo proveniente del acuerdo con la banca y los organismos internacionales firmado el año anterior (que produjo un endeudamiento neto de 500 millones de dólares para este año). En segundo lugar la recuperación de los precios del petróleo estaba desarrollándose más firmemente de lo esperado (para mayo el precio spot del crudo Brent era de 18.6 dólares por barril). Durante el año anterior el tipo de cambio se había subvaluado considerablemente tendiendo a acercarse al nivel récord de fines de 1983, cercano a 30% (ver nuevamente gráfica 2), alentando la recuperación de las exportaciones. La diferencia con la situación de 1983-1984 se encontraba en el nivel de las tasas de interés reales. Por las razones ya explicadas las tasas de interés se ajustaron para situarse progresivamente para situarse por encima de la inflación.

La recuperación de la actividad económica se había iniciado desde el tercer trimestre de 1986 y continuó en la mayor parte de 1987, siguiendo aproximadamente el mismo patrón de años anteriores pero a un nivel superior: el mayor crecimiento estuvo dado por la minería (orientada a la exportación) y la generación de energía eléctrica (con gasto público), en tanto que la manufactura crecía a un paso más lento y la producción agropecuaria decrecía.

En este contexto optimista y probablemente con la vista puesta

en los problemas de la sucesión presidencial y en el efecto político-electoral favorable que tendría la estabilización de los precios, es puso en marcha en abril un nuevo plan antiinflacionario basado en la disminución del ritmo de deslizamiento cambiario. La devaluación del tipo de cambio no constituía la única causa de la inflación, pero había pasado a desempeñar un papel central en los 10 meses anteriores debido a la magnitud de la depreciación que sufrió el peso respecto del dolar en ese período ¹². La disminución del "deslizamiento cambiario" se dejó sentir rápidamente en el nivel inflacionario, ya que su disminución fue patente desde mayo. Al ceder el ritmo inflacionario se procedió a reducir el costo porcentual promedio (la tasa de interés base), lo cual redujo a su vez el servicio de

¹² Este plan antiinflacionario que recibió poca difusión en los diarios estaba preparado desde 1986 y era efectivamente una creación del equipo de Salinas de Gortari de la Secretaría de Programación y de funcionarios del Banco de México. Desde su anuncio (en mayo de 1986) por el Secretario de Comercio en una reunión con industriales recibió críticas y oposición bajo el argumento de que perjudicaría a las empresas exportadoras. Los funcionarios públicos replicaron que la disminución de la inflación se buscaría conjuntamente por medio de la aceleración de la apertura comercial. Añadieron que en caso de que se produjera resistencia al plan por parte de los industriales, encarecerían el crédito. Como se advierte en el cuadro 4 y en la gráfica 1, la disminución del deslizamiento cambiario fue muy patente entre julio y septiembre de 1987. Esta política antiinflacionaria quedó superada por los hechos cuando en el mes de noviembre fue preciso devaluar bruscamente el tipo de cambio en un 25% por el peso de las circunstancias provocadas por el crack bursátil y su secuela. Desde entonces, como se explicará en el texto, la lucha contra la inflación dependió de una estrategia más amplia en la cual la disminución del deslizamiento cambiario pasó a jugar un papel secundario, dejando de ser el eje de las acciones estabilizadoras. La información sobre el fallido plan antiinflacionario aplicado en 1987 procede de Mary Williams Walsh de Ap-Dow Jones, reproducido en la sección financiera de Excelsior el 21 de junio de 1987.

la deuda pública interna (ver cuadro 6).

El plan antiinflacionario había sido diseñado y fue instrumentado directamente por el equipo de Salinas de Gortari, que disponía de un mayor control de los mandos de la economía y gozaba del respaldo y la confianza del presidente. Los industriales exportadores, cuando les fue expuesto el plan lo objetaron señalando que iba a perjudicar las ventas al exterior; la respuesta del gobierno intento ser dada desde una posición de fuerza, ceñida a los moldes típicos de su relación con los empresarios, ya que amenazaron con encarrecer y restringir el crédito si el plan era repudiado.

La decisión de reducir el ritmo devaluatorio para abatir la inflación estaba destinado a producir un alivio puramente efímero, debido a sus propias limitaciones como estrategia antiinflacionaria. La medida estaba concebida para lograr un resultado rápido atacando exclusivamente uno de los mecanismos transmisores de la inflación y no sus causas fundamentales, que se encontraban esencialmente en la esfera de la producción y no solamente en la circulatoria. En lo inmediato el riesgo se encontraba en la débil posición financiera del estado, reflejado en un déficit fiscal tan elevado como el de 1982 (ver cuadro 7), el cual solo podía empeorar con la modificación de la política cambiaria. En el mismo sentido el avance insuficiente de la reestructuración productiva (ver capítulo IV), a lo sumo permitía empezar a abatir los costos de producción en una gama limitada de actividades, en tanto que un parte muy importante del aparato

productivo se encontraba seriamente rezagado lo cual mantenía vivas las presiones inflacionarias vía costos.

CUADRO 7

COMPOSICION DEL DEFICIT FINANCIERO DEL SECTOR PUBLICO
1982-1989. Porcentaje del PIB

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989 (1)
Deficit total	-17.1	-8.9	-7.7	-8.4	-12	-15.8	-10.8	-9.4
1. Presupuestal	15.5	4.2	5.7	4.5	15.4	14	12	9.4
1.1. Gob. Federal	17.5	-8.9	-7.4	-7.9	12.9	14	8.7	7.2
1.2. Gobiernos Publicos	0.4	0.6	0.7	0.4	2.4	0.1	3.1	2.2
1.2.1. Fosas	0.1	1.9	1.7	0.9	0.9	0	4.2	1.2
1.2.2. Otras	0.8	1.3	1	0.5	1.5	1	6.7	1.0
2. No presupuestal	-1.6	-4.7	-3	-3.9	-0.5	-0.5	1.5	0.2

NOTAS: (1) Proyectado.

FUENTE: El Mercado de Valores, diciembre 29 de 1988; Banco de México, 1988 y 1989a.

El comportamiento de la inflación estaba siendo también gobernado por la salud financiera de la bolsa de valores, que era el escenario de una de las transformaciones más importantes experimentadas por el capitalismo mexicano en la década del ochenta. Su acelerado ascenso, iniciado desde fines de 1986, como se señaló era el producto en primera instancia de la recuperación del equilibrio financiero de las grandes empresas y de su favorable desempeño exportador. Sin embargo aún antes de que sobreviniera el crack mundial que tendría un efecto negativo inevitable, el ascenso de las cotizaciones estaba empezando a desbordarse, a rebasar las posibilidades institucionales de control y regulación, poniendo nuevamente en evidencia la magnitud de la plétora de capital dinero disponible en los canales circulatorios en medio de la crisis productiva. Un

indicio muy claro de este desbordamiento lo dio la actuación de la Comisión Nacional de Valores (la autoridad de la Bolsa) que ordenó la suspensión de las operaciones como respuesta a la euforia provocada por la confirmación de la candidatura de Salinas (el 4 de octubre), euforia que llegó a ser calificada como "la mayor orgía de compras que se había visto en la historia" (Quintana 1989). Diversos corredores y analistas como Pérez Stuart interpretaron esta medida como un intento torpe y arbitrario de regulación que solo conseguiría obstruir los mecanismos normales de funcionamiento del mercado de valores y era al mismo tiempo el presagio de medidas más arbitrarias, sobre todo porque casi en los mismos días Nacional Financiera había inyectado mayor liquidez al mercado (Ver también Quintana 1989).

El hecho perturbador de mayor repercusión no fue en si el crack mundial de las bolsas, que tendría la virtud de poner en movimiento un ajuste espontaneo a la sobreexpansión de las cotizaciones, sino la imposibilidad de establecer un acuerdo en un mercado oligopólico para poner un piso a la caída y evitar que se convirtiera en un hecho ruinoso que desestabilizara al conjunto de la economía. Se calcula que 5 casas de bolsa concentraban el 59% de las operaciones en acciones. Otros grandes corredores como NAFINSA, las compañías de seguros y las bancos controlaban partes mucho menores pero significativas, que hubieran permitido acordar un rescate para dar lugar a una caída ordenada (Quintana 1989). Según la información disponible sucedió lo contrario, los principales inversionistas institucionales con

NAFINSA y la banca nacionalizada a la cabeza empezaron a vender para protegerse magnificando la caída iniciada el 19 de octubre.

Al sobrevenir el crack de la bolsa el capital-dinero liberado buscó reorientarse provisionalmente a otros ámbitos de valorización lo que convirtió al mercado de divisas en la elección obvia. Esta presión, al coincidir con la demanda de dólares ejercida por numerosas empresas para pagar anticipadamente sus adeudos con la banca internacional, empezó a mermar peligrosamente las reservas internacionales del Banco de México, obligando a una nueva macrodevaluación para evitar que se repitiese lo sucedido en 1982 ¹⁴.

La caída de la Bolsa Mexicana de Valores, la peor en el mundo a raíz del colapso de amplitud mundial desencadenado el 19 de

¹⁴. El informe del Banco de México invierte la relación de fenómenos que condujo a la devaluación del 19 de noviembre de 1987. Como primer factor coloca los prepagos de la deuda externa privada que se realizaron durante todo el año para aprovechar los descuentos ofrecidos por la banca internacional y los estímulos fiscales concedidos por el gobierno. Se dice que las compras de divisas por este concepto causaron desestabilización porque se concentraron en unas pocas semanas por un monto mayor de lo previsto. A esa situación debe sumarse, dice el citado informe, los rumores que corrieron una vez que cayó la bolsa de que el peso estaba sobrevaluado, lo que generó una mayor demanda de divisas. En realidad la compra de divisas que adquirieron proporciones de pánico se empezaron a realizar cesó que cayó la bolsa porque constituía el resguardo natural frente a los desajustes que se habían producido. Los grandes tenedores de divisas sabían a ciencia cierta que no existía aún sobrevaluación pero que tarde o temprano se debería devaluar y en tal caso estarían a cubierto de cualquier pérdida cambiaria. La devaluación que se realizó en noviembre de ese año difiere radicalmente de todas las devaluaciones previas hechas en México: la divisa aún estaba subvaluada, existía superávit comercial, y el nivel de reservas era fuerte (aún cuando estaba disminuyendo). Por lo tanto constituía una acción defensiva del gobierno ante el embate de la especulación (Banco de México 1987: 26).

octubre, no solo puso en evidencia la magnitud del poder económico de los magnates de la bolsa, sino también la limitada capacidad estatal para regular adecuadamente el mercado de dinero y capitales por no haber reconocido oportunamente las correlaciones de fuerzas imperantes y las nuevas pautas de comportamiento que se habían hecho realidad en este mercado. A raíz de este episodio quedaba en evidencia que la vieja prerrogativa del estado mexicano de imponer sus normas, procedimientos y puntos de vista a la burguesía mexicana había caducado. A partir de ese momento la burocracia mexicana dejó de estar en condiciones de imponer unilateralmente cualquier medida que afectara directa o indirectamente los intereses de la burguesía monopólica financiera mexicana, viéndose obligado a negociar directamente con ella. El primer paso en el camino del entendimiento entre estado y gran burguesía lo constituyó el Pacto de Solidaridad Económica ¹⁴.

¹⁴. El verdadero alcance de la concertación o negociación entre el gobierno y los representantes de los empresarios y magnates más poderosos de México, se deduce de los reconocimientos hechos por las partes involucradas y las enormes consecuencias que tuvo. Demagógicamente la concertación quiso ser presentada como un acuerdo voluntario entre todos los sectores sociales, cuando en realidad solo estuvieron en plano de igualdad funcionarios públicos y la oligarquía financiera. Para el resto de la sociedad (trabajadores, pequeños y medianos empresarios, campesinos, etc.) se convirtió en una imposición, que no dejó sin embargo de tener repercusiones positivas (el moderado control de la inflación), sin poder detener no obstante la depreciación salarial.

II. 4. El despliegue de la reestructuración en un nuevo terreno, 1988-1989

EL PSE plasmó el entendimiento económico-político logrado tras complejas negociaciones entre la burocracia modernizante y los representantes de la gran burguesía monopólico financiera. Como tal, estableció un precedente a partir del cual se modificarían radicalmente las relaciones entre el ambos, poniendo fin al largo periodo histórico en el cual el estado mexicano contó con una gran autonomía de maniobra (ver capítulo I). Durante ese tiempo la formulación de la política económica, cualquiera que fuera su carácter proempresarial, fue dictada bajo el respaldo de la autoridad estatal y en todo caso corregida "ex-post" para contemplar las protestas del sector privado. Cuando la burguesía empezó a levantarse por sus propios pies y a establecer bases de poder económico autónomo, se suscitaron una gama de conflictos, que afectaron a otros sectores sociales, por la propensión de los grandes funcionarios públicos a definir la actuación del estado bajo los términos y las modalidades tradicionales, sin un entendimiento previo con los capitalistas más poderosos. El arribo de la crisis estructural cambió definitivamente la correlación de fuerzas: en tanto el estado se debilitó financieramente (consumando las tendencias aparecidas en los setenta), la burguesía monopólica superó gran parte de las restricciones que pesaban sobre ella, paradójicamente con el apoyo directo del estado, gracias a lo cual inició el saneamiento

financiera y la reestructuración productiva de sus empresas.

La "concertación" establecida a fines de 1987 no se limitó a combatir la inflación, sino que abarcó la problemática global de la reestructuración¹⁵. A cambio del apoyo de la gran burguesía al plan antiinflacionario y a la apertura comercial, el estado se comprometió a racionalizar escrupulosamente el gasto público, para lograr un superávit primario aún mayor, a acelerar la desincorporación de empresas estatales consideradas no prioritarias (ver nota 2 al comienzo del capítulo).

La apertura comercial también quedó involucrada en el acuerdo. Como ya se señaló fue una de las ideas más caras del proyecto reestructurador del gobierno desde 1983, pero este careció de la fuerza suficiente para imponerlo a una burguesía habituada a servirse de la protección para cubrir su ineficiencia o extraer ganancias monopólicas. Pero a partir de la firma del Pacto el gran capital no solo aceptó una apertura regulada, sino que arrastró en los hechos a los empresarios renuentes y con ello vencieron el último bastión relevante de resistencia nacionalista a la apertura externa. Para evitar que la liberalización tuviera en lo inmediato un impacto destructivo sobre las industrias más atrasadas, quedaron sujetas limitadamente al requisito de permiso

¹⁵ Como lo señala correctamente Gordillo al amparo del FSE y del PECE se sentó la base de una nueva relación entre el sector agrícola y el resto de la economía. Las medidas expedidas apuntaban a tres objetivos: revertir la relación de precios de intercambio campo-ciudad para modificar las condiciones de rentabilidad; canalizar crédito e inversiones e inyectar subsidios efectivos a la producción. Ciertamente antes de 1987 estas acciones avanzaron desigualmente y en contradicción con otros objetivos de pacto de estabilización (Ibíd 1990: 808-811).

previo una gama de actividades, en tanto que otras siguieron gozando de una sobretasa arancelaria ¹⁵. El estado buscó adicionalmente promover una mayor aceptación de las nuevas reglas de comercio exterior, concediendo la libre importación con el mas bajo gravamen de medios de producción, lo cual contribuyo a provocar una fuerte reactivación de las adquisiciones foraneas de medios de producción en 1988 y 1989 (Banco de México 1988: 27 y 29). De acuerdo a la citada fuente el aumento de las importaciones se vio adicionalmente favorecido por la transferencia del poder adquisitivo del sector público al privado, debido al aumento de los pagos por intereses reales sobre la deuda pública interna, que fue de 7.7% del PIB en 1988 (Ibid; 34).

En cuanto a la inflación esta tenía dos causas fundamentales y un medio básico de propagación. La primera causa es de origen estructural, conforme al planteamiento de la CEPAL de hace más de tres décadas y es el resultado de la obsolescencia y el escaso desarrollo de una gran parte de sistema productivo y

¹⁵. la aceleración de la apertura comercial decretada en diciembre de 1987 implicó la eliminación de la tasa arancelaria de 40, 30 y 25%, así como la reducción de la tasa máxima de 40%, la disminución de otras tasas a niveles de 15, 10 y 5% y finalmente la eliminación de la sobretasa general del impuesto al comercio exterior de 5% (Banco de México 1988: 29). Se eliminó el requisito de permiso previo en mayor número de fracciones, de tal manera que el 80% de las importaciones podía hacerse libremente desde principios de 1988. Solo quedaron sujetos a este requisito los productos petrolíferos, agrícolas, drogas, automoviles, farmacoquímicos y computadoras personales y equipos complementarios. En otras importaciones (como calzado, petroquímicos, textiles, hierro y acero y electrodomésticos), se pueden imponer sobretasas hasta del 50% del arancel vigente (El mercado de Valores 1987a).

distributivo, cuya expansión debían hacerse comúnmente a costos crecientes, provocando la generación de persistentes cuellos de botella. Debido a lo anterior este foco inflacionario se manifestaba principalmente en los momentos de auge económico con tasa relativamente elevadas de incrementos de producción. Históricamente desde los años sesenta, pero principalmente durante los setenta, los incrementos de precios provocados por esta causa fueron parcialmente neutralizados por medio de una política que combinaba los subsidios con controles de precios e importaciones. Cuando la crisis iniciada en 1982 obligó a recortar los subsidios, los precios naturalmente tendieron a ajustarse al alza. Esto último tiene que ver con la segunda causa fundamental de incrementos persistentes de los precios. La estrategia de mercado cerrado que siguió México desde los años

11. Una de las contribuciones más importantes del pensamiento de la CEPAL es el de las raíces estructurales de la inflación desarrollada por economistas como Sunkel y Pinto (1973), en debate con las interpretaciones monetaristas (una síntesis de ese debate puede verse en Guzmán Ferrer 1976). El hecho de que la inflación en México sea un problema esencialmente estructural agravado por el aislamiento económico y la burocratización de la economía, fue lo que hizo innecesario un tratamiento de simple shock monetarista del tipo de Bolivia. Sin embargo ignorando la importante contribución estructuralista, los analistas del sector privado, los ejemplos los del Centro de estudios del Sector Privado (CEEESP), se limitan a señalar los factores de demanda, exigiendo el abatimiento de la inflación mediante el control del gasto público y de la emisión monetaria, lo cual es insuficiente. Los funcionarios del Banco de México, por su parte, siguiendo su tradición hacen su análisis destacando solo los fundamentos fiscales de la inflación y la importancia crucial del tipo de cambio, dentro del razonamiento de la inflación inercial propuesta por las expectativas racionales, base teórica al programa de estabilización en Israel llevado a cabo bajo la dirección de Michael Bruno (ver Gil Díaz y Ramos Tercero 1988).

cuarenta (ver capítulo II) consolidó una estructura oligopólica que le permitía a las empresas más poderosas disponer del poder suficiente para alimentar sus ganancias elevando los precios, desencadenando desde los setenta una carrera precios-salarios (presentada ahora como la base de la inflación inercial). Naturalmente cuando se produjo la caída del poder de compra, el recorte de subsidios y de gasto público, las empresas protegieron su rentabilidad elevando sus precios y por lo tanto transfiriendo los sacrificios a los asalariados y al conjunto de la población (ver capítulo VI).

El aumento persistente del déficit fiscal con propósitos expansionistas aportó el medio para que se manifestaran y propagaran las presiones inflacionarias: la masa monetaria en circulación, cuyo crecimiento desmedido en ciertos años lo convirtió en un factor autónomo de alimentación de la inflación durante los setenta y aún en los ochenta.

El avance del proceso de reestructuración productiva en los 6 ó 7 años anteriores permitió que un número importante de empresas preferentemente monopolíticas u oligopolíticas (nacionales y extranjeras) operaran más eficientemente, reduciendo sus costos de producción. Este avance que era aún muy limitado y se manifestaba esencialmente en un grupo de ramas industriales que se agruparán bajo el rubro de "dinámicas" (ver capítulo V), constituía la base para neutralizar las presiones inflacionarias de origen estructural. Sin embargo aún en medio de la modesta reestructuración seguía vigente el poder monopólico de aumentar

unilateralmente los precios. El único modo de afectarlo sustancial y duraderamente consistía en abrir ampliamente el mercado en las áreas que estuvieran maduras para la competencia externa o en las que se llevaran a cabo políticas oligopólicas de fijación de precios. Sin embargo el hecho mismo que la economía en su conjunto, tanto en el sector primario como en el industrial y de servicios, estuviera dominado por grandes empresas planteaba la posibilidad que se desvirtuara la apertura comercial, ya que los poderosos productores y distribuidores podían ponerse de acuerdo para hacer de la importación un negocio monopólico más. De allí que la única vía que quedaba abierta y que se siguió efectivamente era la aceptación voluntaria, por parte del capital monopólico-financiero, del control de precios y de la apertura comercial.

En virtud de este acuerdo cuyas lineamientos generales ya han sido expuestos, con el PSE y luego el PECE (Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico) las grandes empresas (que ejercen la función de fijadoras de precios en casi todas las actividades relevantes), se comprometieron a prescindir del mecanismo de ajustar las ganancias elevando los precios para permitir a la larga, salvo excepciones dictadas por las condiciones histórico-institucionales del país y por las prioridades del desarrollo industrial, fuera la competencia con importaciones libres la que ejerciera el papel de fijador de precios. Para lograrlo en una primera etapa los precios pasaron a ser socialmente controlados por la Secretaría de Comercio y las

Comisiones bipartitas establecidas para el seguimiento del pacto antiinflacionario (de hecho bipartitas porque la representación de los trabajadores eran puramente simbólica).

El pacto estaba inspirado directamente por el plan antiinflacionario llevado a cabo por Israel entre 1985 y 1987, y su artífice, Michael Bruno, asesor al gobierno mexicano (ver Bruno y Piterman 1988). También fue muy útil la experiencia de Bolivia, como también de los fracasados planes llevados a cabo en Brasil y Argentina (Cruzado y Austral), sobre todo por la luz que estos dos últimos arrojaron en cuanto a los peligros de no controlar el déficit fiscal u otorgar un papel excesivo a los controles de precios (ver Bruno et al 1988). En el caso de Israel, el plan de choque se inició también con un "pacto social" entre el gobierno, el sector privado y los sindicatos con el fin de aplicar controles de precios y salarios, establecidos una vez que fue devaluada la moneda frente al dólar y se permitió que previamente los precios de bienes claves se ajustaran al alza. Posteriormente los controles remanentes fueron retirados gradualmente una vez que la inflación experimentó una reducción de grandes proporciones (de tres dígitos a dos) (Latin American Newslettter, 1985).

La diferencia con el plan Mexicano se encontraba en dos puntos básicos: el Banco Central de Israel liberó el crédito para el sector privado, aunque mantuvo controlado el correspondiente al sector público. En México en cambio el crédito en su conjunto permaneció rígidamente controlado, por medio de tasas de interés

récord. Esta medida tenía objetivos deflacionarios (inhibir el crecimiento económico), pero también proporcionaba, tal como ya se indicó, elevadas ganancias al gran capital financiero en su conjunto y a los capitalistas más hábiles que se habían convertido en acreedores del estado y en especuladores financieros. Las anormales ganancias financieras operaron a su vez como un factor amortiguador de pérdidas ulteriores provocadas por los controles de precios, aunque todavía a un enorme costo fiscal y social.

La segunda diferencia se encontraba en la amplitud del control de precios. En México se optó por un enfoque flexible sobre todo en relación al sector privado, de tal manera que los precios nunca quedaron congelados como erróneamente lo interpretaron al principio algunos sindicatos, sino que se acordó que se ajustaran en la medida que lo hicieran los costos de producción y cuando tales ajustes fueran necesarios para mantener la estabilidad financiera de las empresas. En la práctica la autorización para lograr incrementos se convirtió en objeto de complejas negociaciones entre las distintas representaciones de los grupos empresariales y los representantes de la Secretaría de Comercio.

La implementación del pacto antiinflacionario comprendía tres etapas iniciales. La primera concluía en febrero de 1988 y la segunda se iniciaba en marzo de ese año y se extendería hasta que la inflación se estabilizara en 2%. La última perseguía reducir la inflación al 1% y mantenerla a ese nivel a largo plazo. En la primera se permitió que los precios, sobre todo de bienes y

servicios producidos por el sector público y bienes de la canasta básica, se incrementarían para eliminar los rezagos generados por el súbito repunte de la inflación ¹⁵. La segunda etapa constituía el proceso de abatimiento de la inflación propiamente dicho. De acuerdo a información de la Secretaría de Comercio 15 mil empresas se comprometieron formalmente a mantener los precios y solicitar posteriormente ajustes conforme únicamente a la inflación prevista ¹⁷.

Existen un conjunto de razones que hacía imperiosa e impostergable el abatimiento de la inflación en México, que pueden ser clasificadas en internas y externas. Internamente la inflación se había convertido en un flajelo social que perjudicaba a las capas sociales más débiles, ya que el deterioro que produjo en los salarios, sobre todo en 1983 y posteriormente en 1986-1987, era enormemente difícil de revertir en el corto plazo y aún en el largo plazo. Lo anterior generó un repudio social instintivo al régimen vigente, considerado el responsable directo de la crisis, que alcanzó su máxima expresión con el "voto de la crisis" en las elecciones presidenciales de 1988. De no combatirse la inflación los estragos políticos sufridos por el

¹⁵. El índice de precios de los bienes del sector público estaba equiparado al índice de precios al consumidor en 1986 y parte de 1987. Perdió el alineamiento a fines de 1987 y principios de 1988 y lo recuperó entre mediados de ese año y 1989 (Banamex 1990).

¹⁷. De acuerdo a informes de la Secretaría de Comercio se trataba esencialmente de empresas líderes en sus respectivos campos, pero también incluía asociaciones de productores y distribuidores (Excelsior febrero 25, 1988).

PRI podían ser irreversibles. En segundo lugar, el aumento del nivel de precios obligaba a elevar la tasa de interés aumentando el servicio de la deuda pública interna, al grado de convertirla en una camisa de fuerza que impedía la estabilización completa de la economía.

A nivel internacional el control de la inflación se había convertido en una de las prioridades de la reestructuración, ya que había contribuido a la sobreexpansión del crédito y este a su vez del gasto público. Dada la creciente internacionalización de la vida económica el imperativo de abatir la inflación se hizo extensivo de los países industrializados al conjunto de la economía mundial, sobre todo a los que dependen del mercado mundial como exportadores.

Durante la mayor parte de la década del ochenta la competitividad internacional de la industria mexicana dependió en una medida desproporcionada de fuertes devaluaciones, pero en la medida que dichas devaluaciones retroalimentaban la inflación a una escala social y políticamente peligrosa, México tuvo que plegarse también a la tendencia mundial y empezar a prescindir de los mecanismos inflacionarios de promoción de las exportaciones.

El abatimiento del alza generalizada de precios ha sido espectacular ya que a partir de mayo de 1988 y hasta diciembre de 1989, el variación mensual del índice nacional de precios al consumidor solo ha rebasado el 2% en tres ocasiones (en diciembre de 1988, enero y diciembre de 1989). Sin embargo se reconoce que el incremento del índice de precios de la llamada

canasta básica ha sido mayor que el aumento del índice general de precios (el INPC), debido a que la reestructuración productiva se encuentra más rezagada en el ámbito de los servicios y en la producción de los bienes salario (BANAMEX 1990). El rezago en estos últimos no se ha manifestado suficientemente en las estimaciones oficiales efectuadas por el Banco de México, porque esta institución modificó al inicio del programa de estabilización los criterios muestrales por medio de los cuales estima la inflación mensual, con lo cual redujo el peso atribuido a los bienes salario. Varios centros independientes que estiman el costo de la vida obrera o de la canasta de consumo popular han publicado datos que ponen de manifiesto que el incremento de estos tiende a ser superior al incremento estimado oficialmente, aunque tampoco escapan al movimiento decreciente y a la estabilización observada a partir de mayo de 1988 (Taller de Indicadores Económicos, 1988).

Como se señaló párrafos atrás, el control de la inflación fue posible por la conjunción de tres factores: el aumento de los índices de eficiencia de la economía, al acuerdo gobierno-gran capital financiero (orientado a anular las fuerzas inerciales que retroalimentaban el aumento del nivel de los precios) y finalmente la reducción del gasto público improductivo. Sin embargo el aumento de la productividad y el aumento de eficiencia de la economía no ha sido generalizado, ya que han quedado al margen la mayor parte de los productos agrícolas básicos, los géneros industriales tradicionales (calzado, confecciones...),

los servicios gubernamentales y personales, etc. Por ello una parte importante del aparato productivo resiente presiones alcistas en su estructura de costos, que solo pueden ser inhibidas temporalmente mediante controles administrativos, a costa del apareamiento de contratendencias, como la descapitalización, abatimiento productivo, mercado negro y desabastecimiento. Por esta razón aparecen periódicamente "burbujas inflacionarias" que son el producto de los ajustes de los precios relativos en las ramas productiva y tecnológicamente rezagadas. Dichas burbujas son absorbidas por medio de importaciones, subsidios, descapitalización de las ramas atrasadas y deterioro de los salarios; en otras palabras la ineficiencia es socializada a cierta escala entre los productores, los consumidores y el estado.

De esta manera resulta claro que el abatimiento de la inflación a impuesto un sacrificio social, desigualmente distribuido tanto social como regionalmente. Los mayores costos han sido pagados por los asalariados en general y la masa de los subempleados de las ciudades y los campesinos minifundistas en particular. Todos los reportes financieros coinciden en señalar que al cabo de dos años de haberse iniciado los pactos antiinflacionarios se ha producido una reducción significativa de las ganancias contables de las empresas. Sin embargo los grupos de capital han podido neutralizar en alguna medida la baja de la rentabilidad de sus operaciones productivas gracias a sus inversiones financieras, que alcanzaron ganancias récord en 1988.

Con todo y ésta salvaguardia, la generalidad de las empresas ha tenido que implementar diversas medidas para aumentar su eficiencia y reducir sus costos de operación. Esto parece haber dado un nuevo aliento a reconversión productiva a partir de 1988 que se ha visto fortalecida por las facilidades para la importación de maquinaria, equipo, insumos y materias primas.²⁰ Aun cuando la información disponible es insuficiente para evaluar este cambio, lo anterior se ve corroborado por el hecho de que las exportaciones industriales han seguido su crecimiento (ciertamente a tasas menores), con una subvaluación decreciente de la moneda nacional respecto del dólar, la cual llegó prácticamente a su nivel de equilibrio a fines de 1989²¹. Por

²⁰ En 1988 se produjo un verdadero auge de inversiones que corrobora la idea que la reconversión inició una nueva etapa. Una gran parte de dicha inversión posiblemente un poco más del 40% se dedicó a reponer equipo y maquinaria y preparar a las empresas para hacer frente a las importaciones en el mercado doméstico e impulsar las exportaciones con menores márgenes de subvaluación. La importación de maquinaria y equipo elevó el contenido importado de la oferta total al 8.5% en 1988.

²¹ En 1989 la tasa de crecimiento de las exportaciones manufactureras medidas en dólares fue de 3.7%, contra 16.3 y 39.2% en 1988 y 1987 respectivamente. Este descenso tan grande se explica por varias causas. En primer lugar en 1987 al igual que en 1984 la elevada tasa de subvaluación produjo la incorporación de numerosos productores a la actividad exportadora, muchos de los cuales la abandonaron posteriormente. En segundo lugar muchos exportadores competitivos, como en la rama del cemento, acero y petroquímica enfrentaron reacciones proteccionistas en Estados Unidos y otros mercados. Otros se vieron afectados por factores coyunturales negativos (automotriz y cobre). Finalmente en muchos otros la desaceleración del ritmo de crecimiento de las exportaciones se debe al agotamiento de la capacidad instalada. El elevado ritmo de la formación de capital iniciado en 1988 parece que revertirá este fenómeno a partir de 1990, de tal manera que el ritmo de crecimiento de las exportaciones se estabilice en un porcentaje superior al 10% (Banco de México, 1988 y 1989).

ejemplo en 1987 año en el cual la subvaluación alcanzó los máximos niveles promedio, de 33%, las exportaciones manufactureras alcanzaron los 9.9 mil millones de dólares; sin embargo siguieron creciendo hasta alcanzar 11.6 mil millones en 1988, con una subvaluación promedio anual de 12.4% y los 13 mil millones en 1989, con una subvaluación promedio de 9.3% (ver cuadro 8).

CUADRO 8

EXPORTACIONES INDUSTRIALES Y SUBVALUACION CAMBIARIA,
1982-1989

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Exportaciones industriales mdd	5.0	4.8	5.6	4.7	7.1	7.4	11.6	12.0
% respecto de las totales	14.2	20.3	23.1	23.0	44.0	47.0	56.2	57.0
Subvaluación % anual			17.4	21.0	20.0	23.0	12.0	7.8

FUENTE: Salinas de Gortari, 1990 (Censo estadístico); INEGI, 1990.

El capital comercial autónomo, o sea el no vinculado a la producción, principalmente el de tamaño medio y pequeño, ha sido posiblemente el más afectado por los controles de precios, ya que posee una menor capacidad para abatir sus costos de operación. En cambio el gran capital comercial que normalmente posee ramificaciones productivas mejoró su rentabilidad gracias a su mayor eficiencia vinculada a las operaciones en gran escala (CIEN, 1989).

La enorme influencia del equipo de Salinas de Gortari, antes de que este fuera designado candidato del PRI, se manifestó desde

1987, aún antes de ser designado oficialmente a presidencia, cuando su equipo de la Secretaria de Programación, encabezado por Pedro Aspe, propuso y ejecuto el fallido plan de estabilización basado en la reducción del deslizamiento cambiario, ya analizado aquí. De esta manera la designación del hombre de De la Madrid pudo adivinarse fácilmente junto con la resistencia de la mayoría del PRI a dicha designación.

La política implementada por Salinas a partir de 1989, estando ya en el poder, consistió en profundizar la política de modernización del cual había sido uno de los principales inspiradores desde el inicio de la administración anterior y su ejecutor directo aún antes de tomar el poder. Sin embargo su estrategia modernizadora como candidato y luego como presente iba ir más lejos ya que reconocería que la crisis no podría enfrentarse adecuadamente sin una reforma del estado, lo que efectivamente equivalía a proponer un nuevo terreno de transformaciones más allá del ámbito inmediatamente productivo, que de ser llevada a cabo afectaría irremediabilmente los intereses materiales de los cuadros conservadores de la burocracia en todas sus alas. Precisamente por eso la mayoría del partido oficial se opuso a su designación como candidato aun cuando ésta se ajustaba al mecanismos que había sido impuesto por Echeverría, con apego al principio del "gran elector", o sea la designación por el presidente saliente⁴². Este enfrentamiento

⁴². Echeverría introdujo el principio autocrático en el PRI designando al "precandidato" con el respaldo de su círculo inmediato y luego recabando el apoyo de los otros sectores y

produjo la fractura interna del PRI y el desprendimiento de parte de su ala izquierda, lo que constituyó una prolongación de la crisis política ya abiertamente desencadenada desde la crisis de Chihuahua. La contraposición entre el núcleo eficientista modernizador encabezado por Salinas y el la gran mayoría de las fuerzas tradicionales del partido de filiación corporativa, que podía en peligro la continuidad de la modernización tecnocrática (y desde arriba), habría de irse resolviendo provisionalmente a través de complejas negociaciones entre ambos bloques, colocando al equipo de Salinas en posición relativamente subordinada.

Esto se puso de manifiesto en la composición del gabinete de Salinas, estableciendo una fractura entre el sector "económico" y "político" del mismo. El gabinete económico (secretarías de Comercio, Programación, Comunicaciones, Hacienda y Contraloría) y solo un puesto político importante (la presidencia del Comité Ejecutivo Nacional del PRI) estaría en manos de su "camarilla" personal, pero el gabinete político (Gobernación, Educación,

cuadros del partido. Este mismo principio fue practicado sin conflictos por López Portillo. Antes de que Echeverría designara directamente a su sucesor, el procedimiento que había seguido el PRI, de acuerdo a la famosa declaración de Miguel Alemán en Estados Unidos, fue que la decisión quedaba en manos de los miembros más prominentes de la familia revolucionaria, incluidos en ellas los ex-presidentes. Esta vía era problemática para Echeverría por su conflicto con Díaz Ordáz el ex-presidente más influyente de la época. La convención del PRI de septiembre de 1990, logró el acuerdo de todos los sectores del PRI de que la designación del candidato volviera a ajustarse en general al mismo mecanismo tradicional, quedando ahora formalmente en manos de un consejo político nacional que agrupara a los miembros más poderosos del partido. A continuación de ese acuerdo se desató una lucha interpartidista para asegurar la mayor influencia en ese organismo (ver la defensa hecha por Echeverría del principio autocrático en Excelsior, septiembre 17, 1990).

Trabajo, Agricultura, Reforma Agraria) está dominado por la vieja guardia del PRI, de ninguna o débil identificación con la política reformista enarbolada por el núcleo de Salinas²². Pero los eficientista no solo se encontraban flanqueados al interior del aparato del estado por los cuadros políticos tradicionales, sino que fuera de este se encontraba frente a la abierta oposición de una izquierda fuertemente nacionalista y estatista que cuestionaba la apertura externa, la privatización y el pago de la deuda externa.

Debido al doble acecho su estrategia se apoyó en cuadro ejes, con el fin de aprovechar los espacios restringidos de maniobra disponibles. Primero, recuperar la credibilidad social del régimen a través del reestablecimiento de la autoridad de la figura presidencial (neopresidencialismo en oposición al corporativismo tradicional). Segundo, desarmar políticamente a la oposición de izquierda abanderando algunas de las demandas tradicionalmente reivindicadas por esta, como la renegociación de la deuda con fines sociales. Tercero, establecer un entendimiento con la oposición de derecha, que apoyaba la reestructuración capitalista, sobre todo la apertura externa y la racionalización de la gestión estatal. Cuarto, cultivar el

²² De acuerdo a un politólogo la designación de figuras políticas pertenecientes al sector conservador del PRI para ocupar puestos claves del gabinete de Salinas representa un duro golpe a su política de modernización y puede interpretado como una medida lógica después de la desgastante lucha interna por la nominación presidencial, que le permitió a Salinas imponerse como candidato pero comprometiendo su libertad de acción una vez tomado el poder (Camp 1990).

acuerdo con el gran capital financiero, que había permitido controlar la inflación e iniciar una moderada recuperación económica con fuerte componente de nuevo capital acumulado.

Lo primero o sea el intento por reestablecer la credibilidad del régimen sin reformas políticas radicales. afectaba el propósito reafirmado en el primer informe de gobierno de modernizar el estado, ya que el apuntalamiento de un régimen en crisis inevitablemente implicaría refrendar sus instituciones antidemocráticas y su autoritarismo aún fuera en una perspectiva modernizante. De allí que las acciones efectistas y espectaculares ejecutadas directamente por ordenes presidenciales fueran las más adecuadas para recuperar de manera inmediata la credibilidad del régimen en las condiciones o limitaciones impuestas por la crisis política: el descabezamiento de las direcciones corporativas de tres de los principales sindicatos nacionales (petrolero, de maestros y del Seguro Social) y el encarcelamiento de un importante magnate del mercado de valores acusado de fraude en contra de miles de pequeños y medianos inversionistas. La formulación de un plan para reducir el servicio de la deuda externa constituía un giro importante respecto de la política conservadora de pagar a toda costa seguida por el gobierno encabezado por Miguel de la Madrid y tenía un fin político muy claro: arrancar a la izquierda una bandera de movilización para así demostrar a la opinión pública que el gobierno era capaz de asumir coherentemente una tarea

social prioritaria ²⁴. En lo económico pretendía liberar fondos para llevar a cabo una política social, sin afectar el equilibrio presupuestario.

Mediante el Programa Nacional de solidaridad (PRONASOL), de hecho el eje de la política social del gobierno, intenta un acercamiento y el dialogo directo con la masa de los subempleados de las ciudades y con el campesinado. En especial en relación con estos últimos, el gobierno emprendió una verdadera ofensiva sociopolítica con el fin de establecer, al decir de prominentes funcionarios públicos, una nueva relación estado-campesinos con el otorgamiento de un subsidio más eficiente y selectivo,

²⁴. De acuerdo al Banco de México se estima que entre 1990 y 1994, la reducción de transferencias por intereses de la deuda pública externa será en promedio de 1 422 millones de dólares anuales. Por recepción de nuevos préstamos de la banca comercial y por la posposición a los pagos del principal en ese mismo período se obtendrá un beneficio adicional de 2 322 millones de dólares. Tomando en cuenta que entre 1983 y 1989 se pagaron en promedio 6 700 millones de dólares anuales el ahorro total representa el 56%. Sin embargo una tercera parte esta representado por nuevos préstamos que empezaran a exigir servicio desde 1995. Además a lo largo de 1989 México empezó a recibir una cantidad importante de nuevos préstamos de entidades no comerciales. Del FMI recibió 4 250 millones de dólares; 2 000 de los países miembros del Club de París, el Gobierno de Japon 2 050; del Banco Mundial 3 960 millones de dólares. Esta contratación de nueva deuda fue una exigencia de la banca comercial para iniciar el proceso de renegociación. De esta manera si bien los bancos accedieron a reducir el monto del principal en unos 7 mil millones de dólares y el servicio en la cantidad indicada arriba fue a cambio de la absorción de nuevos préstamos por una cantidad de cerca del doble de los descuentos recibidos, con la cual la posición deudora de México será la misma a mediados de la década del noventa que a fines de los ochenta.

conjugado con metas productivistas ²⁵.

El reconocimiento de un triunfo electoral importante al PAN en las elecciones de Baja California Norte, constituía el cimiento de una nueva alianza con la clase media y la pequeña burguesía que le permitiría a Salinas romper su aislamiento hacia la derecha y garantizar al PRI el apoyo legislativo suficiente para reformar la constitución y aprobar leyes claves de su política de modernización (posteriormente la privatización bancaria y la reforma al Código Federal electoral).

En lo económico, una vez logrado el control de la inflación y desplegado una nueva etapa de la reestructuración productiva (con un mercado abierto), quedaba buscar reducir moderadamente las tasas domésticas de interés. Las tasas pasivas de interés (las que se otorgan a los dueños del capital de préstamo), habían estado sujetas históricamente a la regulación estatal. Al igual

²⁵. la política social y productiva del gobierno de Salinas hacia los campesinos, desarrollada por la Subsecretaría de Política Sectorial y Concertación de la SARH, de hecho un islote dentro del aparato burocrático tradicional controlada por los viejos cuadros del PRI, intenta al decir de su principal ejecutor, revertir la simple transferencia de subsidios indiscriminados de los años setenta que favorecieron a la agricultura comercial y convirtieron a los campesinos en una reserva de mano de obra barata (Gordillo 1990). Independientemente de si esta política será capaz de comenzar a resolver la crisis productiva del campo, terreno en el cual el salinismo tiene una libertad de acción limitada, constituye una verdadera ofensiva político-social que puede generar una base de apoyo de masas entre el campesinado más pobre, que sería simultáneamente beneficiario de un tipo de asistencia social semejante a la que se le otorga a la masa de subempleados de las ciudades. Es decir un subsidio condicionado a metas sociales y productivas. El posible cambio en el balance de poder en el campo no solo perjudicaría a la izquierda, sino también a la vieja guardia priista cuyos bastiones de apoyo se basan en los mecanismos tradicionales de "acarreo".

que en el resto del mundo este rédito se fijó en México en beneficio del capital en activo por debajo del nivel inflacionario. Esta situación cambió a nivel mundial a partir de 1978-79, cuando las tasas nominales de interés se elevaron por encima de la inflación, que a su vez iniciaba una tendencia claramente descendente. México retardó este ajuste y la liberalización de las tasas de interés nunca estuvo presente en el proyecto de reestructuración, pero se dio un paso decisivo en la dirección de las tendencias mundiales cuando en 1986 se modificó el mecanismo para la subasta de los bonos gubernamentales. Hasta ese año el gobierno había fijado las tasas de los CETES y por ende las restantes tasas. La acción cartelizada de las casas de bolsa obligó al gobierno a aceptar que estas fueran fijadas libremente por el mercado sobre el que actuaban los corredores, con lo cual tendieron a estar por encima del nivel inflacionario en años claves y a elevarse aún más cuando se elevaba la demanda de crédito del estado, lo cual sucedió sobretodo en 1988 y 1989. Las tasas aplicables a los CETES se convirtieron de esta manera en la norma reguladora del mercado de dinero y capitales, desplazando de este papel al llamado CPP, que pasó a estar determinado por la primera (Banco de México, 1989).

Para el gobierno era esencial si no abatir el rédito (lo cual era políticamente imposible hasta antes de 1990), al menos reducir al máximo el diferencial positivo respecto de la inflación, ya que solo de esta manera lograría recortar

sustancialmente el déficit fiscal y consolidar el ataque monetarista a las presiones inflacionarias (por la vía del control del gasto). Para lograrlo adoptó el enfoque eficientista que había normado su tratamiento a los grandes problemas económicos asociados a la modernización. El propósito consistía en aumentar la eficiencia del proceso de intermediación bancario-financiera para reducir sus márgenes. Para ello se emprendió un proceso de liberalización, que se inició propiamente en el último trimestre de 1988, con la eliminación de restricciones a la emisión de aceptaciones bancarias. Dicho proceso continuó con la autorización para que los bancos pudieran invertir libremente los recursos captados a través de títulos. Implicó también el "desencaje", que se suponía seguía limitando la flexibilidad a la baja de las tasas de interés (Banco de México, 1989). Todo ello culminó con las reformas al marco institucional del sistema financiero aprobadas por el Congreso en diciembre de 1989, que pretendían armonizar la liberalización del sistema bancario con la preservación del control estatal de los mismos, buscando "limitar la posibilidad de que surjan conflictos derivados del doble papel que tiene (tenía) el gobierno como regulador y dueño de la banca"²⁵. Se contemplaba ampliar las facultades de los consejos

²⁵ El paquete de iniciativas que fue enviado al Congreso en 1989 fue para modificar los siguientes ordenamientos: la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, Ley de Sociedades de Inversión, Ley General de Instituciones de Seguros, Ley Federal de Instituciones de Fianzas y Ley del Mercado de Valores. Todas estas disposiciones contemplaban cambios importantes en el sistema de gestión de la banca y en su relación con los restantes agentes financieros, manteniendo el

directivos en todos los campos, confiando simultaneamente atribuciones más amplias a los titulares de los Certificados de la serie "D", los exbancueros. También la participación minoritaria de la inversión extranjera hasta un máximo de 34% a través de los Certificados de Aportación Patrimonial (CAP) serie "C". Para mantener la competencia estas reformas las disposiciones permitían la formación de grupos en torno a Bancos y Casas de Bolsa (Banco de México, 1989).

Esta estrategia falló porque varias razones condujeron al fracaso porque el problema era esencialmente político y no económico. La acción cartelizada de los grandes acreedores del estado no se limitaba a exigir una tasa de interés por encima de la inflación, sino una que concuiera además un componente político denominado posteriormente "prima de riesgo" (BANAMEX, 1990). Se trataba de una sabretosa impuesta por el gran capital monopolio-financiero por la negativa del estado a reprivatizar la banca, y aceptada de hecho por este último como un medio para impedir nuevas expropiaciones de capitales. La renuencia del gran capital monopolio-financiero a aceptar tasas inferiores de interés se puso nuevamente de manifiesto en junio-julio de 1989. Efectivamente con el apoyo adicional de la inminente suscripción del acuerdo para la renegociación de la deuda externa, la

status estatus de la banca. Debido a que la liberalización parcial de las actividades bancario-financieras fue ineficaz para reducir en lo inmediato las tasas de interés el gobierno optó por la vía de la privatización enviándose a los pocos meses al Congreso un nuevo paquete que sustituyó al anterior, aunque muchas leyes específicas fueron rescatadas en los nuevos ordenamientos (Banco de México 1989).

Secretaría de Hacienda hizo disminuir unilateralmente las tasas aplicables a los Certificados de Tesorería (a 28 días) de un máximo histórico de 27.5% en la última semana de junio a 24.5%. Los compradores de CETES respondieron ratificándose de la subasta, lo que constituyó de hecho una repetición de los acontecimientos de 1986 (ver atrás). Ello obligó al gobierno a acordar con ellos una nueva tasa a 40.5% que llegó a incrementarse progresivamente hasta alcanzar el 55.5% en junio de 1987 (Banco de México, 1989). El descenso ulterior a 34% solo podría lograrse un año después, cuando el gobierno accedió finalmente a reprivatizar la banca.

De acuerdo a lo señalado en los apartados anteriores pueden distinguirse claramente dos etapas en el desenvolvimiento de la política reestructuradora, que están delimitadas por la formulación y puesta en marcha del pacto antiinflacionario, que constituye como se señaló reiteradamente un entendimiento inédito entre gobierno y gran capital. En la primera etapa, ubicada entre 1983 y 1987, el avance limitado de las acciones reestructuradoras impidió superar la postración y vulnerabilidad de la economía y la crisis recrudesció convirtiéndose en social y política. En la segunda, la modernización se sitúa en un nuevo terreno favorecida por el "pacto" que implica inaugurar una nueva regulación de la economía, basada en la apertura comercial (perseguida por los eficientistas desde 1980) y la

racionalización de la actuación estatal (demandada tradicionalmente por el conjunto de la burguesía). El cambio en la correlación de fuerzas sociales determinado por el enorme fortalecimiento del gran capital privado tiene que incidir en el bloque de poder, en la cual declina la fuerza de la burguesía burocrática. El debilitamiento de los sectores corporativos era de esperarse pero ha sido menor de lo previsto pues Fidel Velázquez sigue gozando de considerable fuerza como lo demuestra su inamovilidad, habiendo consolidado su posición en el terreno económico y ya en el umbral de una recuperación basada en el gasco y la inversión privada. Los eficientistas buscaron angustiar en el liderazgo a otras fuerzas sociales provenientes del semiproletariado urbano y el campesinado a quienes está dirigido principalmente el PRONASOL. Otras medidas como la creación de la Federación de Sindicatos de Bienes y Servicios tuvieron en ese momento una importancia más simbólica, pero denotaba la ofensiva social y política del gobierno de cara a futuras elecciones.

El proceso sin embargo no estaba exento de contradicciones. Si bien la izquierda organizada, que representó el principal peligro electoral para el régimen y su proyecto de modernización, comenzó a ser aislada por medio de una nueva política social dirigida a ganar sectores que tuvieron un papel protagónico en la debacle electoral del PRI en la Ciudad de México en 1968, el fraude electoral siguió siendo una práctica rutinaria que demostraba la fuerza de los sectores tradicionales del PRI. Esto no hace sino reflejar la contradicción dada por el hecho de que en el aparato

estatal actúan no solamente un núcleo de fuerzas modernizadoras, sino también sectores más amplios ligados al aparato corporativo y a la burocracia media y alta, que ven en la modernización una amenaza a sus privilegios y están en condiciones de utilizar al menos parte de los enormes recursos del estado social autoritario con fines defensivos.

En otros países los modernizadores han tendido a actuar fuera del marco político tradicional aliándose abiertamente con fuerzas sociales emergentes o con sectores que han soportado desproporcionadamente el peso de la crisis y han roto con sus antiguos dirigentes. En el caso de México el conservadurismo de la burocracia limita esta posibilidad y el equilibrio de fuerzas al interior del aparato del estado aparentemente solo podrá romperse como una fuerte movilización social desde la base, como estuvo a punto de suceder en 1968. Ciertamente un hecho que milita en contra de esta posibilidad es la limitada participación política de la masa de la población.

La propia lógica y los determinantes políticos de la reestructuración han determinado una exorbitante concentración de sus frutos en manos de la gran burguesía financiera, lo cual ha agudizado aún más la concentración del ingreso. Sin una acción compensatoria importantes sectores y capas sociales tenderán a quedar al margen, como lo demuestra la experiencia de países como Inglaterra y Chile. Pero la política social desde arriba que pueda formularse para asegurar que partan de los frutos de la modernización alcancen a los sectores más pobres, corren el

deligro de desvirtuarse, por el surgimiento de un nuevo populismo con fines de manipulación electoral.

BIBLIOGRAFIA

1. BANAMEX. 1990. "Reprivatización de los bancos, su impacto en la economía". Examen de la Situación económica de México, mayo.
2. - . 1990a. "Prácticas relativas a la estabilización económica". Examen de la situación económica de México, mayo.
3. Banco de México. 1988. Indicadores económicos, México.
4. - . 1989b. Indicadores económicos, México.
5. - . 1987. Indicadores de comercio exterior, México.
6. - . 1985. Índice de precios, México.
7. - . 1983. Informe anual, México.
8. - . 1984. Informe anual, México.
9. - . 1985a. Informe anual, México.
10. - . 1986. Informe anual, México.
11. - . 1987. Informe anual, México.
12. - . 1988a. Informe anual, México.
13. - . 1989a. Informe anual, México.
14. - . 1989b. Indicadores económicos, México, diciembre.
15. - . 1990. Índice de precios, México.
16. Basave, Jorge. 1987. "La estrategia financiera del gran capital en México". Problemas del Desarrollo, Instituto de Investigaciones económicas UNAM.
17. Bortz, Jeffrey. 1986. El salario en México, ed. El caballito, México.
18. Bruno Michael y G. Piterman. 1980. "La estabilización en Israel". M. Bruno et al. (comp.) Inflation y estabilización, ed. Fondo de Cultura Económica, México.
19. Camp, Al Roderic. 1987. "Damarillas: el caso del gabinete de Salinas", Mexican Studies, Universidad de California, Los Angeles, abril-junio.
20. Casar, María Inés y Wilson Pérez. 1988. El estado empresario en México: crecimiento o renovación?, ed. Siglo XXI, México.
21. CIEN-Centro de Información y Estudios Nacionales. 1989. La economía mexicana, 1982-1988, México.
22. Excelsior. 1985. 29 de julio, México.
23. - . 1986. 29 de julio, México.

24. - . 1987. 31 de junio. México.
25. - . 1988. 28 de febrero. México.
26. - . 1988. 3 de junio. México.
27. El Financiero. 1985. agosto 7. México.
28. Garrido. Celso y Enrique Quintana. 1988. "Finanzas de la deuda en... más de poder". El Cotidiano, No. 9. Enero-febrero. México.
29. - - . 1988. "Crisis del patron de acumulación y modernización conservadora del capitalismo en México". c. Garrido (coord.). empresarios y estado en América Latina. CIDE. México.
30. Gil Díaz, Francisco y Raúl Ramos Tercero. 1988. "Lecciones desde México". c. Grupo et al. Comp. y inflación y estabilización. Ed. Fondo de Cultura Económica. México.
31. González, Gustavo. 1987. "Nuevas estrategias del norte para lograr la autonomía en la producción". Excelsior 10 de junio. México.
32. - - . 1990. "El papel del estado y participación dinámica de la sociedad rural". Excelsior 1 de julio. México.
33. - - . 1990. "La inserción de la comunidad rural en la sociedad global". Comercio Exterior. Septiembre. México.
34. Guzmán Ferrer, Martín Luis. 1976. "La inflación y el desarrollo en América Latina". Ed. UNAM. México.
35. Hilferding, Rudolf. 1973. El capital financiero. Ed. El Caballito, México.
36. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. 1990. Sistema de cuentas nacionales de México 1985-1986. Tomo I resumen general. México.
37. - - . 1990. Cuaderno de Información Obrera. México.
38. Latin American Newsletter Ltd. 1988. Mexico and Central America Report. Londres. 3 de mayo.
39. Nacional Financiera. 1985. El Mercado de Valores. "la evolución de la economía durante 1980-1988". No. 30 México. diciembre 17.
40. - - . 1987. El Mercado de Valores. "El cambio estructural en el comercio exterior de México. 1983-1989". No. 15. México. abril 13.
41. - - . 1987. "Evolución del empleo y los mercados de trabajo en México". México. septiembre.
42. - - . 1990. El mercado de Valores. "La evolución de los precios en diciembre de 1990". No. 11. México. enero 15.
43. - - . 1987a. El mercado de Valores. "El suge de las Adquisiciones y fusiones empresariales en Estados Unidos". No. 26. México. junio 29.
44. - - . 1987b. El mercado de Valores. "Situación actual de la deuda externa de México y el paquete financiero 1986-1987". No. 10. México. marzo 5.
45. - - . 1987c. El Mercado de Valores. "Evolución de la economía y la deuda pública en el segundo trimestre de 1987". No. 33. México. agosto 21.

46. - . 1988. El Mercado de Valores. "Informe sobre la evolución de la economía y la deuda pública en el segundo trimestre de 1988", No. 17. México, septiembre 1.
47. - . 1988a. El Mercado de Valores. "Informe sobre la evolución de la economía y la deuda pública en el tercer trimestre de 1988", No. 18. México, diciembre 15.
48. - . 1989. El Mercado de Valores. "Evolución de la economía y la deuda pública en el cuarto trimestre de 1988", No. 19. México, marzo 15.
49. - . 1989a. El Mercado de Valores. "La renegociación de la deuda externa de México", No. 18. México, agosto 15.
50. - . 1989b. El Mercado de Valores. "Informe sobre la evolución de la economía y la deuda pública en el segundo trimestre de 1989", No. 18. México, sept. 15.
51. - . 1989c. El Mercado de Valores. "Primer informe de gobierno del Presidente Carlos Salinas de Gortari", No. 22. México, noviembre 15.
52. Pinto, Anibal. 1973. "Raíces estructurales de la inflación en América Latina", A. Pinto, Inflación raíces estructurales, ed. Fondo de Cultura Económica, México.
53. Quintana López, Enrique. 1989. "La crisis financiera y el mercado de valores", Jesús Lechuga y F. Chávez (coord.), Estancamiento económico y crisis social en México 1983-1988. Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México.
54. Rivera Pios, Miguel Ángel. 1986. Crisis y reorganización del capitalismo mexicano, ed. Era, México.
55. - . 1989. "Evaluación económica y política del régimen de Miguel de la Madrid", Relaciones 1-2 Depto. de Relaciones Sociales Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México.
56. Rojas, Nieto Antonio. 1984. "Renta petrolera y renta energética", Economía Informa No. 19. Facultad de Economía-UNAM, octubre, México.
57. Salinas de Gortari, Carlos. 1989. Primer informe de gobierno, anexo, México.
58. Taller de Discusión Política por la Democracia y el Socialismo. 1988. Crisis, elecciones y lucha por la democracia, México.
59. Taller de Indicadores Económicos. 1988. Reporte de investigación No. 16, septiembre, Facultad de Economía-UNAM, México.
60. Vázquez Seijas, Alicia. 1990. "Deuda externa: del paquete de rescate a crédito puente", Rosa Albina Sarabito y A. Bolívar (coord.), México en la década de los Ochenta, la modernización en cifras. Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México.
61. Zuñiga, Juan. 1987. El cuéntalo de la bolsa, ed. Fuisáres, México.

IV. LA REESTRUCTURACION PRODUCTIVA EN LA INDUSTRIA, 1983-1989

I. UBICACION GENERAL

Aun cuando la modalidad de desarrollo vigente desde los años cuarenta fue agotandose debido al cambio en las condiciones objetivas del capitalismo mexicano, la estrategia de economia cerrada y burocratizada, el eje economico de aquella, siguió vigente hasta el estallido de la crisis en 1982, como lo demuestra el aumento indiscriminado de los subsidios, la proliferacion de empresas estatales en sectores no prioritarios y el mantenimiento de la sobreproteccion a la industria. La continuidad de esta estrategia fue garantizada gracias principalmente a la enorme expansion del credito internacional verificado durante los años setentas. Al coincidir el encarecimiento de este último con la caída de las cotizaciones internacionales del petroleo, en 1981, quedo preparado el terreno para el estallido abierto de la crisis y la consecuente desarticulación de la estrategia vigente. El derrumbe subsecuente de la inversión publica, el motor de crecimiento economico, profundizó la crisis en varios sentidos. En primera instancia provocó una fuerte contraccion de la demanda que tuvo efectos acumulativos y obligó a las empresas a restringir su produccion. A su vez, el recorte de los subsidios y transferencias, minó la

rentabilidad del capital. La caída del mercado interno se exacerbó debido a la contracción de los salarios y el recorte de la inversión productiva. En contraste al carácter defensivo de la política de gasto público, otras medidas como la subvaluación del tipo de cambio y posteriormente la apertura del mercado interno sirvieron para comenzar a sentar las bases de una nueva estrategia económica. La primera de estas medidas, que comenzó a ponerse en práctica desde fines de 1982, tuvo el efecto inmediato de reactivar las exportaciones. La segunda en cambio, como se explicó en el capítulo IV, entró en vigor más tardíamente y sus efectos solo empezaron a percibirse después de 1987. Los controles administrativos sobre las importaciones, que incluso fueron incrementados entre 1983-85 (ver capítulo V), actuaron como un amortiguador que evitó mayores restricciones sobre la planta productiva, ya que en muchas ramas el nuevo equilibrio entre oferta y demanda se reestableció a través de la restricción de las importaciones; pero al mismo tiempo el imperativo de exportar a mayor escala, que actuó desde 1983, obligó a aumentar la eficiencia productiva.

II. LAS MODALIDADES DE LA RECONVERSION PRODUCTIVA

La reestructuración productiva constituye el pasaje a un nuevo estadio de la industrialización forzado por el agotamiento de la vieja estrategia y desarticulados los mecanismos de

crecimiento artificial que postergaron el estallido abierto de la crisis estructural. En un sentido implica extender las formas de acumulación intensiva hasta los reductos de la producción social que siguieron operando con una base técnica primitiva, tanto en la propia industria, como en la producción primaria y en los servicios. En otro sentido significa forzar a los segmentos de la industria que operaban bajo patrones intensivos a equiparar sus niveles de competitividad a los prevalecientes en el mercado mundial. En su sentido integral la reestructuración productiva constituye la base material para expandir la acumulación de capital a largo plazo, de la edificación de una nueva relación con el mercado mundial y de renovación de las formas de gestión estatal sobre la economía, de allí la importancia de su estudio.

La reestructuración o reconversión industrial como se dio en llamar a partir de 1987, tiene tres componentes fundamentales: primero, la renovación de la tecnología (o modernización tecnológica) consistente en la incorporación de maquinaria y equipo más avanzados junto con el uso de nuevos materiales, lo cual transforma el proceso de producción o los productos generados; segundo, los cambios en la organización del trabajo y en las relaciones obrero patronales y tercero, la modernización de los sistemas de gestión y organización de las empresas (De la Garza 1989: 3-4). Los tres se combinaron de manera muy desigual entre las distintas ramas, aunque el segundo ha sido inicialmente el más generalizado de los tres, acompañado del uso más eficiente del capital circulante constante (materias primas, materias

auxiliares e insumos). En ramas de la producción como petroquímica básica y secundaria, fibras sintéticas, cemento o en otras con carácter menos general como hierro y acero se observa que las empresas poseían desde los setentas tecnología relativamente moderna de acuerdo a los estándares internacionales, pero era utilizada de manera ineficiente como lo ponen en evidencia los elevados costos de transformación, sea porque los equipos son operados a intensidad comparativamente baja, el número de horas trabajadas es inferior al estándar internacional, etc. En esos casos, aun con tecnología relativamente moderna no solo la intensidad era bajo sino también lo era la calidad, como consecuencia de la prerrogativa de mercado cerrado. Por lo tanto la reestructuración en una primera etapa consistió en utilizar eficientemente el capital productivo y la tecnología disponible, elevando la calidad de la producción para poder exportar, aunque esto no excluye la realización de gastos en ocasiones considerable sobre todo en controles de calidad y en la racionalización de la producción en su conjunto. Por eso es que adquiere tanta importancia los cambios en la organización del trabajo, que realmente significan mayor control sobre el mismo, con el fin de aumentar la intensidad sin elevar los salarios, buscando subsidiariamente mayor "flexibilidad" para moldarlo a las nuevas condiciones (mayor movilidad interna, polivalencia, etc.)¹.

¹. Lo anterior plantea cambios profundos en los contratos colectivos sustentados por los sindicatos de industria perfeccionados a lo largo de los años setentas, como lo

El proceso de reestructuración principalmente en el plano tecnológico, pero también en el organizativo (o de tecnología blanda), no solo obedeció a determinantes internos, sino también a factores de orden internacional derivados de la revolución tecnológica que está modificando el perfil productivo de muchas industrias (ver capítulo II). La revolución tecnológica mundial ha aumentado el potencial de transformación en determinadas industrias, esencialmente las de producción en serie, gracias a la automatización flexible apoyada en la microelectrónica y la informática. En otras industrias los cambios no dependen de la tecnología "dura", sino de la reestructuración organizativa y el mayor control de la fuerza de trabajo. La revolución en el ámbito de las telecomunicaciones y la informática está en condiciones de afectar a casi todas las industrias, aun cuando la tecnología básica de estas no sufra cambios revolucionarios como se señalo

demuestran las investigaciones de Enrique de la Garza entre otros. Había cláusulas contractuales que llegado a cierto punto limitaban el desgaste de la fuerza laboral, o garantizaban la coparticipación de los representantes de los trabajadores en decisiones relacionadas con la producción. La movilidad interna del personal y las funciones estaba cuidadosamente especificadas, con el fin de garantizar que el personal no realizara funciones para las que no había sido estrictamente contratado. Incluso en ciertos casos existía la obligación de que empresa y sindicatos "pactaran" los cambios tecnológicos. Todo ello ha empujado desde 1983 a ser modificado radicalmente como resultado de un fuerte ofensiva del capital y del estado. Parecen existir tres sectores en los cuales se han "flexibilizado" mas drásticamente los contratos colectivos: en las plantas automotrices del norte, principalmente la Ford de Hermosillo y la General Motors de Ramos Arizpe; las empresas maquiladoras y las empresas estatales privatizadas o en proceso de privatización, como Aeroméxico, DINA, TELMEX y AHMSA, y entre las que no están sujetas a procesos de privatización PEMEX (aunque en menor medida). Ver De la Garza 1989: 2-4; 1990: 332-348.

en el capítulo III .

Para comprender adecuadamente la dinámica del proceso actual de reestructuración y la forma concreta que adopta el cambio en sectores y ramas de la industria, es preciso efectuar una ubicación histórica dentro del marco del primer pasaje a la industrialización intensiva que comenzó a verificarse a partir de los años sesenta.

III. LOS DETERMINANTES HISTÓRICOS DE LA REESTRUCTURACION PRODUCTIVA EN LA INDUSTRIA

El proceso de industrialización que se verificó en México a partir de las reformas de los años treinta atravesó dos fases distintas tal como se explicó en el capítulo II. La primera (años cuarenta y cincuenta) fue esencialmente extensiva. La segunda, a partir de principios de los sesenta, comenzó a adquirir modalidades intensivas, pero no logró a la larga extenderse más allá de un sector de la industria (principalmente de bienes de consumo duradero y parcialmente de medios de producción). La modernización de la agricultura fue limitada y el vital sistema de comunicaciones y transportes siguió siendo atrasado e insuficiente en su mayor parte.

El surgimiento de las nuevas industrias, derivadas de este primer pasaje a la acumulación de base intensiva, representó el más importante proceso de diversificación y modernización

conocido hasta entonces, habiendo tenido el efecto de modificar las relaciones interindustriales, dinamizando a ciertos sectores en detrimento de otros. En la fase histórica previa, esto es hasta fines de los cincuenta, el tipo de industria predominante correspondió a los bienes salario (alimentos, textiles, calzado), producidos en su gran mayoría por pequeñas empresas de tipo semiartesanal. Estas actividades quedaron relegadas por las nuevas industrias cuyas tasas de crecimiento duplicaban o triplicaban la media de la manufactura en su conjunto (ver NAFINSA-CEPAL 1971, Solis 1970, Reynolds 1970).

El surgimiento de las nuevas actividades explica el extraordinario aumento de la composición técnica del capital (densidad del capital) registrado a partir de los años sesenta, lo cual se convirtió en la expresión más importante de la "intensificación" de la acumulación de capital. Al mismo tiempo otra forma de intensificación se empezó a desarrollar al difundirse el taylorismo y el fordismo en el sector de bienes de consumo duradero, apoyado mayormente en el aumento de la composición orgánica.

La estrategia de economía cerrada afectó las formas de intensificación que estaba adoptando la industria mexicana, produciendo repercusiones de largo plazo que explican los rezagos productivos en las ramas más avanzadas, predeterminando la modalidad subsecuentes de reestructuración. Las nuevas industrias, las primeras de ellas fuertemente vinculadas a inversiones y tecnología, extranjeras emergieron con un fuerte

grado de monopolio ² que les brindaba amplio poder en un mercado cautivo para obtener ganancias extraordinarias sin que mediara necesariamente la introducción de progreso técnico ³.

El proceso de aprendizaje que debían de seguir estas industrias para convertirse en productores consolidados en el mercado internacional era, en consecuencia, radicalmente distinto al correspondiente a las industrias de bienes de consumo no duradero y medios de producción elementales que dominaron el proceso industrializador en la fase previa. Además de su tamaño en relación al mercado interno, el haber sido creadas con una fuerte o significativa participación de capital extranjero, por medio de la transferencia de tecnología y adoptando las formas de organización industrial existente en los países desarrollados, era lo que creaba la diferencia.

². El reconocimiento de un tipo de gran empresa privada de capital esencialmente nacional con un poder de mercado equiparable al de las filiales de las corporaciones extranjeras (ver capítulo II), empezó a ser reconocido un poco tardíamente en diversos estudios como el de Jacobs y Perez (1982) y en la compilación estadística auspiciada por el INEGI (1988) que desarrolló una nueva tipología de empresas utilizando datos de 1980.

³. La investigación de Kurt Unger sobre la industria mexicana corrobora el fenómeno de conservadurismo tecnológico que le caracterizó históricamente. Dice "...la limitada sustitución de importaciones en el período de rápida expansión de finales de los setenta y principios de los ochenta puede haber obedecido, en parte, a la falta de incentivos económicos suficientes para que los industriales se interesaran en nuevas líneas de productos." Más adelante: "Así, la mayor parte de la reinversión de utilidades de los conglomerados en el país parece efectuarse en un sentido opuesto al señalado por la política industrial, en su intento de impulsar la integración nacional. Incluso las empresas que se habían desarrollado dentro de los bienes de producción se desplazaron hacia los sectores de bienes de consumo simples y muy rentables (Ibid 1985: 21-22).

Tendiendo en cuenta la creciente monopolización de la producción y los cambios en las condiciones del "aprendizaje" era imperioso, para garantizar la continua generación y adopción de progreso técnico, comenzar a exponer a estas nuevas industrias a las fuerzas concurrenciales que operan en el ámbito del mercado mundial. Esto último en dos sentidos: a) permitiendo el acceso controlado y gradual de sustitutos importados, para forzar a los productores domésticos a sostener su cuota de mercado mediante el perfeccionamiento de sus métodos de producción y a más largo plazo reducir costos y precios; b) obligando a generar líneas de exportación para equiparar gradualmente los niveles de competitividad a los estándares internacionales.

El papel regulador e interventor del estado era vital para asegurar este tránsito dentro de las nuevas exigencias. Debía crear un nuevo tipo de proteccionismo que combinara la exposición controlada a las fuerzas del mercado internacional de las industrias más avanzadas con la garantía de protección absoluta en ramas selectivas del sector de bienes de capital, cuyo desarrollo resultaría prioritario, ejerciendo dicha salvaguardia en el marco de un política industrial activa ⁴. Al mismo tiempo debía generar los bienes y servicios estratégicos cuya producción

⁴. Esto significa que el papel interventor y regular del estado sigue siendo esencial para garantizar la reproducción del capital, pero para poder hacer frente a los cambios en la estructura del capital y de la producción, debe abrir el mercado interno. Pero al mismo tiempo deberá cumplir tareas de promoción y fomento vitales para acelerar el desarrollo de la capacidad productiva, cuya ejecución no estaría garantizada por las fuerzas del mercado (ver un tratamiento más amplio del tema en el capítulo VI).

no pudieron ser emprendidos por el sector privado. Finalmente, para asegurar el desarrollo de las exportaciones industriales debia adecuarse la politica cambiaria para neutralizar el "sesgo antiexportador" de las politicas de sustitucion de importaciones.

El estado mexicano hizo frente a la diversificación industrial y los cambios concomitantes combinando la politica proteccionista tradicional con un reforzamiento y extension de la cobertura de los subsidios, controles de precios e incentivos a la inversion, reforzando al mismo tiempo el papel del gasto publico como "motor" de la acumulacion de capital (ver en NAFINSA-CEPAL 1971 una exposicion detallada de la politica para el desarrollo correspondiente a esta etapa historica). Esto permitio continuar la industrializacion a tasa relativamente altas, pero auspiciando el parasitismo³ entre los sectores industriales mas avanzados, impidiendo que estos pudieran generar fuerzas de arrastre que extendieran la modernizacion entre los bastiones mas atrasados de la produccion social.

Las condiciones de mercado cautivo y la generosa provision de subsidios no condicionados, que se concentraron forzosamente en

³. El termino "parasitismo" se emplea en el sentido propuesto por Lenin (1971). De acuerdo a su caracterizacion el monopolio posee una naturaleza ambivalente, ya que en tanto expresa el desarrollo superior de las fuerzas productivas bajo el capitalismo (socializacion de la produccion, programacion del mercado, operacion a grandes escalas...), de otro propende a explotar a las empresas mas debiles y al conjunto de la sociedad al imponer precios mas elevados, seguir politicas tecnologicas conservadoras, etc. La posibilidad de neutralizar el parasitismo monopolico depende, como señalan diversos autores, del ejercicio de acciones "compensatorias", pero tambien de la apertura de los mercados cerrados para poner el potencial productivo de la gran empresa capitalista de cara al mercado mundial.

manos de las empresas mas poderosos, les permitio a estas ascender mas rapidamente el camino hacia la monopolizacion al permitirles captar ganancias extraordinarias sin mediar el uso eficiente del capital acumulado, condicion necesaria para hacer efectivo el aumento de la composicion organica del capital, por lo cual este adquirio una expresion mas bien cuantitativa que cualitativa ^o. Esto condujo asi mismo por trazar el nascente regimen de plusvalia relativa asociado al ascenso de la productividad laboral, que sento las bases para la recuperacion del salario real de los sectores mas productivos de la clase obrera mexicana durante el periodo "estabilizador".

La modalidad historico-concreta del primer transito a la acumulacion intensiva en condiciones de economia cerrada y gestion burocratica, por lo ya explicado, tendio a acrecentar la

^o. El aumento de la composicion organica del capital, la base del regimen de plusvalia relativa y de la intensificacion de la acumulacion de capital tiene dos dimensiones, una cuantitativa y otra cualitativa. El aumento puramente cuantitativo de la composicion organica se produce cuando aumenta la cantidad de medios de produccion por trabajador. El aumento cualitativo se tiene lugar cuando dichos medios incrementados son usados eficientemente para producir aumentos perceptibles en la productividad del trabajo. Este segundo efecto debe ser la consecuencia del primero, pero puede verse postergado o limitado por diversas razones. En el caso de Mexico, los distintos estudios sobre su estructura industrial parecen estar de acuerdo que el pasaje a la nueva fase de la industrializacion verificado a partir de comienzos de los años sesenta, relacionado con la produccion de medios de consumo duradero y otros bienes, exigió aumentos muy importantes de las dimensiones de las empresas, incorporando nueva tecnologia. Esto fue lo que produjo el consabido aumento de la composicion tecnica del capital. Sin embargo, como se explica en el texto, la estrategia de sobreproteccion y subsidios limitaron los estímulos requeridos para extraer el efecto cualitativo del aumento de la densidad de capital.

heterogeneidad de la industria. Al no diseminarse los avances productivos aumentó la brecha entre las industrias modernas y la industria tradicional mexicana que seguio operando en lo esencial bajo las pautas del régimen extensivo ⁷.

Al desarticularse la estrategia basada en el mercado cerrado y la gestión burocrática a través de la interacción de procesos que se expusieron en el apartado I, tendieron a imponerse en la industria y en le resto de las actividades los mecanismos de ajuste recesivo con pérdida de capacidad productiva. Pero los conglomerados integrados por lo general a grupos de capital monopolico financiero estuvieron en condiciones de adaptarse con relativa rapidez a las nuevas condiciones. Primero a través de una reconversión "blanda" tendiente a intensificar la intensidad laboral, canalizando la capacidad ociosa hacia las exportaciones (cuya rentabilidad había aumentado considerablemente gracias a la subvaluación cambiaria); después, una vez logrado el saneamiento financiero de las empresas gracias al apoyo estatal, según lo explicado en el capítulo IV, empezaron a ampliar sistemáticamente su capacidad de producción, lo cual les permitió sostener la

⁷. De acuerdo a los datos de Casar, Kurczyn y Marquez (ver Casar et al 1990: 281) el proceso de homogenización interindustrial de la productividad avanzó rapidamente durante los años cincuenta, se hizo más lenta en los sesenta para estancarse finalmente en los setenta. Lo anterior es congruente con lo aquí planteado ya que el primer pasaje a una acumulación intensiva debe haber aumentado inicialmente la heterogeneidad al interior de la industria. Posteriormente a medida que se crearan nuevos "estabonamientos" al decir de Hischaman, hubieran comenzado a cerrarse las brechas, lo cual no sucedió tal como se explica en el texto, consolidandose la heterogeneidad de la industria.

expansión de las exportaciones a medida que se recuperaba la demanda interna y en un momento en el que la drástica reducción de la subvaluación cambiaria exigía una mayor racionalización de costos. Dicho comportamiento es una de la base para distinguir dos etapas en el proceso reestructurador, según lo explicado en el capítulo IV: la primera quedaría comprendida entre 1983 y 1987 y la segunda a partir de comienzos de 1988, cuando empieza a recuperarse la tasa privada de acumulación.

Por lo tanto las empresas que estuvieron en mejores condiciones para reestructurarse por la vía que se señala fueron las que reunieron las siguientes condiciones:

A) pertenecer a una entidad monopolico-financiera que controlara diversas fuentes de valorización y pudiera por lo tanto redistribuir capital y ganancias entre sus distintas empresas y estabilizarlas para atenuar los efectos de la crisis y prepararlas ulteriormente para la recuperación.

B) tener su producción esencialmente apoyada en dotación favorable de recursos naturales creadores de ventajas absolutas y comparativas en el mercado internacional, fuera por explotación directa o por la recepción de los insumos altamente subsidiados.

C) Disponer de tecnología competitiva internacionalmente, lo cual está normalmente asegurado en el caso de los commodities, ya que dicha tecnología por su grado de madurez y difusión internacional, no está sujeta a restricciones monopolicas. La asociación con el capital extranjero funciona frecuentemente como un medio adicional para posibilitar la renovación tecnológica.

En el resto de la industria donde predomina la empresa tradicional (bajo grado de capitalización, base técnica semiartesanal, organización familiar, etc.), el efecto de la crisis fue devastador al no existir medios defensivos y fuerzas renovadoras que permitieran reestructurar los sistemas de producción y operación. En aquellas ramas donde los bajos salarios y el subsidio cambiario coincidieron con algún tipo específico de ventaja comparativa, lograron impulsarse temporalmente las exportaciones. Sin embargo cuando se redujo el subsidio cambiario y el agotamiento de la capacidad instalada obligo a efectuar nuevas inversiones, la mayoría se vieron obligados a abandonar gradual o abruptamente el mercado exportador por no poder hacer frente a las diversas exigencias que impone a largo plazo el mercado internacional⁸.

A continuación se intentara fundamentar la caracterización del proceso reestructurador con información sobre el comportamiento de la industria por clase de actividad en el periodo 1983-88 utilizando 7 indicadores cruzados: volumen del PIB, productividad, personal remunerado, deflactor implícito del producto, exportaciones, importaciones y exportaciones/PIB. Debido al nivel de agregación y a la escasa precisión analítica del indicador de productividad laboral, esta caracterización solo es válida como una primera aproximación a los cambios en la

⁸. Este proceso empezó a operar claramente a partir de 1987 cuando asciende rápidamente la participación las 317 grandes exportadoras en las exportaciones totales al pasar de 68.8% en 1986 a 73.3% el año siguiente (ver Expansion, octubre 12, 1988).

estructura productiva . Para compensar parcialmente esta limitación se ofrece un cuadro analítico sobre el cambio tecnológico y la competitividad internacional de las ramas de la industria que se encuentran mas avanzadas en el proceso de reestructuración industrial, compilado de varios estudios sectoriales.

IV. EL COMPORTAMIENTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN EL PERIODO 1983-88. Una primera estimación cuantitativa de los avances de la reestructuración productiva

Analizando la información sobre las 59 clases de actividad en la industria manufacturera (que se ofrece completa en el anexo), puede observarse que detras del estancamiento de la producción y la inversión conjuntas existe un patrón desigual de respuesta perfilandose claramente un sector dinámico que impulsa el repunte duradero de las exportaciones, un sector intermedio que tiende a insertarse limitadamente en el proceso de cambio sin lograr apoyarse por ahora en fuerzas transformadoras mas profundas. Finalmente un tercer sector manifiestamente rezagado cuya indicadores sufren un deterioro adicional respecto de los sectores de punta.

Con el apoyo de los indicadores especificados pueden distinguirse 9 clases de actividad industrial que caben en la primera categoría de dinámica: petroquímica básica, química

básica, resinas sintéticas y fibras artificiales, vidrio y sus productos, cemento, hierro y acero, minerales no ferrosos, automóviles incluyendo carrocerías, motores y accesorios (o sea la clase 56 y 57) * . Ver cuadro 1. Se trata de ramas que logran, en medio del estancamiento de la mayor parte de la industria, un crecimiento del PIB real de entre un 10 y un 65% en el periodo 1982-1988. Muestran también un crecimiento apreciable de la productividad del trabajo -aun reteniendo a sus trabajadores- en algunos casos hasta de 25-30%, como la petroquímica, resinas y fibras, hierro y acero y minerales no ferrosos. Excepto en hierro y acero y química básica, sus precios crecen por debajo del promedio industrial, lo que quiere decir que transmiten parte de su progreso técnico al resto de la economía. Solo en tres casos - vidrio, hierro y acero y vehículos automotores- disminuye el

*. En la clasificación utilizada por el Sistema de Cuentas Nacionales se subdivide a la industria automotriz en dos ramas: a) automóviles y b) carrocerías, motores y accesorios (o autopartes). Esto es inadecuado pues no refleja la situación real de esta industria que por ley fue subdividida desde principios de los setentas en dos ramas independientes. De un lado quedó la industria terminal que ensambla los vehículos pero produce también la carrocerías y motores. De otro lado quedó la industria de autopartes. En el proceso de reestructuración productiva, como se sabe, el sector más avanzado es el "terminal". En contraste el de autopartes tradicionalmente de baja competitividad y de una estructura altamente heterogénea, reacciona más tardíamente, de hecho fue arrastrada por la industria terminal, que le impuso una reestructuración para poder superar el principal obstáculo remanente a la exportación de vehículos terminados. Para presentar datos más congruentes con esta situación, se agrupo las ramas 56 y 57 para tener una visión del desempeño conjunto de toda la rama automotriz, aunque los rasgos de dinamismo que se deducen de la información en cuanto a exportaciones y productividad, se deben en primera instancia a la producción de motores y vehículos; solo más tardíamente a la de partes y accesorios.

CUADRO 1

COMPORTAMIENTO DE LAS RAMAS INDUSTRIALES DINAMICAS, 1983-1988
 Indices y tasas de crecimiento anual en porcentaje
 1982 = 100

RAMA	INDICE	TCA
A) (34) PETROQUIMICA BASICA		
PIB	186.5	9.3
productividad	121.9	2.9
empleo	153.1	6.3
precios	4432.1	71.9
exportaciones	248.7	13.9
importaciones	140.2	7.0
exp/PIB (%)	(63)	
B) (35) QUIMICA BASICA		
PIB	125.3	3.3
productividad	116.4	2.2
empleo	197.6	10.2
precios	3400.3	74.8
exportaciones	201.4	10.5
importaciones	156.2	6.6
exp/PIB (%)	(42)	
C) (37) RES. SINT. Y F/ARTIF.		
PIB	151.3	6.1
productividad	129.3	3.7
empleo	117.1	2.3
precios	4835.7	74.1
exportaciones	431.8	25.2
importaciones	165.9	7.3
exp/PIB (%)	(48)	
D) (43) VIDRIO Y SUS PROD.		
PIB	114.3	1.9
productividad	109.1	1.3
empleo	104.7	0.7
precios	4855.1	74.1
exportaciones	418.7	22.6
importaciones	134.1	4.3
exp/PIB (%)	(38)	
E) (44) CEMENTO		
PIB	122.3	2.9
productividad	106.3	0.9
empleo	115.1	2.0
precios	4432.2	71.9
exportaciones	1822.1	110.3
importaciones	37.3	-13.1
exp/PIB (%)	(27)	
F) (46) HIERRO Y ACERO		
PIB	109.8	1.3
productividad	135.6	4.4
empleo	81.0	-3.0
precios	3564.7	77.6
exportaciones	486.6	25.4
importaciones	95.2	-2.6
exp/PIB (%)	(29)	
G) (47) MINERALES NO FERROSOS		
PIB	135.2	4.4
productividad	129.3	3.7
empleo	104.5	0.6
precios	3331.4	74.6
exportaciones	791.6	34.4
importaciones	94.2	-0.6
exp/PIB (%)	(25)	
H) (57) AUTOMOVILES, CARROC., MOTORES Y ACCES.		
PIB	119.8	2.6
productividad	163.5	7.3
empleo	101.3	0.2
precios	3275.3	76.2
exportaciones	584.3	28.7
importaciones	138.8	4.8
exp/PIB (%)	(79.1)	

NOTAS: productividad es igual a producto por trabajador
 Empleo se define como personal ocupado remunerado proesio
 Los precios representan el deflactor implícito del producto

FUENTE: Cuadros 1-6 anexo.

personal ocupado (aunque este último ya ha logrado en 1988 remontar casi totalmente la drástica caída experimentada entre 1983-84); en el resto se observan incrementos notables del personal ocupado de alrededor del 10% ¹⁰. Las exportaciones, a excepción de dos casos, petroquímica (173%) y química básica (92%), crecen a ritmos extraordinarios, dos de ellas más de 10 veces (cemento y automóviles). En resinas y fibras, vidrio, hierro y acero, y automotriz en su conjunto, se multiplican por un factor de entre 4 y 5 ¹¹. Desde el punto de vista de las

¹⁰. El comportamiento de la productividad se ve afectado por el del empleo que puede ocultar o sobredimensionar al primero, pero entre estos dos indicadores se establecen relaciones fundamentales que expresan la naturaleza de los cambios en las distintas industrias. Al inicio de la crisis en México muchas empresas siguieron políticas de retención de trabajadores, debido al "abaratamiento" de la mano de obra. Pero debido a la exacerbación y prolongación de la crisis entre 1985 y 1987 tuvieron lugar olas de despidos especialmente entre las empresas productoras de medios de producción más vulnerables. Las empresas que efectuaron fuertes despidos en el periodo de referencia pueden ser clasificadas en dos categorías. En la primera de ellas mejora la relación producto/trabajador, por vía de los despidos y estas están expresamente concebidas para ese fin como es el caso de la siderurgia o en menor medida muebles metálicos y productos metálicos estructurales. En la segunda, la expulsión de mano de obra no alcanzaba en el periodo estudiado a impactar favorablemente la productividad como es el caso de equipo y material de transporte.

¹¹. Otros autores ofrecen clasificaciones distintas por ejemplo Antonio Rojas (1987) distingue primero ramas de comportamiento positivo, es decir que han crecido, como carnes y lácteos, molinero de nixtamal, café, azúcar, cuero y calzado, triplax, papel y cartón, petroquímica básica, química, abonos y fertilizantes, fibras y resinas sintéticas, cemento, maquinaria y equipo eléctrico, aparatos eléctricos, motores y accesorios automotrices. Un segundo grupo corresponde a ramas de comportamiento estable, como procesamiento de frutas, aceites y alimentos para animales, fibras blandas, jabones y detergentes, hierro y acero, metales no ferrosos, muebles metálicos, metálicas estructurales, aparatos electrónicos, equipo y material de transporte. Finalmente las actividades industriales que han

importaciones las ramas dinamicas tienden a lograr o estan en el umbral de lograr en 1988 el coeficiente de importacion de precrisis, lo que significa que reestablecen las lineas externas de abastecimiento a costa de sus propios ingresos de exportacion.

En el cuadro 2 se ofrece una estimacion del nivel tecnologico y la competitividad internacional de las ramas tipificadas como dinamicas. La ubicacion de los periodos de amolacion de la produccion y las exportaciones, el tipo de ventaja comparativa en la cual se apoyan en el mercado internacional y el acceso a subsidios permite identificar las bases estructurales de su insercion en el mercado mundial.

Solo en una de estas ramas industriales, la automotriz, se puede hablar de una innovacion radicalmente revolucionaria propia de la automatizacion flexible, pero en las restantes, excepto en la siderurgia, la informatica ha penetrado profundamente modificando las condiciones de pilotaje y control de los flujos de produccion, la entrada de insumos y la expedicion de productos terminados. En la siderurgia, el horno electrico y los convertidores de oxigeno, aunque no constituyen innovaciones de punta ni han sido introducidos por toda la industria, han contribuido a equiparar las condiciones de produccion a los

caido: molienda de trigo, bebidas alcoholicas, cerveza refrescos, tabaco, fibras duras, prendas de vestir, imprenta, derivados del petroleo, farmaceuticos, hule, plasticos, vidrio, maquinaria y equipo, electrodomesticos y automotriz. Esta clasificacion a los fines de caracterizar la dinamica del proceso de reestructuracion industrial es valida como una primera aproximacion, que debe incorporar otros indicadores cruzados y concluir con comparaciones de productividad a nivel internacional.

CUADRO 2

CAMBIO TECNOLÓGICO Y COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

RAMA	(A) TIPO BASICO DE INNOVACION TECNOLOGICA	B NIVEL DE COMPETITIVIDA INTERNACIONAL	(C) PERIODO AMPLIACION CAP. D/PROD. Y EXP.	(D) TIPO DE VENTAJA COMPARATIVA	(E) ACCESO A SUBSIDIOS (*)
1. PETROQUIMICA BASICA	control computarizado	ALTO (amoníaco, etileno, metano, prolipropileno, polistireno, estireno)	grandes inversiones fines setenta	dotación de rec. salarial, tecnológ.	energético abast. m. p.
2. QUIMICA BASICA (inc. resinas y fibras sint.)	reactores gigantes compu- tarizados integralmente	ALTO (ácidos; anhídrido ftálmico, maleico, PVC polím. de est., fosfat.	gradual a partir de los sesenta	dotación de rec., salarial, tecnológ.	energético abast. m. p.
3. FIBRAS TEXTILES SINTETICAS	control automático		grandes inversiones fines setenta		
4. VIDRIO PLANO	control computarizado	ALTO (vidrio flotado)	grandes inversiones fines ochenta	salarial, tecnológ.	energético abast. m.p.
5. CEMENTO	automatización integral con control central	ALTO (cemento hidráulico)	grandes inversiones fines setenta y ochenta	dotación de rec., salarial, tecnológ.	energético
6. HIERRO Y ACERO	horno eléctrico convertidor de oxig.	INTERMEDIO (lamin. prim. tubos c.s/costura	gradual detrás d/demanda (**)	salarial localización	energético
7. METALURGIA DEL COBRE	automatización, nuevos react. y hornos	ALTO E INTERMEDIO (cobre blister, electrolítico, tuberías, latones	grandes inversiones fines setenta	dotación de rec., salarial	energético
8. AUTOMOTRIZ (motores y veh.)	Robots, MCN (***) transfers	ALTO (motores), desde 1988 vehículos	grandes inversiones principios los 80's	salarial, tecnológ. localización	energético

NOTAS: (*) El subsidio energético empezó a disminuir desde 1983. En 1989 el precio del gas y del diesel estaba equiparado al nivel internacional, pero el del combustóleo era aún 20% inferior.

(**) Inicialmente la caída de la demanda interna generó los excedentes exportables.

(***) MCN = maquinaria de control numérico.

FUENTE: Dabat-Rivera(1988), De la Garza (1987 y 1989), Boston Consulting Group (1987), Booz Allen y Hamilton (1987) Fayad y Motamen (1986), Hernández Palacios (1988), Lomelí (1987), Muñoz (1987) SPP (1981), Rojas (1989), Rogerio (1985), Urias (1980), Vogel (1987), Unger (1990), Acevedo (1990).

estándares internacionales.

Puede observarse en el cuadro 2 que todas estas industrias disponen de líneas de producción internacionalmente competitivas. En la mayoría de los casos dicho nivel se puede calificar de alto en tanto sus precios y costos son equiparables o inferiores a los existentes en cualquier mercado del mundo. Por ejemplo los petroquímicos que se enlistan son competitivos no solo en el mercado de norteamérica, sino en el de Oriente Medio y Japón, aunque su exportación ha estado sujeta a altibajos. Evidentemente esto es posible por la conjunción de tecnología nueva, amplias ventajas comparativas y acceso a subsidios. Lo mismo puede decirse del Nylon y el filamento de poliéster en la rama de fibras químicas. En los productos de cobre y hierro y acero aún existían al final del periodo de estudio desniveles tecnológicos notorios al interior de la industria que limitaban la competitividad internacional de algunos productos.

En el segundo grupo clasificado como intermedio se encuentran las siguientes ramas: azúcar, bebidas alcohólicas, cerveza y malta ¹², prendas de vestir, cuero y calzado, triplay y madera, papel y cartón, hule, artículos de plástico, muebles metálicos, aparatos metálicos estructurales, electrónicos y

¹² Sería más apropiado clasificar la rama de cerveza y malta en el grupo dinámico considerando su nivel de competitividad internacional. Sin embargo la relación entre exportaciones y producción es marcadamente inferior al promedio de las ramas dinámicas. Aunque su ventas externas crecieron a una tasa anual del 32% en el periodo 1982-1988, partieron de un nivel sumamente bajo. La ampliación ulterior de sus exportaciones impone mayores exigencias que las correspondientes a los insumos industriales que se deciden esencialmente por comparación de precios. En las ventas de cerveza es esencial lo que se denomina "diferenciación del producto" que impone complejos procesos de mercadeo como condición previa a la ampliación del mercado.

CUADRO 3

COMPORTAMIENTO DE LAS RAMAS INDUSTRIALES DE POSICION INTERMEDIA, 1982-1988
 índices y tasas de crecimiento anual en porcentaje
 1982 = 100

RAMAS	INDICE	TCA
(A) (16) AZUCAR		
PIB	131.6	4.0
productividad	108.3	1.1
empleo	121.7	2.8
precios	4881.1	72.2
exportaciones	727.7	32.8
importaciones	0.1	-62.7
exp/PIB (%)	17.3	
(b) (20) BEBIDAS ALCOHOLICAS		
PIB	104.9	0.7
productividad	109.6	1.3
empleo	98.2	-0.8
precios	4613.9	72.9
exportaciones	95.8	-0.6
importaciones	78.6	-4.1
exp/PIB (%)	9.6	
(c) (21) CERVEZA		
PIB	105.1	0.7
productividad	106.3	0.9
empleo	98.8	-0.2
precios	4101	70.0
exportaciones	712	32.4
importaciones	178	8.3
exp/PIB (%)	16.1	
(D) (27) PRENDAS DE VESTIR		
PIB	98.7	-1.7
productividad	98.2	-0.3
empleo	90.3	-1.4
precios	3078.2	78.2
exportaciones	415.2	22.6
importaciones	85.8	-2.2
exp/PIB (%)	15.2	
(E) (28) CUERO Y CALIADO		
PIB	73.8	-4.2
productividad	96.12	-0.6
empleo	76.0	-3.7
precios	3481	77.0
exportaciones	872.3	36.3
importaciones	277.3	15.7
exp/PIB (%)	18.4	
(F) (29) SIERRADEROS, TRIP. Y HAD.		
PIB	101.4	0.2
productividad	107.6	1.1
empleo	94.2	-0.8
precios	3847.7	78.8
exportaciones	488.1	24.6
importaciones	118.9	2.5
exp/PIB (%)	4.8	
(G) (31) PAPEL Y CARTON		
PIB	116.4	2.2
productividad	117	2.3
empleo	97.3	-0.1
precios	3188.8	73.8
exportaciones	1436.4	46.3
importaciones	160.9	7.0
exp/PIB (%)	12.1	
(H) (38) F. FARMACEUTICOS		
PIB	98.4	-0.2
productividad	104.4	0.6
empleo	94.2	-0.8
precios	6317.1	80.8
exportaciones	263.4	14.8
importaciones	132.9	4.1
exp/PIB (%)	1.9	
(I) (41) PROD. DE NULE		
PIB	103.7	0.5
productividad	103.2	0.5
empleo	100.4	0.1
precios	3167.1	75.7
exportaciones	1149.9	41.7
importaciones	124.6	3.2
exp/PIB (%)	5.7	
(J) (42) ART. DE PLASTICO		
PIB	105.9	0.8
productividad	102	0.3
empleo	103.7	0.5
precios	3164.9	75.7
exportaciones		
importaciones	196.6	10.1
exp/PIB (%)		
(K) (48) MUEBLES METALICOS		
PIB	73.3	-4.3
productividad	76.2	-0.6
empleo	76.2	-0.8
precios	2263.3	56.1
exportaciones	1385.1	45.6
importaciones	231.9	12.8
exp/PIB (%)	16.1	-23.0

IL) (47) PRODUCTOS METALICOS ESTRUCTURALES		
PIB	48	-5.4
productividad	74.4	-0.8
empleo	71.7	-4.6
precios	3801.3	78.4
exportaciones	732.6	33.4
importaciones	64	-6.2
exp/PIB (X)	11.7	-20.2
M) (54) EQ. Y AP. ELECTRON.		
PIB	103.4	0.3
productividad	110.5	2.2
empleo	40.7	-5.2
precios	4343.3	71.4
exportaciones	294.4	14.7
importaciones	210.1	11.2
exp/PIB (X)	7.3	
N) (53) ELECTRODOMESTICOS		
PIB	39.1	-7.2
productividad	93.9	-0.4
empleo	41.0	-6.7
precios	5173.1	75.7
exportaciones	739.0	37.7
importaciones	344	20.3
exp/PIB (X)	36.4	

NOTAS: productividad es igual a producto por trabajador
 Empleo se define como personal ocupado remunerado promedio
 Los precios representan el deflactor implícito del producto

FUENTE: CUADROS 1-6 Anexo

electrodomesticos. En la mayoría de estas ramas fue notoria en el pasado la ineficiencia y la baja calidad de la producción (electrónicos, electrodomésticos, confecciones y bebidas alcohólicas). En prendas de vestir, cuero y calzado, muebles metálicos y aparatos metálicos estructurales, electrónica y electrodomésticos la crisis y los esfuerzos reestructuradores de índole defensiva condujeron a fuertes eliminaciones de capacidad obsoleta y de mano de obra, esta última de entre 10 y 38%. En el caso de la electrónica de hecho emergió una industria totalmente nueva tanto por la organización industrial como por la relación con el mercado exterior ¹³.

¹³. La vieja industria electrónica de "entretenimiento" que surgió y se desarrolló en los años sesenta y setenta prácticamente desapareció durante la crisis. La llamada electrónica profesional que fue auspiciada decididamente por el gobierno a través de varios decretos y programas de compras de equipos de telecomunicaciones y de procesamiento de datos a partir de 1979, empezó a fortalecerse a partir de 1985, pero esto implicó grandes importaciones de partes y componentes. El equilibrio entre exportaciones e importaciones solo se empieza a

Los ajustes permitieron que comenzara a mejorar el desempeño de la productividad y se fortaleciera considerablemente la capacidad exportadora (ver cuadro 3 y cuadros anexos). En la rama de la confección tendieron a desaparecer numerosos establecimientos de tipo familiar pero fueron reemplazados por otros que operan en un contexto mas competitivo orientados hacia la exportación, ya que gracias a la apertura comercial tienen acceso a telas importadas, con lo cual están en condiciones de superar uno de los mayores limitantes históricos al aumento de la competitividad de la producción de prendas de vestir: la deficiente calidad de los hilados y tejidos principalmente los de fibras duras (ver Boston Consulting Group 1987).

En tercer lugar tenemos las clases de actividad industrial en las se observa el estancamiento y/o la declinación del PIB y la productividad, en tanto que la relación exportaciones es aún marcadamente baja (ver cuadro 4). En casi la mitad de las ramas las exportaciones crecen considerablemente, pero este crecimiento se debilita a medida que se agota la capacidad instalada. Esta situación se presenta en dos tipos diferenciados de industrias: a) técnicamente atrasadas y que historicamente tuvieron un desempeño poco dinámico, habiendo sobrevivido gracias a la sobreprotección (lo que se denomina aquí empresa tradicional); b) relativamente avanzadas tecnológicamente y con alto grado de centralización, que al experimentar procesos de degradación afectan sensiblemente el desempeño de la producción, la

lograr a partir de 1988 (Márquez, Pérez, 1987).

productividad y las exportaciones a partir de 1983. En el primer subgrupo destaca la mollienda de trigo, hilados y tejidos de fibras blandas y duras e imprenta y editoriales. En el segundo subgrupo maquinaria y aparatos eléctricos y equipo y material de transporte (distinto de automoviles). Ver nuevamente cuadro 4.

Es interesante destacar que en la producción de tabaco, maquinaria y aparatos eléctricos y equipo y material de

CUADRO 4
COMPORTAMIENTO DE LAS RAMAS INDUSTRIALES EN ESTANCAMIENTO,
1982-1988

(Índices y tasas de crecimiento anual en porciento)

1982 = 100

RAMAS	INDICE	TCA
A) (11) CARNES		
PIB	98.2	-0.3
productividad	98.8	-0.6
empleo	103.2	0.3
precios	4187.3	70.3
exportaciones	280.5	14.7
importaciones	187.7	9.4
exp/PIB (%)	1.3	
B) (13) MOLLIENDA DE TRIGO		
PIB	100.2	0.0
productividad	101.7	0.3
empleo	98.3	-0.2
precios	3312.2	77.3
exportaciones	578.2	27.1
importaciones	31.0	-13.4
exp/PIB (%)	1.8	
C) (15) MOL. Y BENEFA. DE CAFE		
PIB	113.8	1.9
productividad	101.9	0.3
empleo	111.7	1.6
precios	6378.3	81.7
exportaciones	135.6	4.4
importaciones	236.7	14.4
exp/PIB (%)	1.07	
D) (17) ACEITES Y GRASAS		
PIB	106.4	0.7
productividad	98.3	-0.2
empleo	108.2	1.1
precios	3663.2	67.3
exportaciones	12920.0	100.3
importaciones	194.4	10.0
exp/PIB (%)	4.7	
E) (23) TABACO		
PIB	88.3	-1.8
productividad	98.0	-0.3
empleo	40.0	-1.8
precios	3467.7	77.1
exportaciones	33.2	-8.1
importaciones	300.0	17.0
exp/PIB (%)	3.7	
F) (24) HILADOS Y TEJ. F/BLANDAS		
PIB	97.8	-0.0
productividad	101.5	0.2
empleo	98.3	-0.2
precios	3971.8	67.2
exportaciones	150.0	6.0
importaciones	236.1	12.9
exp/PIB (%)	26	
G) (25) HILADOS Y TEJ. F/DURAS		

I	PIB	77.5	-3.6
I	productividad	82.8	-2.7
I	empleo	73.6	-0.9
I	precios	4491.1	72.2
I	exportaciones	58.1	-7.8
I	importaciones	487.2	23.9
I	exp/PIB (%)	10.2	
H) (32) IMPRENTA Y ED.	PIB	99.8	-0.0
I	productividad	101.6	0.2
I	empleo	98.2	-0.3
I	precios	5749.0	78.4
I	exportaciones	104.8	0.7
I	importaciones	61.1	-6.8
I	exp/PIB (%)	6.3	
J) (39) JABONES, DET. Y COSM.	PIB	108.7	1.2
I	productividad	104.8	0.7
I	empleo	103.6	0.3
I	precios	3732.2	78.4
I	exportaciones	616.5	29.7
I	importaciones	49.4	-9.6
I	exp/PIB (%)	2.3	
J) (45) PROD. MIN. NO METALIC.	PIB	97.9	-0.3
I	productividad	94.4	-0.8
I	empleo	103.6	0.3
I	precios	3061.6	73.2
I	exportaciones	213.2	11.4
I	importaciones	121.6	2.8
I	exp/PIB (%)	3.3	
K) (52) MAQ. Y AP. ELECTRICOS	PIB	94.6	-0.5
I	productividad	93.9	-0.6
I	empleo	100.7	0.1
I	precios	5228.8	76.0
I	exportaciones	1505.6	47.3
I	importaciones	89.9	-1.5
I	exp/PIB (%)	11.3	
L) (58) ED. Y MAT. DE TRANSP.	PIB	88.5	-2.1
I	productividad	96.7	-0.3
I	empleo	89.4	-1.6
I	precios	3037.3	62.8
I	exportaciones	61.2	-6.8
I	importaciones	61.1	-6.8
I	exp/PIB (%)	2.7	

NOTAS: productividad es igual a producto por trabajador
empleo se define como personal ocupado remunerado
los precios representan el deflactor implícito del producto

FUENTE: CUADROS 1-6 ANEXO

transporte es muy importante la inversión extranjera. Las causas del estancamiento de estas industrias es muy diverso y la corroboración de un denominador común exigiría evidencias mucho más amplias que las que puede ofrecer esta investigación. No obstante este hecho pone en entredichos la tesis vulgar de que la reconversión industrial es un fenómeno restringido al área de las empresas transnacionales.

El avance de las ramas dinámicas no solo dejó atrás a la industria tradicional sino también a otros pilares de la reproducción social, como la agricultura de granos básicos, el sector energético precedido por PEMEX y obviamente al sistema de comunicaciones y transportes (incluyendo puertos, carreteras, equipo de transporte, etc.), que resultan esenciales para sostener cualquier expansión de largo plazo no inflacionaria, que satisfaga al mismo tiempo el mercado interno y las exportaciones. Los volúmenes de producción de granos básicos, vitales para la determinación del valor de los bienes salario, sufrieron una caída record en la segunda mitad de los ochenta, simultáneamente al descenso ruinoso de la inversión y la deterioro de su balanza comercial con el exterior. Modestas tendencias hacia una recuperación estructural solo empezaron a insinuarse a partir de 1988 ¹⁴.

En el sector petrolero que representa adicionalmente la base de recursos del estado, la caída de la inversión provocada por la crisis fiscal fue tan grande que de no iniciarse un amplísimo programa de inversiones para rehabilitar las reservas, México se convertiría, de acuerdo a las estimaciones más aceptadas, en importador neto de hidrocarburos al finalizar la década del

¹⁴. Como se señaló en el capítulo IV con el pacto antinflacionario parecen haber quedado sentadas las bases para la reahabilitación de la producción de granos básicos, gracias a haberse establecido una nueva interrelación entre el sector agrícola y el resto de la producción, pero la efectividad de estas medidas tardará en hacerse evidente.

noventa (ver Johns 1990) ¹⁵.

En condiciones de debilidad o rezago de ramas básicas del aparato reproductivo la continuidad del proceso de reestructuración y su irradiación hacia nuevas esferas depende del funcionamiento de una fuente generadora de recursos. En las condiciones concretas este papel recae en gran parte la exportación de manufacturas. En el apartado siguiente se analizará algunas de las características del nuevo núcleo exportador tratando de efectuar una estimación de su fuerza comparativamente al proceso de avance de las exportaciones de los años setenta.

¹⁵. La rehabilitación de la bahía de Campeche con el proyecto Cantarell a la cabeza se inició, a fines de 1990, con recursos financieros obtenidos a través de la emisión de bonos en los mercados internacionales y posteriormente con préstamos norteamericanos, en medio de establecimiento de "alianzas estratégicas y proyectos de coinversión con socios extranjeros" (ver Matt Moffett 1990 y Barbosa 1999).

V. EL NUEVO SECTOR EXPORTADOR DINAMICO

Ubicación histórica y tendencias, 1981-1989

Las exportaciones de manufacturas en México empezaron a crecer rápidamente a partir de fines de los sesenta, modificando la estructura de la oferta exportable en la cual habían predominado primero los productos minerales y luego los agrícolas. Las exportaciones industriales en ascenso pueden ser agrupadas en dos grandes categorías. a) Los productos tradicionales, o como las denominan algunos autores "intensivas en mano de obra": alimentos textiles y calzado, que habían comenzado a exportarse en cantidades modestas años atrás. b) Los productos tecnológicamente complejos, "intensivos en capital", generados por las nuevas industrias con una fuerte participación de inversión extranjera, entre ellos equipo de transporte, equipo eléctrico y productos químicos, frecuentemente a través de un comercio "intrafirma" (ver NAFINSA 1977 y 1981, Navarrete 1975, Dabat 1977). Gradualmente, a medida que avanza la década del setenta, empezó a despuntar una tercera categoría de productos, que se pueden denominar intermedios, constituidos por insumos industriales como vidrio, cobre manufacturado, cemento, ácidos, etc. Son exportados por grandes empresas de capital nacional algunas de las cuales tienen participación minoritaria de capital extranjero o también por empresas estatales. Esto determina que a cada una

de las tres categorías de productos exportados corresponda básicamente un tipo de organización industrial: en los productos tradicionales predominan las pequeñas y medianas empresas de capital nacional que operan frecuentemente con métodos semiartesanales de producción. En los productos tecnológicamente más complejos domina la empresa de capital extranjero. Finalmente en los insumos industriales de tecnología madura predomina la gran empresa de capital nacional y empresas estatales.

En términos de las tendencias de crecimiento en el período que se cierra con el estallido de la crisis en 1982, es posible distinguir dos etapas: una de crecimiento más rápido que culmina entre 1974-75; en la otra, entre 1977 y 1981, el ritmo de expansión se atenúa debido principalmente a la petrolización de la economía que sobrevalúa el tipo de cambio. En realidad la sobrevaluación cambiaria constituye solo la parte más visible del conjunto de fuerzas propias de una economía cerrada en auge gracias al motor del gasto público alimentado por la renta petrolera y los empréstitos internacionales. Por ello la expansión de las exportaciones industriales declina, sea porque pierden competitividad por la sobrevaluación cambiaria o porque se reorientan hacia un mercado cautivo temporalmente boyante. Entre 1966 y 1974 las exportaciones de manufacturas crecieron a una tasa de 22.2%, pero entre 1975 y 1981 al 13.8%. (NAFINSA 1981). Las exportaciones que más declinaron fueron las tradicionales de bienes de consumo no duradero (principalmente tejidos de algodón, manufacturas de henequén, hilados de algodón y calzado que experimentan fuertes caídas absolutas), cuya

participación relativa en las exportaciones totales de manufacturas casi se reduce a la mitad entre 1970 y 1980 (Banco de México 1987 y Unger 1985). Aunque las exportaciones de insumos industriales, equipo de transporte, etc. se ven menos afectadas, el coeficiente de exportación y ventas totales de las empresas industriales durante los años setenta es sumamente bajo de 2,6 en promedio y de 2.8 para las empresas de capital extranjero (Fajnsylber y Tarrago citados por Unger 1985: 28 infra), lo que demuestra el interes marginal en el mercado de exportación característico de esta etapa histórica.

Con el resurgimiento de las exportaciones industriales asociado a la reestructuración se amplía el campo de las industrias que combinan las ventajas comparativas tradicionales (dotación de recursos, localización, mano de obra, tipo de cambio) con otras determinadas por la innovación tecnológica. Al igual que en el período anterior, algunos exportadores, notablemente la industria automotriz, siguen requiriendo altos volúmenes de insumos importados para sostener su flujo de exportaciones pero el profundo desequilibrio característico de los años setenta parece haber sido contrarrestado por la propia reestructuración ¹⁶.

Una cuestión que está sujeta a controversia es la interpretación de los ritmos de crecimiento de los grandes

¹⁶. El decreto reestructurador de la industria automotriz de 1985 tuvo éxito en comenzar a revertir su carácter "trunco" modificando su balance de intercambio con el exterior entre otros factores gracias a haber establecido las condiciones para crear una nueva industria de autopartes, propiedad de grandes empresas nacionales asociadas con los consorcios extranjeros (ver Booz-Allen y Hamilton 1987 y Excelsior, 27 de julio de 1989).

exportadores. Inicialmente muestran un crecimiento casi explosivo, pero a partir de 1987 los ritmos decaen considerablemente. Algunos observadores han deducido que se trata de una repetición de los procesos que tuvieron verificativo primero en los años cincuenta con el algodón y el café o en los setenta con las manufacturas tradicionales. En todas estas experiencias los exportadores eran marginados del mercado por competidores más eficientes que estaban en condiciones de abatir sus costos de producción y elevar la productividad conforme se intensificaba la competencia internacional. Estos análisis indican que el debilitamiento de las fuerzas exportadoras en el período actual se produce una vez que disminuye radicalmente la subvaluación cambiaria.

Para establecer claramente las diferencias de comportamiento es preciso distinguir el período de 1983-88 del que comienza con 1989. En el primero las exportaciones industriales crecen a tasas explosivas en la medida que coinciden las ventajas comparativas tradicionales con las originadas por la innovación tecnológica. En el segundo período como se sabe no solo ha declinado considerablemente la subvaluación cambiaria sino que parece encaminada a desaparecer de manera permanente. En realidad este fenómeno corresponde a un cambio en la naturaleza de las ventajas comparativas cuyo determinación tecnológica pasará a ser preponderante. La apreciación del tipo de cambio corresponde solo al inicio de este proceso anticipado por el comienzo de la

voluntarias o enfrentan juicios antidumping en Estados Unidos que afectan negativamente su tasa de expansión. Además, como lo demuestra el caso de Corea y Taiwán, la expansión de las industrias exportadoras depende a su vez de la expansión del mercado mundial y esencialmente del mercado norteamericano.

Durante los años setenta los mayores exportadores industriales como el automotriz y farmacéuticos no tuvieron la suficiente fuerza para absorber la pérdida del subsidio cambiario provocada a fines de los sesenta por la petrolización de la economía. En el período actual aunque el núcleo exportador es mucho más diversificado y el factor tecnológico tiene un peso determinante, la declinación del subsidio cambiario al producirse más rápido de lo previsto también afectó negativamente el ritmo de crecimiento de las exportaciones, pero sin anular su fuerza.

La información contenida en el cuadro 5, en el que se clasifican los principales productos exportados, permite corroborar la fuerza que aún poseen las principales exportaciones industriales. Las provenientes de industrias dinámicas, excepto el PVC, las fibras sintéticas y

015

CUADRO 5
PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS, 1981-1987
miles de dólares

PRODUCTO	1981	1987	1989	TCA % 81-87	TCA % 87-89
CEERVEZA	77.3	216.6	156.7	24.4	-10.2
LEG. Y FRUT. PFER.	52.6	100.9	135.6	7.8	15.5
TELAS Y TEJIDOS F/NAT.	29.1	57.7	67.6	10.8	19.1
FIBRAS TEXTILES ART.	32.0	224.8	216.3	32.1	-1.3
HIL. DE HENEG.	42.6	9.2	2.1	-19.7	-38.9
MUEBLES Y PROD/MAD.	32.2	53.2	65.9	7.4	7.4
MADERA LABR.	15.5	66.6	105.9	23.1	16.8
LIBROS	46.1	26.8	31.1	-7.9	5.1
COMBUSTIBLE	355.3	188.3	110.2	-8.7	-16.4
AMONIACO	124.0	14.6	16.8	-26.7	22.4
PVC	91.0	103.7	100.9	0.6	-0.9
ETILENO	7.1	0.6	27.0	264.3	333.3
ACIDO FLUORH.	62.5	76.1	26.3	2.0	4.1
AC. POLICARB.	31.0	159.9	219.3	17.6	11.3
COLORES Y BARN.	36.7	86.1	116.4	13.0	10.6
PLAS. Y RES. SINT.	17.2	177.0	219.0	39.5	7.4
PLACAS Y PEL.	5.2	56.1	74.6	40.6	10.0
MANUFAC. PLAST.	14.6	35.0	45.6	21.6	15.5
CEMENTO HIDRAUL.	7.4	134.4	155.5	21.6	5.0
PROD. DE VIDRIO	47.9	205.0	277.1	23.1	5.0
HIERRO BARRAS Y LIS.	0.6	176.8	226.7	116.2	10.2

repatriación de capitales ¹⁷. El efecto restrictivo sobre las exportaciones que se observa en el segundo periodo fue más abrupto por una combinación de los siguientes factores: a) el agotamiento de la capacidad instalada a un ritmo más rápido del previsto inicialmente debido a la recuperación de la demanda interna; b) el choque contra restricciones en el mercado externo, principalmente en Estados Unidos, derivadas de medidas proteccionistas. A partir de comienzos de 1988 la primera restricción empieza a ser superada ya que la inversión privada en maquinaria y equipo experimenta una fuerte recuperación (de 26% entre 1987-1988), mayor si se hace referencia al capital fijo importado (34%) ¹⁸. En cambio la segunda restricción se hace mayor para algunos grandes exportadores y las ventas externas de petroquímicos, cemento y hierro y acero se someten a reducciones

¹⁷. La apreciación del tipo de cambio ya evidente en 1989 podría ser vista enteramente como un resultado voluntario de la política antiinflacionaria. Pero es mucho más que eso: es la consecuencia del aumento de la competitividad internacional de la industria y de la transformación estructural en general. La repatriación de capitales provocada también por los cambios económicos acentúa la apreciación cambiaria agudizando el desequilibrio comercial, ya que reduce o elimina el subsidio cambiario a favor de los exportadores.

¹⁸. Las perspectivas económicas para 1990-1995 de CIEMEX-WEFA (1990: 44, 99, 148) en su escenario intermedio suponen que la inversión privada en maquinaria y equipo, crecerá a una tasa promedio de 9% entre 1990 y 1994. En el escenario optimista suponen que crecerá al 28% en promedio. En ambos casos señalan los incrementos irán detrás de la demanda, por lo cual cuando entre en vigor el acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, crecerán a mayor rapidez las importaciones, que la cabo de pocos años serán rebasadas por las exportaciones. Estas proyecciones suponen que el ciclo de inversión de capital iniciado en 1988 se sostendrá en los siguientes años y jugará un papel muy importante en el acuerdo comercial con EE.UU. Fuera de los marcos del acuerdo es poco probable que la formación de capital después de 1989 equipare los niveles que alcanzó en 1988.

HIERRO Y AC. MANUF.	27.6	252.7	253.9	37.2	0.2
TUBOS	26.7	166.0	245.6	29.8	13.9
COBRE EN BARRAS	0.8	44.8	209.1	77.7	67.1
PLOMO REF.	29.7	45.9	56.1	6.4	6.9
AUTOMOVILES	70.0	1201.0	1534.1	51.8	5.6
MOTORES	61.4	1290.8	1266.3	54.5	-1.9
PARTES AUT.	165.0	444.3	295.7	15.2	-2.7
PARTES P/MOTOR	21.8	98.3	107.6	24.0	3.1
VÁLVULAS	32.3	18.8	37.3	-7.4	25.5
MAD. P/PROC. INFORM.	3.4	218.1	276.9	81.2	20.0
MAD. P/CONST.	39.6	29.3	5.9	-4.2	-41.4
PARTES P/MAD.	35.6	121.4	276.4	19.2	31.6
CABLES	20.5	121.0	155.7	28.9	15.3
OTROS AP. ELECT.	6.5	53.1	148.5	38.4	33.0
PIEZAS P/INST. ELEC.	27.2	46.4	48.9	7.9	1.6
EXP. TOTAL MANUF.	3427.3	10588.1	13014.0	17.5	7.1
TOTAL EXPORT.	19419.6	20656.1	22764.8	0.9	3.3

NOTA: TCA = Tasa de crecimiento anual
FUENTE: Banco de Mexico, 1982, 1987 y 1990.

motores, tienen tasas de crecimiento positivas en el periodo 1987-1989 y la gran mayoría crece a tasas superiores al promedio de todas las exportaciones manufactureras. Sigue siendo superior al 9% anual la tasa de crecimiento de los ácidos policarboxílicos, colorantes y barnices, placas y películas, manufacturas plásticas, hierro en barras y lingotes, tubos de acero, cobre en barras, válvulas, maquinaria para procesar información, partes para maquinaria, cables y otros aparatos eléctricos.

Aún cuando las exportaciones de las industrias dinámicas siguieron creciendo a tasas moderadamente altas, la recuperación del dinamismo anterior solo podrá lograrse a base de la extensión y profundización de la reestructuración productiva.

El proceso de reestructuración aquí analizado puede

calificarse en síntesis como "polarizante" (De la Garza 1988 y 1989), es decir, creador de una brecha al interior de la industria. Aunque debe reconocerse que este fenómeno constituye la prolongación lógica de la heterogeneidad estructural que se había ahondado en los años setenta. Al no existir una política industrial activa, que reconociera y tratara de encausar las fuerzas concurrenciales que operan en el mercado mundial, no fue posible empujar desde abajo a la empresa tradicional. De allí que las entidades productivas que estuvieron en mejores condiciones para reconvertirse fueron las que reunían las precondiciones para hacerlo reproduciendo en el movimiento los viejos desequilibrios.

Aun cuando no parecen haberse generado durante el período en estudio fuerzas dinámicas que arrastrasen a las ramas más atrasadas, la reestructuración tal como se dió produjo tres efectos fundamentales: a) creó un nuevo sector exportador dinámico, que elevó a un nivel cualitativamente superior tendencias aparecidas con anterioridad; b) permitió elevar los niveles de eficiencia del conjunto de la industria gracias a lo cual fue posible comenzar a vencer la inflación de carácter estructural, de acuerdo a lo explicado en el capítulo IV; c) generó fuerzas expansionistas que permitieron recobrar paulatinamente el ritmo histórico de crecimiento, sin depender del gasto público o los subsidios. Sin embargo ninguno de estos avances puede considerarse consolidado en tanto la reestructuración no se extienda al campo de la empresa industrial tradicional, al agro y a los servicios básicos. El impulso exportador se debilitó al no poder sostenerse e incrementarse las

ventas externas de las empresas tradicionales apoyadas en ventajas comparativas salariales ¹⁹, lo cual dejó la carga de las crecientes importaciones, principalmente de bienes intermedios ²⁰, al petróleo y al núcleo restringido de exportadores tecnológicamente avanzados. Al mismo tiempo parte de las ganancias de productividad logradas por las ramas más avanzadas fueron parcialmente neutralizadas por el aparato productivo que opera en condiciones técnicas inferiores (la agricultura de temporal en micro parcelas, la mayor parte de los servicios personales y gubernamentales, etc). La expansión económica que empezó a fortalecerse a partir de 1988 aún era sumamente desigual por las mismas razones que explican la insuficiente extensión del proceso reestructurador.

Esta compleja problemática era en sí la consecuencia casi natural del hecho de que si bien existió una política global de modernización, centrada en la reestructuración del sistema de intervención estatal, la apertura comercial y posteriormente el control de la inflación (ver capítulo IV), no existió una política industrial proreestructuradora de carácter selectivo que conjugara la promoción de las industrias tecnológicamente

¹⁹. De haberse dinamizado estas industrias las ventajas puramente salariales hubieran ido perdiendo importancia, cediendo su lugar a factores de calidad y productividad compatibles con aumentos salariales.

²⁰. Aunque la industria automotriz tiene un balance positivo entre exportaciones e importaciones, otras como la confección o la electrónica están importando insumos masivamente, lo cual ha determinado que se agudice aún más el desequilibrio ya conocido en los años setenta. La única manera de revertir esta tendencia es extender la reestructuración productiva al campo de la industria tradicional como se ha señalado en el texto.

avanzadas con el fomento a la industria tradicional, estableciendo concordancia entre objetivos (eslabonamientos productivos en el marco de mayor competitividad internacional) y medios (apoyo crediticio efectivo, asistencia técnica, etc.).

Los formidables medios de intervención que siguió poseyendo el estado fueron empleados más bien para lograr objetivos poco selectivos: la política mejor definida y más consistentemente ejercida fue la de "protección de la planta productiva y el empleo" de la que se originó el rescate de las grandes empresas sobreendeudadas (por vía del FICORCA) o el apoyo indiscriminado a las exportaciones por medio de la subvaluación cambiaria. Los únicos planes de reestructuración a nivel ramal formulados durante este período, fueron el de la industria farmacéutica, siderúrgica y automotriz. Aunque el primero nunca entró en vigor los otros dos, especialmente el último, fueron una guía más efectiva para modernizar los sistemas de producción y operación reforzando el papel de las exportaciones.

La apertura comercial que fue concebida siempre como un medio para romper la estructura cautiva del mercado, al empezar a instrumentarse no se asoció a una política industria activa como la que siguieron los grandes exportadores asiáticos como Taiwán. Prueba de ello es que el grupo de industrias que siguieron gozando de mayor protección relativa después de 1985, fue muy heterogeneo y el tratamiento arancelario que recibieron la confección, la electrónica o la petroquímica no difirió sustancialmente pese a sus grandes diferencias de organización industrial, nivel de desarrollo tecnológico, etc.

La ausencia de una estrategia industrial selectiva orientada a superar los rezagos estructurales heredados ha alimentado la idea de que existe el propósito deliberado de dejar que el libre juego de las fuerzas del mercado gobierne los cambios. Esta evaluación no parece adecuada tal como se argumentó, al inicio del capítulo IV, porque el proceso de reestructuración exigió una enorme dosis de intervencionismo estatal sin el cual hubiera sido inviable, pero los casi únicos receptores y beneficiarios de dicho intervencionismo fueron los poderosos grupos de capital privado. Esto parece haber sido el resultado de la correlación de fuerzas analizada en el capítulo IV en un contexto en el cual la severa crisis fiscal limitó la formulación de nuevas políticas.

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro 1

PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR RAMA, 1982 - 1988
Crecimiento del Periodo y Crecimiento Anual
millones de pesos de 1980

RAMA	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	(A)	(B)
111 Carnes	42158	44900	44287	45432	46442	46812	45019	44368	98.8	-0.21
112 Prep. frut. y verd.	5594	6779	5487	4094	6850	7179	7879	7440	109.8	1.31
113 Molienda de trigo	25227	26740	27910	27930	27431	28218	28432	28611	100.2	0.01
114 Molienda de maiz	25335	26874	28117	29967	29881	29882	30102	29700	148.0	5.01
115 Mol. y benef. de cereales	10687	10950	11608	11673	11252	11252	11912	12458	112.8	1.91
116 Almacen.	28861	26236	27097	27094	30070	31504	30663	31498	104.2	0.61
117 Aceites y grasas	13001	13901	14033	14993	15892	15205	14609	14789	106.4	0.91
118 Alimentos p/ animales	7534	7356	7641	6720	6391	5926	5016	5092	68.0	-5.41
119 Otros alimentos	28861	26236	27097	27094	30070	31504	30663	31498	104.2	0.61
120 Bebidas alcoholicas	14446	15830	17861	17563	17250	15710	16628	16346	103.3	0.51
121 Cerveza y malta	22300	21702	17698	18400	19763	20449	21944	22773	104.9	0.71
122 Refrescos y gasosas	23847	24805	22593	22902	24608	23640	22971	24608	98.9	-0.21
123 Tabaco	14303	14637	12799	13554	14414	14544	13369	12423	80.3	-1.81
124 Hilv. t. d/f. blandas	43769	40666	39337	39760	41612	38796	39039	40005	99.8	-0.01
125 Hilv. t. d/f. duras	6136	6235	5759	5110	4577	5257	4954	4835	77.5	-5.61
126 Otras ind. textiles	14918	14163	13676	13267	14717	14219	13854	14467	102.1	0.31
127 Prendas de vestir	46424	43967	42948	42734	42890	40597	38311	39991	80.7	-1.71
128 Cuero y calzado	72632	72404	71092	69770	70264	68564	64492	64071	77.8	-4.21
129 Aserfr. triplaz. y tab.	16627	16753	17143	18038	16250	17680	15983	15913	101.4	0.21
130 Dt. p. de maq. y corcho	20276	24631	22206	22608	22149	22414	23152	23220	94.6	-0.81
131 Papel y carton	53342	50992	50350	52498	54493	55981	58103	58084	116.4	1.21
132 Impr. y edit.	26334	26273	22711	23572	26249	24099	24741	26225	99.8	-0.01
133 Petroleo y derivados	18972	18244	17804	18675	19454	19361	20024	19844	108.8	1.21
134 Petroquimica basica	9509	7910	9900	9882	10278	11884	12669	14754	186.5	9.31
135 Quimica basica	12581	13164	13916	14897	15679	15087	15012	16493	125.3	3.31
136 Abonos y fertiliz.	3007	4107	3662	3951	4351	4077	4798	4584	111.6	1.61
137 Res. sint. y /artif.	16507	16214	17903	19849	21132	20683	22615	24526	151.3	6.11
138 p. farmaceuticos	11268	21582	22759	22779	23387	21013	20817	21229	98.4	-0.21
139 Jabones, det. y cosm.	20312	21655	21054	22100	22220	22493	24214	23533	108.7	1.21
140 Otros quimicos	23792	22901	21192	23496	23071	24295	24644	24895	108.7	1.21
141 Prod. de hule	17261	18877	17086	18856	20685	17832	18624	19372	103.7	0.51
142 Art. de plastico	21038	20791	17505	19529	21503	20885	20837	22008	105.9	0.81
143 Vidrio y sus prod.	13227	11948	11786	12182	13014	12211	13719	12636	114.3	0.71
144 Cemento	13050	13900	12448	13605	14975	14774	17018	17006	122.3	2.91
145 P. Miner. n/ metal.	43004	43949	39839	41923	44873	41157	43699	42671	97.9	-0.21
146 Hierro y acero	48113	45409	42775	47993	47854	44195	49876	48976	109.8	1.31
147 Metalurgia n/ ferrosa	14461	12446	11508	12584	12361	12829	16326	16825	125.2	4.41
148 Piedras metalicas	6360	5490	7823	3975	4606	4015	4098	4026	73.3	-4.31
149 P. metal. estruct.	9146	9231	7384	7410	7799	7100	6423	6274	68.0	-5.41
150 Otras mec. maquinaria	31978	31420	26880	27249	29657	26620	27678	29788	98.6	-1.71
151 Maq. y eq. no elec.	39813	37276	27403	26009	29223	24611	24159	30192	90.7	-1.41
152 Maq. y eq. electric.	13359	12649	10497	11256	13030	11896	11964	12206	96.6	-0.81
153 Ap. electrodomestic.	11296	10833	8052	8211	6941	6507	6158	6402	59.1	-7.21
154 Eq. y ap. electron.	20132	17401	14714	16052	16645	15672	15320	18077	103.6	0.51
155 Eq. y ap. electric.	10931	10376	8509	9782	10823	9528	10265	10487	101.0	0.11
156 Automoviles	44624	34196	20451	26784	4973	25426	50290	37686	116.1	2.11
157 Carros, mot. y accus.	30078	25658	22203	27361	12653	23379	28032	32014	124.8	2.21
158 Eq. y acc. de transp.	10969	10913	8188	9263	8838	7943	6734	6441	86.5	-2.11
159 Otras manufact.	28946	27816	22512	25182	27263	24423	23270	25126	90.4	-1.41
1 TOTAL	1051660	1122811	943349	990855	1030187	990022	1066694	1064694	104.0	0.61

NOTAS: (A), Índice de crecimiento porcentual base 1982 = 100

(B), Tasa de crecimiento acumulativa anual.

FUENTE: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1981 - 1987, 85-88

C u a d r o 2

PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR RAMA, 1982-1988

(Producto por Trabajador, pesos de 1980)

IRANAS	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	(A)	(B)
11. Carnes	52.23	51.20	50.13	49.78	50.35	49.48	50.04	95.00	-0.61
12. Prep. de frut. y verd.	23.33	24.74	24.90	27.30	28.13	29.16	27.60	118.28	2.43
13. Milinda de trigo	22.10	22.10	21.99	22.35	22.91	22.97	22.53	101.94	0.28
14. Molinda de histeal	38.16	38.83	39.18	39.84	38.37	38.20	39.99	131.01	3.93
15. Mol. y benef. de cafe	69.18	71.91	72.43	70.59	67.76	69.93	70.49	101.09	0.27
16. Azucar	34.60	37.49	37.46	37.48	37.47	37.49	39.48	108.52	1.18
17. Aceites y grasas	71.92	72.39	73.83	73.06	73.06	67.01	70.71	98.32	-0.24
18. Alimentos p/animales	34.13	37.25	37.27	35.94	33.43	30.00	32.57	95.42	-0.67
19. Otros alimentos	44.95	42.76	41.34	42.66	42.97	42.95	44.36	98.70	-0.19
20. Bebidas alcoholicas	148.11	157.09	157.22	159.89	159.57	164.36	162.32	109.60	1.32
21. Cerveza y Malta	86.78	77.93	78.39	82.93	84.48	80.92	82.47	106.35	0.91
22. Refresc. y gaseosas	27.31	28.38	28.35	27.14	23.92	25.39	27.28	100.98	0.14
23. Tabaco	54.36	63.55	68.53	64.73	50.76	65.63	63.76	99.03	-0.28
24. Hil. y t. g/f. blandas	54.10	52.97	53.79	54.73	52.51	54.96	54.64	101.59	0.22
25. Hil. y t. g/f. duras	48.97	46.49	43.47	40.98	43.59	44.95	40.35	92.81	-2.46
26. Otras ind. textiles	35.00	35.44	35.72	33.44	33.66	33.67	33.29	100.41	0.11
27. Prenda de vestir	73.52	70.46	70.21	70.51	70.35	70.84	74.91	98.23	-0.25
28. Cuero y caisido	20.44	21.29	22.14	22.37	21.20	22.91	20.11	96.19	-0.36
29. Aserr. m. triley y ta	29.30	25.62	25.94	26.21	26.36	27.04	27.23	107.62	1.05
30. Otr. p. de sed. y corc	75.46	42.12	43.52	42.28	47.82	45.57	41.46	116.91	2.26
31. Papel y carton	60.78	64.56	64.23	67.49	66.44	68.47	71.12	117.01	2.37
32. Impr. y edit.	76.34	74.37	75.09	72.26	73.82	75.58	76.93	101.63	0.23
33. Petrolio y derivados	80.55	47.16	44.29	48.35	46.48	43.40	42.17	93.42	-2.36
34. Petroquimica basica	37.52	39.33	43.93	45.19	43.72	48.59	49.74	121.92	2.87
35. Quimica basica	69.47	74.41	78.11	79.28	78.74	79.47	80.87	116.41	2.19
36. Abonos y fertilizantes	32.79	30.86	32.39	37.92	36.33	41.88	40.65	124.58	3.19
37. Res. sint. y fib. artif.	56.31	59.08	63.30	64.56	63.43	70.33	72.81	129.30	3.74
38. P. farmaceuticos	50.53	59.84	55.77	58.49	53.26	52.01	52.77	104.44	0.62
39. Jabones, det. y cosm.	71.59	72.34	72.50	71.22	73.89	75.04	78.62	104.83	0.48
40. Otros quimicos	58.95	57.44	62.58	63.52	63.08	63.20	62.73	106.41	0.69
41. Prod. de hule	39.04	35.87	39.42	61.52	57.52	39.30	60.97	103.26	0.46
42. Art. de plastico	38.95	36.20	38.41	41.49	41.43	41.11	39.76	102.06	0.29
43. Vidrio y sus prod.	51.82	51.59	5.39	54.96	53.60	56.80	56.49	109.00	1.24
44. Cemento	84.78	81.54	81.76	84.31	83.07	91.28	90.16	106.26	0.88
45. P. Miner. n/metal.	37.08	38.29	36.91	35.81	35.01	34.56	35.07	94.40	-0.91
46. Hierro y acero	54.80	53.40	56.17	58.48	61.42	71.69	74.32	125.61	4.45
47. Metalurgia n/ferrosa	58.24	56.83	60.42	59.61	60.51	74.86	75.32	129.33	3.74
48. Metales metalicos	25.80	21.35	24.08	25.82	25.01	27.45	24.54	96.26	-0.34
49. P. metal. estruct.	32.02	29.05	31.17	31.09	31.60	30.60	30.20	94.58	-0.79
50. Otras mec. maquinaria	37.50	37.29	37.44	38.18	37.72	38.02	40.22	101.92	0.27
51. Maq. y ad. no elec.	41.13	39.14	40.70	42.20	42.91	38.67	43.12	109.65	1.32
52. Maq. y ad. elect.	38.23	36.62	37.94	38.03	37.57	37.53	36.67	95.93	-0.59
53. Ad. electrodomestic.	37.85	37.18	35.38	36.54	37.08	35.31	36.30	95.98	-0.59
54. Eq. y ad. electron.	30.04	28.19	29.72	27.24	27.87	33.10	24.99	116.48	2.29
55. Eq. y ad. electric.	40.84	40.43	42.20	43.10	40.84	41.63	37.07	92.72	-1.07
56. Automoviles	68.84	55.36	59.16	61.92	65.25	72.70	69.38	129.84	3.00
57. Carroc. motores y accs.	34.78	35.31	38.76	41.42	36.95	36.68	39.87	113.99	1.89
58. Eq. y material de transp.	22.21	19.58	19.82	10.61	17.83	20.93	21.49	96.72	-0.47
59. Otras manufact.	55.90	47.96	51.50	53.39	49.42	47.56	29.61	70.87	-4.80
I TOTAL	40.87	40.36	38.45	42.86	41.59	42.55	43.50	106.44	0.90

FUENTE: NEGI, Sistema de cuentas nacionales 1980-1986; 1981-1987.

C u a d r o 3

PERSONAL OCUPADO REMUNERADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR RAMA, 1982-1988

Ocupaciones remuneradas. Promedio anual

RAMA	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	(A)	(B)	
11. Carnes	83558	86327	40598	43288	42973	40962	88667	103	0.4	
112. Paredes frut. y verd.	29652	26222	2483	2593	25318	2702	26926			
113. Molienda de trigo	121104	122234	127022	12737	11237	115022	98	-0.2		
114. Molienda de maizena	70299	72377	72938	72256	77106	78424	79414	113	1.8	
115. Mol. y benef. de cafe	18148	18002	18642	18864	18805	17035	17672	111	1.6	
116. Azucar	50502	63966	64520	67276	76817	79552	71210	121	2.8	
117. Aceites y grasas	17528	17586	18774	21751	21120	21801	20914	108	1.1	
118. Alimentos especiales	1253	1253	1253	17781			16718	15359	71	-6.7
119. Otros alimentos	67269	63273	65547	6403	73224	71394	71002	105	0.8	
120. Bebidas alcoholicas	10688	11370	11171	10776	9850	10122	10070	94	-0.8	
121. Carveta y salta	25008	23710	23471	23032	24207	24678	24628	98	-0.2	
122. Refresc. y gaseosas	91128	88759	86274	90674	91218	89759	89237	97	-0.3	
123. Tabaco	26928	26120	19777	20665	26507	26400	24247	90	-1.5	
124. Hilados y t. dfff. blandos	117510	115801	117684	119777	113788	116728	117485	98	-0.2	
125. Hilados y t. dfff. duras	12723	12534	11238	11170	12014	12400	11724	93	-0.7	
126. Otras ind. textiles	40471	48586	48558	49949	49423	49545	41009	101	0.2	
127. Prendas de vestir	12775	121289	121918	120941	111126	108405	111766	106	-1.5	
128. Curo y calzado	155706	150521	151478	152590	124431	106905	119878	76	-2.7	
129. Aceros, forj. trip. y ta	66215	63086	66098	68824	62018	65392	62371	94	-0.9	
130. Otros p. de ac. y corcho	64816	67708	61801	62590	61130	59887	62449	80	-3.0	
131. Papel y carton	50989	47012	49941	51408	51129	51264	50737	99	-0.1	
132. Impr. y edit.	72307	86869	87173	70457	69583	69531	71017	98	-0.3	
133. Papel y derivados	36092	37749	42178	40223	41622	46156	46260	70	2.9	
134. Petroquimica basica	13825	16670	14989	15767	18649	20221	21150	133	6.3	
135. Quimica basica	18950	18701	19071	19777	19112	19772	20359	107	1.1	
136. Abonos y fertilizantes	12526	11865	12232	11474	11222	11512	11222	89	-1.6	
137. Res. sint. y fib. artif.	28793	30502	31256	32724	32608	32471	32699	117	2.2	
138. P. farmaceuticos	42714	40760	40841	39866	39457	40027	40230	94	-0.9	
139. Jabones, det. y cosm.	50266	29105	30481	31621	30522	31929	31369	103	0.5	
140. Otros quimicos	38849	38896	37585	39470	38312	38994	39687	102	0.3	
141. Prod. de hule	31971	30882	31756	33022	31004	31404	32102	100	0.2	
142. Art. de plastico	53374	48361	50185	51829	50411	50686	53529	103	0.5	
143. Vidrio y sus prod.	23055	22802	22584	22681	22921	24125	24174	104	0.7	
144. Cemento	16296	15266	16600	17762	17885	18843	18861	115	2.0	
145. P. Miner. y metal.	11752	109477	116452	125246	117570	126431	121798	103	0.5	
146. Hierro y acero	80256	80109	85842	81822	71950	65470	67111	81	-3.0	
147. Metalurgia noferrosa	21370	20250	20820	22413	21218	21888	22327	104	0.6	
148. Metales metalicos	21533	17903	16500	17840	15437	14927	16405	76	-3.8	
149. P. metal. extract.	28833	24737	25721	24456	22467	20995	20719	71	-4.6	
150. Otros exc. metalurgia	83777	72077	73043	75115	71299	71297	72029	86	-2.0	
151. Maq. y eq. no elec.	80069	85099	87901	87559	84916	82474	80619	82	-2.7	
152. Maq. y eq. electric.	58739	58666	59978	52556	57445	51881	50010	100	0.1	
153. Eq. electrodomestic.	28840	27890	18497	18996	17547	17459	17626	81	-6.7	
154. Eq. y ad. electron.	38085	32193	34008	30072	47720	46281	46557	88	-1.7	
155. Eq. y ad. electric.	25455	21847	21160	21349	23258	24637	27719	108	1.2	
156. Automoviles	49625	46878	48754	42642	40179	41665	44400	99	-1.6	
157. Carroc. autom. y accesor.	73254	62759	70222	78821	68678	68226	80291	109	1.3	
158. Eq. y met. de transp.	49126	46812	46740	47478	44052	43604	43640	95	-1.6	
159. Otras manufact.	49747	47137	48820	51062	34290	38919	43451	127	3.8	
MANUFACTURAS	2505398	2226376	2377150	2450534	2280143	2266170	2427013	76	-0.3	

NOTAS: (A) Índice de crecimiento 1982-1988, base 1982 = 100

(B) Tasa de crecimiento acumulativa anual, 1982-1988

FUENTE: INEGI. Sistema de cuentas nacionales de Mexico, 1981-1987: 85-88

Cuadro 4

DEFLACTOR IMPLICITO DEL PRODUCTO

Base 1980 = 100

RAMA	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
11. Car. es	201.7	330.4	459.8	1030.9	1705.7	3941.4	8421.6
12. Prod. de frut. y verd.	144.2	289.6	318.5	808.3	1540.3	4310.2	9104.0
13. Molienda de trigo	179.8	327.3	311.0	1026.3	2337.0	6036.6	9922.3
14. Molienda de maíz	194.0	446.2	763.1	1269.4	2631.3	6508.2	11946.9
15. Mol. y beneficiar. de café	179.7	322.3	738.6	1167.0	3391.1	5878.3	11840.9
16. Azúcar	118.2	200.3	486.9	727.0	1068.8	2423.4	3288.8
17. Aceites y grasas	212.0	333.0	382.6	1064.8	1813.7	2427.3	7766.3
18. Alimentos p/ animales	177.7	401.2	570.9	919.8	1529.7	2966.0	6143.1
19. Otros alimentos	197.3	371.0	622.0	1004.6	1816.0	4079.9	8948.8
20. Bebidas alcohólicas	171.9	313.2	522.9	813.3	1501.5	2662.1	7933.9
21. Cervezas y malta	235.3	491.0	706.3	1133.1	1960.9	4216.2	9438.1
22. Refrescos y gaseosas	244.0	386.9	770.1	1213.9	2304.3	6087.2	12044.0
23. Tabaco	237.9	306.4	966.1	1259.8	2663.2	6435.3	12959.1
24. Hil. y t. d/é blandas	185.2	300.0	393.8	862.4	1503.6	2936.4	7348.7
25. Hil. y t. d/é duras	181.8	322.7	431.9	737.5	1343.3	2785.0	6129.1
26. Ditas ind. textiles	203.0	416.4	630.9	909.1	1602.3	4205.9	8978.6
27. Branca de vestir	183.3	266.7	384.2	648.1	1113.8	2106.0	4903.6
28. Cuerdo y tejido	190.3	392.1	594.9	942.4	1721.9	4845.6	10357.3
29. Aserr. triplay y tab.	146.7	306.7	572.9	922.0	1601.1	3489.3	8978.6
30. Otros prod. de madera	226.8	411.7	630.6	1177.3	1924.3	4770.9	10400.7
31. Papel / cartón	179.2	386.8	606.0	896.7	1561.9	4701.0	9240.3
32. Imprenta y editoriales	218.7	424.2	772.1	1249.0	2489.6	6083.8	12332.7
33. Petrolio y derivados	198.2	373.0	508.1	940.3	1728.1	4894.7	12199.8
34. Petroquímica básica	182.8	371.4	791.4	731.2	1238.8	2096.6	8102.9
35. Química básica	242.7	527.7	840.0	1323.7	2619.1	6449.5	13070.2
36. Abonos y fertilizantes	182.6	314.3	386.0	370.8	739.7	1733.6	4603.0
37. Res. sint. y fib. art.	196.9	463.0	695.2	1050.4	2036.2	5224.1	9561.0
38. Prod. farmacéuticos	192.9	373.2	622.7	976.0	2016.3	6361.3	12121.7
39. Jabones, deter. y cosm.	179.7	406.6	682.9	1016.7	1820.7	4687.1	10334.4
40. Otros prod. químicos	216.3	497.7	768.7	1779.0	2122.5	5378.1	12269.4
41. Prod. de hule	198.1	498.7	833.2	1248.5	2181.2	3778.7	10231.8
42. Art. de plástico	196.6	413.6	665.2	1049.9	1943.2	4934.3	10238.6
43. Vidrio y sus productos	208.8	333.2	707.3	1068.9	2014.7	4872.1	9978.6
44. Cemento	200.1	417.7	635.8	1087.9	2138.2	4942.3	8648.8
45. Prod. min. no metal.	214.3	416.3	682.1	1112.0	2057.4	4919.1	10932.1
46. Hierro y acero	193.5	376.1	743.6	1029.8	1847.8	4845.8	10879.0
47. Metalurgia n/ferrosa	205.3	463.6	687.1	1088.9	2097.1	5078.7	10987.8
48. Metales metálicos	187.4	375.0	640.3	816.1	1591.0	4255.4	9556.7
49. Prod. met. estruct.	210.9	389.3	826.0	1278.0	2052.7	5233.4	12233.3
50. Dc. prod. mec. metalin.	232.0	494.3	838.6	1310.7	2530.0	6233.6	14187.0
51. Maq. y eq. no electr.	213.5	474.1	716.3	1158.7	2120.5	5497.3	11231.4
52. Maq. y eq. electrónico	224.2	448.6	711.6	1115.8	2078.4	5649.9	11706.3
53. Ap. electrodomestic.	186.6	366.6	637.8	842.1	1723.4	4697.8	9433.6
54. Eq. y ap. electrónico	178.0	368.6	582.3	811.4	1644.9	3978.9	7731.7
55. Eq. y ap. electrónicos	191.1	387.3	616.1	943.4	1813.5	4966.8	10303.1
56. Automóviles	203.0	393.0	621.6	1229.1	2392.0	6243.2	10337.2
57. Carroc. motrd. y acces.	203.5	449.1	718.1	1141.6	2277.1	5718.0	11088.4
58. Eq. y met. de transp.	201.8	417.4	611.8	1134.8	1814.9	2823.3	6875.9
59. Otros manufacturad.	198.0	426.7	682.2	1031.4	1878.2	4723.9	9356.9
MANUFACTURA	193.7	382.6	643.4	1012.7	1865.8	4567.8	9463.1

FUENTE: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales, 1981-1987 y 1985 - 1988

C u a d r o 5

Exportaciones de la Industria Manufacturera por País, 1982-1988
Índice y Tasa de Crecimiento, 1982-1988

(Millones de pesos a precios de 1980. Contrador)

Concepto	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	(a)	(b)
11. Carnes	228	431	409	218	523	787	594	260.5	14.7
12. Prep. de frut. y verd.	2985	2870	3641	3142	4317	5278	5851	226.3	12.4
13. Molienda de trigo	83	102	141	179	244	334	489	589.2	28.8
14. Molienda de nixtamal	0	0	0	0	0	0	0		
15. Mol. y benef. de café	9871	14377	13725	15211	16375	17497	13382	135.6	4.4
16. Azúcar	711	633	611	793	1714	3321	5174	727.7	32.8
17. Aceites y grasas	5	5	23	15	37	434	646	12920.0	100.3
18. Alimentos premezclados	2	0	3	1	4	17	24	1200.0	42.6
19. Otros alimentos	11037	11219	10940	9716	11219	13208	12125	109.9	1.4
20. Bebidas alcohólicas	1630	1210	1426	1294	1322	1463	1581	95.8	-0.6
21. Cerveza y malta	528	597	827	1338	2460	4412	5832	712.3	32.4
22. Prefrac. y gases de	25	42	80	68	76	139	240	885.7	31.7
23. Tabaco	866	520	613	429	529	271	478	55.2	-8.1
24. Molidos y t. off. blandas	7037	6238	10194	7166	8941	11666	10509	150.0	6.0
25. Molidos y t. off. duras	848	897	931	521	486	449	493	58.1	-7.5
26. Otras ind. textiles	350	456	646	533	1931	1602	2417	675.1	31.4
27. Prendas de vestir	1246	1107	1720	1512	2009	4153	5174	415.2	22.6
28. Cuero y calzado	308	856	1127	1047	1471	2321	4440	872.3	36.3
29. Accesorios, triplay y tab.	165	475	222	217	513	869	769	466.1	24.6
30. Otros p. de madera y corcho	1086	3221	4192	3663	5280	5663	8537	786.1	24.3
31. Papel y cartón	305	717	842	773	1293	3203	4378	1433.4	46.3
32. Impr. y edit.	1654	1715	1218	1820	1335	1958	1734	104.8	0.7
33. Petróleo y derivados	4579	14669	33926	33869	24641	16080	14784	322.9	18.2
34. Petroquímica básica	2807	6780	9834	8267	9111	10396	9469	248.7	13.9
35. Química básica	3626	4376	5087	5057	5898	6956	7302	201.4	10.5
36. Abonos y fertilizantes	630	1529	1476	369	879	1193	938	133.0	4.2
37. Res. sint. y fib. artif.	2894	5145	6736	6548	7819	11822	12497	431.8	23.2
38. p. farmacéuticos	153	1786	2065	1486	3243	4444	4038	263.4	14.8
39. Jabones, det. y cosm.	791	122	260	273	418	742	561	616.5	29.7
40. Otros químicos	1787	2500	3726	2359	3086	3047	11949	688.1	31.6
41. Prod. de hule	379	546	820	824	2789	4358	1149.9	417.7	8.9
42. Art. de plástico	0	0	0	0	0	0	0		
43. Vidrio y sus prod.	1384	3204	4071	4436	4280	4887	3753	415.7	22.4
44. Cemento	262	1193	2251	2626	3987	4678	4774	1822.1	51.4
45. P. Miner. n/ metal.	1069	1733	2604	1730	1928	2567	2279	213.2	11.4
46. Hierro y acero	2366	4193	11765	5850	11627	14779	11533	488.3	25.4
47. Metalurgia n/ ferrosa	1180	1704	1509	1117	1657	4225	9241	791.6	34.4
48. Huellos metálicos	47	124	126	166	265	353	651	1385.1	45.6
49. P. metal. estruct.	232	832	795	569	1034	1186	1746	752.6	25.4
50. Otros exc. maquinaria	827	2588	2161	1690	3002	4227	5278	636.7	30.3
51. Maq. y ad. no elec.	3243	6024	6294	5861	8822	13797	12545	576.0	18.9
52. Maq. y ad. eléct.	207	419	1204	1157	2168	2488	3117	1508.8	47.3
53. Ap. electrodoméstic.	230	1028	794	834	1474	2051	2719	939.6	37.7
54. Ed. y ad. electron.	449	764	749	1246	2592	1049	1322	274.4	16.7
55. Ed. y ad. electric.	800	1480	2178	1739	1967	4118	5120	640.0	30.4
56. Automóviles	1717	2628	2417	2504	6226	18748	20369	1186.3	42.4
57. Carroc. motores y accesorios	7993	17637	20489	28074	30303	36444	36369	455.0	24.2
58. Ed. y material de transp.	1436	1907	1037	1645	2017	1622	879	611.2	-0.8
59. Otras manufact.	1246	3044	3078	4371	7898	6287	7054	566.1	28.1
MANUF.	56835	140642	182311	175037	214586	263675	284332	327.4	18.3

NOTAS: (a) Índice de crecimiento 1982-1988, base 1982 = 100
(b) Tasa de crecimiento acumulativa anual, 1982-1988 (%)

FUENTE: INEGI, Sistema de cuentas nacionales de México, 1982-1987: 85-88

C u a d r o 4

Importaciones de la Industria Manufacturera por Rama, 1982-1988

Miliones de Pesos de 1980

Concepto	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	(A)	(B)
11. Carnes	7012	4773	5823	7880	5941	6522	13182	187	9.41
112. rep. de frut. y verd.	670	190	153	214	367	386	749	111	1.64
113. Mienda de trigo	29	3	3	3	4	5	9	31	-15.41
114. Mienda de maizal	0	0	0	0	0	0	0	0	0
115. Mol. y banaf. de cafe	30	19	19	27	26	13	77	256	14.41
116. Azucar	7353	14136	4458	7	0	8	5	0	-64.71
117. Aceites y grasas	3133	1907	2807	2334	2083	1961	6124	194	10.01
118. Alimentos p/animales	234	231	128	224	206	155	831	335	19.81
119. Otros alimentos	1436	596	1294	1214	1209	1721	2840	176	8.51
120. Bebidas alcoholicas	1100	94	92	187	166	208	821	74	-4.11
121. Cervezas y malta	112	87	63	72	79	164	194	175	8.31
122. Refresc. y gaseosas	9	6	4	6	7	7	7	7	1
123. Tabaco	3	2	2	3	3	3	12	300	17.01
124. Miñados y t. d/f. blandas	1209	353	649	891	910	1263	2834	234	12.91
125. Miñados y t. d/f. duras	212	211	298	295	439	459	948	447	23.91
126. Otros ind. textiles	737	100	148	226	287	260	1116	147	5.71
127. Prendas de vestir	3386	805	1147	1393	1295	1442	2905	85	-2.21
128. Cuero y calzado	511	190	266	714	193	294	863	297	13.71
129. Amergaderns, triples y tob.	1265	695	909	1112	1061	1140	1307	110	2.51
130. Otros o. de madera y corcho	294	119	132	178	190	148	601	204	10.81
131. Papel y carton	7715	3677	8220	8654	8441	9633	12410	160	7.01
132. Impr. y edit.	2403	1876	1718	2207	2779	1963	2080	61	-6.81
133. Petrolio y derivados	9328	4553	10263	15856	12901	13711	13923	149	5.91
134. Petroquimica basica	4987	8080	10508	13972	10097	11963	16003	160	7.01
135. Quimica basica	8292	6225	7713	8533	7502	9079	12956	156	6.61
136. Abonos y fertilizantes	2897	1370	2034	2003	1228	589	496	17	-22.31
137. Res. sint. y fib. artif.	7943	7823	8136	10436	9211	9863	13178	163	7.31
138. P. farmaceuticos	3303	2726	3331	3716	3130	3605	4369	132	4.11
139. Jabones, det. y cosm.	759	144	158	233	219	223	373	49	-9.61
140. Otros quimicos	6171	3397	6756	7421	6659	7872	10759	174	8.21
141. Prod. de hule	1735	896	1259	1640	1427	1492	2162	124	3.21
142. Art. de plastico	1800	1220	1482	2148	2777	2284	2528	196	10.11
143. Vidrio y sus prod.	823	313	507	719	333	633	1104	124	4.31
144. Cemento	277	88	61	74	65	89	104	37	-13.11
145. P. Miner. n/metal.	1793	682	1056	1494	1250	1352	2169	121	2.81
146. Hierro y acero	20620	8187	14120	13074	10713	10304	17161	833	-2.61
147. Metalurgia n/ferrosa	7652	2955	6599	4825	5267	5879	6646	94	-0.81
148. Huebles metalicos	47	12	23	27	16	12	109	251	12.81
149. P. metal. estruct.	866	446	826	924	796	323	354	64	-6.21
150. Otros enc. maquinaria	10073	4373	7002	7712	8044	7462	13415	133	4.21
151. Maq. y eq. no elec.	67700	26381	34876	44684	29971	38961	58359	83	-2.61
152. Maq. y eq. elect.	7231	2896	3608	5625	6178	4723	6761	89	-1.51
153. Ap. electrodomestic.	759	77	42	197	188	277	1242	246	19.41
154. Eq. v. ap. electron.	4433	414	6560	9253	9921	8825	119815	210	11.21
155. Eq. v. ap. electric.	4874	3152	3050	5510	7607	5881	8087	184	9.11
156. Automoviles	2884	1640	1610	2243	1446	1835	3379	86	-2.11
157. Carros, motores y accs.	28749	13208	17883	22781	19598	28487	42001	146	5.61
158. Eq. y material de transp.	16487	11470	11544	8019	9006	7834	10067	61	-6.81
I									1
MANUFACTURAS	287431	159659	200215	240824	213595	223874	333527	116	2.11

NOTAS: (A) Índice de crecimiento 1982-1988

(B) Tasa acumulativa de crecimiento, 1982-1988

FUENTE: INEGI. Sistema de cuentas nacionales de México, 1982-1987; 1983-1988

BIBLIOGRAFIA

1. Acevedo, Jorge A. 1990, " El nuevo papel de México en la región norteamericana: el caso de la industria automotriz", en A. Anguiano, La modernización de México, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México
2. Banco de México . 1990, Informe anual 1989. México
3. - - . 1982, Indicadores del sector externo. diciembre, México.
4. - - . 1983, Indicadores del sector externo, diciembre., México.
5. - - . 1984, Indicadores del sector externo. diciembre, México.
6. - - . 1985, Indicadores del sector externo. diciembre, México.
7. - - . 1986, Indicadores del sector externo. diciembre, México.
8. - - . 1987, Indicadores del sector externo, diciembre, México.
9. - - . 1988, Indicadores del sector externo, diciembre, México.
10. - - . 1989, Indicadores del sector externo, diciembre, México.
11. - - . 1987a, Indicadores del sector externo. Acervo histórico, México.
12. Barbosa, Fabio. 1990. Informe sobre la reconversión de la industria petrolera en México, inédito.
13. Bennett, Douglas y Kenneth E. Sharpe. 1981, "La industria automotriz mexicana y la política económica de la promoción de exportaciones. Algunos problemas del control estatal de las empresas transnacionales", F: Fajnsylber (comp). Industrialización e internacionalización en América Latina, Ed. Fondo de Cultura Económica, México.
14. Boston Consulting Group .1987, Sector textil, Bancomext y SECOFI, México.
15. Booz, Allen y Hamilton .1987. Industria de autopartes. Bancomext y SECOFI, México.
16. Casar, Jose, C. Marquez, S. Marvan, G. Rodriguez y J. Ros. 1990, La organización industrial de México, ed. Siglo XXI, México.
17. CIEMEX-WEFA .1990. Perspectivas económicas de México, México.
18. Comisión Federal de Electricidad, Subdirección de Programación. 1990, Precios internos y externos de referencia de los principales energéticos. periodo 1971-1990. México.
19. Dabat, Alejandro. 1977. Comercio exterior y dependencia en México, inédito.
20. Dabat, Alejandro y Miguel A. Rivera R. 1988, La modernización tecnológica y sus implicaciones socioeconómicas en México. Fundación Ebert, México.

21. Fayad Marwan y Homa Motamen. 1986. The Economics of the Petrochemical Industry, Frances Pinter, Londres.
22. De la Garza, Enrique .1988, "Desindustrialización y reconversión en México", El Cotidiano, enero-febrero, México.
23. - - - .1989. La reconversión industrial en México, México.
24. - - - .1990. "Reconversión industrial y cambio en el patrón de relaciones laborales en México", A. Anguiano (coord.) La modernización de México. Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México.
25. - - - , R. Corral y J. Melgoza. 1987. "México: crisis y reconversión industrial", BRECHA 3, primavera, México.
26. Expansión. 1987. "Las exportadoras e importadoras más importantes de México", octubre 12, México.
27. Hernandez Palacios, Luis, J. Uriel, A. Arteaga y J. Rogelio. 1988. "Petroquímica básica en México". El Cotidiano 21, enero-febrero, México.
28. Hilferding, Rudolf. 1973. El capital financiero, ed. El caballito, México.
29. Instituto Nacional de Estadística. Geografía e Informática. 1987, Sistema de cuentas nacionales de México 1960-1985, vol 1. México.
30. - - - - - .
1988. Sistema de Cuentas nacionales de México 1981-1987, vol 1, 2 y 3. México.
31. - - - - - .
1990. Sistema de cuentas nacionales de México 1985-1988, vol. 1, 2 y 3. México.
32. - - - - - .
1988a. estadísticas industriales, información por tipo de empresa e índices de concentración, México.
33. Jacobs, Eduardo y Wilson Pérez. 1982, "Las grandes empresas y el crecimiento acelerado". Economía Mexicana, CIDE, México.
34. Johns, Richard. 1990. "autosuficiencia energética desafío de PEMEX en los 90"; Financial Times (reproducido por Excelsior, 13 de diciembre).
35. Lenin, V. I. 1971. El imperialismo, fase superior del capitalismo. Obras escogidas, ed. Progreso, Moscú
36. Lomelí, Jaime. 1987. "Perspectivas de la química inorgánica a nivel internacional", La reconversión industrial en América Latina, vol. X, México.
37. Moffet, Matt. 1990. Cayó 75% la inversión de PEMEX desde 1982", AP-Dow Jones (reproducido por Excelsior, 21 de septiembre).
38. Muñoz, Raul. 1987. "Importancia de las normas de calidad en la industria química inorgánica". Seminario Latinoamericano de Reconversión Industrial, Vol. XI, México.
39. NAFINSA-CEPAL. 1971, La política industrial en el desarrollo económico de México, México.
40. NAFINSA. 1977, La economía mexicana en cifras, México.
41. - - - . 1981, La economía mexicana en cifras, México.
42. Navarrete, J. Eduardo. 1975, "Desequilibrio y dependencia: el comercio exterior de México", Comercio Exterior, diciembre, México.

43. Secretaría de Programación y Presupuesto. 1981. Escenarios económicos de México, perspectivas de desarrollo de ramas seleccionadas 1981-1985. México.
44. Reynolds, Clark. 1973, La economía mexicana, su estructura y crecimiento en el siglo XX. ed. Fondo de Cultura Económica, México.
45. Rojas Nieto, Antonio. 1989. "México: una industria en severa transición". El Cotidiano, septiembre-octubre, México.
46. Rogerio Giron, Jaime. 1985. "Proceso de trabajo, automatización y clase obrera en la industria del cemento", E. Gutierrez, Testimonios de la Crisis 1. Reestructuración productiva y clase obrera, ed. Siglo XXI, México.
47. Solís, Leopoldo. 1970. La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas, ed. Siglo XXI, México.
48. Unger, Kurt. 1985, Competencia monopolica y tecnologica en la industria mexicana, El Colegio de México, México.
49. - - - - - 1990, Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional, la evidencia de las industrias química y automotriz, El Colegio de México y Fondo de Cultura Económica, México.
50. Urias, Homero. 1980. "¿Quién controla la minería mexicana?", Comercio Exterior, septiembre, México.
51. Vogel, Guillermo F. 1987, Reconversión industrial del sector siderurgico". Seminario Latinoamericano de Reconversión Industrial, vol X, México.

V. EL FIN DEL SOBREPOTECCIONISMO Y LA APERTURA COMERCIAL

I. UBICACION HISTORICA

En tanto rigió el monopolio industrial de Inglaterra en el mundo, esto es hasta la sexta o séptima década del siglo XIX, los principios doctrinarios del libre comercio preconizados por los voceros del industrialismo inglés (la economía política clásica), fueron la base de las relaciones comerciales internacionales. Sin embargo esta situación cambió radicalmente como consecuencia de la rápida industrialización de Alemania y Estados Unidos y otros países, que adoptaron políticas proteccionistas para garantizar el desarrollo de sus emergentes industrias. A partir de entonces la protección a la industria naciente, una necesidad derivada del desarrollo desigual del capitalismo, se fue extendiendo y se convirtió en objeto de una nueva y respetable teorización a partir de Friedrich List. Sin embargo el proteccionismo habría de estar vinculado a otra fuerza distinta del objetivo de desarrollar la industria naciente: la monopolización de la producción en pleno auge ya desde principios del siglo XX. El llamado arancel de cartel fue el arma de las asociaciones monopólicas para garantizar la exclusión de la competencia externa, controlar el mercado interno y obtener ganancias de

monopolio restringiendo la producción, para elevar así los precios.

En los países periféricos que iniciaron su industrialización en el período de entreguerras, al comienzo un proteccionismo elemental fue el medio contingente para salvaguardarse de los efectos de la desarticulación del mercado mundial, especialmente durante la depresión de los años treinta durante la cual se produjo una catastrófica caída de las exportaciones primarias. Al finalizar la segunda guerra mundial, las políticas de restricción de las importaciones empezaron a ser perfeccionadas en muchos de estos países para aplicarse de manera sistemática a fin de alcanzar objetivos de industrialización por medio de la sustitución de importaciones (crecimiento hacia adentro). Los dos grupos más representativos de países que siguieron estas políticas fueron primeramente los de América Latina y los del sur de Asia como la India y Pakistán; la mayoría de los países del africa negra siguieron años después ese mismo camino. Los de Europa Oriental y central establecieron también regímenes muy estrictos de control de las importaciones. En cambio los países del Asia sudoriental como Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur siguieron estrategias de crecimiento hacia afuera como se explicará más adelante.

La adopción de estas estrategias en América Latina fue alentada por la teorización formulada por Raúl Prebisch (1959 y 1963) y la CEPAL (1950), quienes sostenían que los términos del intercambio internacional productos primarios/productos

industriales, eran por razones estructurales, persistentemente desfavorables a los primeros. De acuerdo este autor no podrían alcanzarse los objetivos del desarrollo económico en los países atrasados dentro de los supuestos de la teoría clásica y neoclásica del comercio internacional. En consecuencia la única alternativa para alcanzar objetivos de autonomía y autosuficiencia económica radicaba en promover la industrialización a través de acciones deliberadas en cuya implementación era esencial la protección frente a las importaciones. Gunnar Myrdal expresó independientemente en los años cincuenta ideas similares a las de Prebisch que tuvieron una influencia muy grande en la India y Paquistán que adoptaron políticas de industrialización aún más cerradas que los países latinoamericanos (ver Balassa 1988; Myrdal 1957)¹.

A fines de los años cincuenta, conforme se agotaba la llamada primera sustitución de importaciones y la fase de desarrollo extensivo en América Latina, un grupo de países asiáticos, particularmente Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong, empezaron a seguir otra modalidad de desarrollo industrial. Esta modalidad de industrialización llamada hacia afuera, está caracterizada por orientar una parte sustancial de la producción

¹. Hans Singer trabajando en forma simultánea e independiente llegó a las mismas conclusiones de Prebisch sobre el deterioro de los términos del intercambio productos primarios-productos industriales y al igual que numerosos autores de la teoría del desarrollo llegaron a la conclusión "...que sin un estado juiciosamente intervencionista en la periferia, las cartas estaban inevitablemente repartidas a favor del centro" (ver Hirschman 1985: 460).

desde el inicio hacia el mercado internacional, apoyandose en las ventajas comparativas que posee el país (Balassa 1988). Al contrario de lo que suele suponerse, la protección jugó en este grupo de países un papel importante en los primeros años para garantizar el aprendizaje, como en el resto del mundo, pero fue racionalizada para promover una mayor eficiencia y competitividad. Así en Taiwán la liberalización de las importaciones se inició desde principios de los setenta de manera gradual y en Corea del Sur más abruptamente a fines de los años setenta (Fajnsylber 1983; Balassa 1988) ².

En contraste con las países del sudeste de Asia, los más avanzados de América Latina, entre ellos México, emprendieron una "segunda sustitución de importaciones" (bienes duraderos y de capital), complementada con el otorgamiento de diverso tipo de incentivos a las exportaciones. Se argumentó en el capítulo II que esta política en México, que en realidad era parte de un proceso más amplio de modernización propiciado por los cambios operados a nivel mundial, no alcanzó a desplegarse satisfactoriamente debido al peso de los intereses de la burguesía burocrática y de la burocratización de los grupos

². Un análisis detallado y actualizado del intervencionismo estatal en los países del sudeste de Asia se encuentra en Wade 1991. Describe en el caso de Taiwán por ejemplo el significado de la reforma agraria que sentó las bases de la industrialización, la importancia de las empresas estatales, el proteccionismo en sectores seleccionados de la industria, el fomento selectivo a la inversión, etc. Pero el intervencionismo intentaba al mismo tiempo no bloquear sino canalizar las fuerzas del mercado internacional evitando por ejemplo las distorsiones de los tipos de cambio, promoviendo las exportaciones, etc.

empresariales más avanzados, para los cuales la sobreprotección representaba una fuente de ganancias monopólicas. Esto se ve confirmado indirectamente por el análisis de uno de los especialistas más renombrados sobre este tema, Bela Balassa. Este autor afirma por ejemplo que durante las reformas asociadas a la segunda sustitución de importaciones, para salvaguardar las industrias existentes fue común que se obligara a los exportadores a usar insumos nacionales producidos bajo protección, lo cual los perjudicó por el alto costo y la baja calidad de estos últimos. Al mismo tiempo se mantuvieron los tipos de cambio fijos (que condujeron a la sobrevaluación cambiaria), altos impuestos a las exportaciones, lo que conformaron lo que dio en llamar "sesgo antiexportador" (Ibíd 32-34). Más adelante veremos como en el caso de México esta débil política a favor de las exportaciones se vio definitivamente ahogada por la petrolización de la economía.

V. EL MARCO TEORICO

La problemática del proteccionismo y su incidencia en las pautas de funcionamiento de la industria, en los países en desarrollo, fue objeto por primera vez de un amplio análisis crítico, apoyado en abundantes referencias empíricas desde fines de los sesenta. A partir de esos años se inició un prolongado debate en medio de exhaustivas investigaciones, que llegarían

hasta la crisis de los ochenta. El interés en el tema provino originalmente de la teoría del desarrollo y los diversos estudios empíricos que se efectuaron, usando nuevos conceptos como protección nominal y efectiva (ver su definición más adelante), fueron comúnmente efectuados por autores formados en esta corriente auspiciados por organizaciones internacionales como el Banco mundial ³. La crítica formulada por la teoría del desarrollo partía de la idea que era imposible desarrollar una industria competitiva a espaldas del mercado mundial y la ausencia de una industria competitiva era creadora a la larga de profundas distorsiones que efectaban incluso la distribución del ingreso.

Harry G. Johnson, Kindleberger y Myint señalaban por ejemplo que las estrategias de industrialización en mercados cerrados, seguida por diversos países en desarrollo, habían generado una industria ineficiente que producía a costos superiores a los prevalecientes en el mercado mundial. Igualmente vendía a precios superiores obteniendo ganancias más elevadas. Para mantener esta situación en un medio en el cual había una clara propensión a producir a costos más elevados, los gobiernos en esos países

³. Las bases para el estudio de la protección en los países en desarrollo fue establecida esencialmente por dos autores Corden (1971) y Balassa (1971). Uno de los estudios pioneros que tuvo una influencia muy grande en diversos gobiernos de América Latina y Asia fue el de Ian Little, Tibor Scitovsky y Maurice Scott (1975). Para México se citaran más adelante los trabajos más importantes, que empezaron a efectuarse a principios de los setenta, bajo la influencia de Balassa, quien asesoró al gobierno mexicano, a fines de los setenta, para adoptar una nueva política de promoción de las exportaciones, como se explicará más adelante.

explotaban a los agricultores pagando por su producción precios artificialmente bajos y favoreciendo la venta de los productos industriales a precios más elevados. Adicionalmente señalan estos autores, la industria se veía beneficiada por fuertes subsidios principalmente a través de la exención de impuestos a la importación de maquinaria, equipo e insumos industriales (ver Johnson, Kindleberger y Myint, en Theberge 1971).

Los nuevos estudios, cuya influencia en los círculos académicos y gubernamentales de América Latina estaba eclipsado por la teoría de la dependencia, hicieron hallazgos sumamente reveladores. La comparación entre los procesos de protección en los países en desarrollo y los industrializados puso en evidencia que si bien la protección había sido un instrumento esencial para promover la industrialización, existió siempre la propensión a sobredimensionar su importancia, al mismo tiempo que se extendía su vigencia, por el peso de los intereses que había creados, a través de lo que aquí se llama la segunda causa de protección (el arancel de cartel). El análisis de las experiencias de Australia, Estados Unidos y Japón parecían demostrar que el exceso de protección era tan perjudicial para el surgimiento de una industria competitiva como ninguna protección. Igualmente las investigaciones empíricas efectuadas en diversos países con estrategias de industrialización hacia adentro demostró que sus niveles de protección tendieron también a ser excesivos al correr del tiempo por lo cual provocaron diversos efectos desequilibradores en el desarrollo intersectorial y en la

distribución del ingreso.

En cuanto al proteccionismo de los países hoy industrializados Little-Scitovsky-Scott señalan lo siguiente: "Japón avanzó mucho por el camino de la industrialización con una protección insignificante; los aranceles estaban fijados a niveles muy bajos por tratados celebrados en 1858 y 1866 con potencias extranjeras, hasta que se recuperó en gran medida la libertad de establecer aranceles en 1899. Después 'las tasas no excedieron generalmente el 10 o 15% hasta la revisión general de aranceles de 1911. Los gobiernos Meiji se vieron por esta razón obligados a utilizar más ampliamente las ayudas directas a industrias nuevas en forma de préstamos a bajo interés, garantías de dividendos, premios y asistencia técnica' (Lockwood 1954, citado por Little et al). Posteriormente aumentaron las tasas, pero solo a mediados del decenio de 1920 empezaron a ser sustanciales. Se impuso un arancel de 100% a muchos artículos de lujo. En el resto se hicieron comunes las tasas de 30 al 50%. (Ibíd 196-197).

Respecto a los Estados Unidos Little et al señalan lo siguiente: "... el primer avance de las manufacturas textiles de algodón se produjo con la protección que ofrecieron las hostilidades y las restricciones a la importación de 1805-15. Luego hubo una protección moderada, probablemente de alrededor de 25%, hasta 1824, cuando la industria ya estaba bien establecida. La protección mayor de ese año y los siguientes fue innecesaria y cualquier efecto que haya tenido fue negativo" (Taussing 1914, citado por Little et al). Añaden "... para el período 1818-42 se

estableció una gran protección al hierro... (pero) los impuestos simplemente gravaron a la comunidad; no sirvieron para estimular a la industria, aunque probablemente no retardaron su crecimiento" (Taussing citado por Little et al). Hasta la Guerra civil la protección fue muy modesta en los Estados Unidos, pero la tributación indirecta aumentó enormemente. Los niveles de los aranceles aumentaron simultáneamente para preservar la protección del productor nacional. Después de la guerra se derogaron la mayoría de estos impuestos internos pero no el arancel... Sucedió así que los Estados Unidos se convirtieron en un país altamente proteccionista por haber disminuido el ingreso fiscal... pero debe hacerse notar que, al igual que en el caso de Japón, la era de la protección muy elevada solo apareció después de que muchas industrias estaban ya bien establecidas " (Ibíd 198).

Los autores citados señalan que el caso de Australia, cuyo despegue industria se ubica entre 1914-30, es semejante. "Las guerras ofrecieron el principal estímulo de protección a la industria y los aranceles vinieron a proteger contra las condiciones más competitivas de la posguerra lo que se había establecido durante la guerra" (Ibíd 199-200).

Para el conjunto de los autores citados, la alternativa para recuperar la eficiencia de los procesos de industrialización en países con economía cerrada radicaba en la apertura externa complementada con la especialización en líneas productivas que dispusieran de ventajas comparativas, estableciendo simultáneamente un "arancel óptimo" que permitiera equilibrar la

incidencia del mercado mundial con el esfuerzo deliberado por promover la industrialización (Johnson: 1967).

A la par de la difusión de estas ideas, el propio Prebisch emitió un punto de vista autocrítico respecto de sus tesis iniciales. Señaló que el proteccionismo excesivo había debilitado a la industria nacional de los países de América Latina, propiciando baja calidad, precios y costos excesivos. Atribuía parte de la responsabilidad al propio proteccionismo aplicado por los países industrializados que debilitó los esfuerzos tendientes a desarrollar las exportaciones de los países en desarrollo (Prebisch 1964).

Apuntando en una dirección radicalmente distinta hicieron su aparición en América Latina en los años setenta "las mal llamadas propuestas neoliberales", cuestionando al igual que la teoría del desarrollo la orientación de las políticas promotoras de la industrialización en los países en desarrollo generadoras de ineficiencia. De acuerdo con sus postulados las razones fundamentales de dicha ineficiencia se encuentra en la protección y la intervención estatal en sí. En consecuencia autores como Harberger, apegados a la tradición de la escuela austríaca, se convirtieron en promotores de la apertura comercial y la reducción del intervencionismo estatal a un nivel puramente pasivo⁴.

⁴. La acepción dada al término "neoliberal" en el debate actual sobre la reestructuración en México y en América Latina se ha vuelto impreciso debido a que no solo se hace referencia a viejas propuestas liberales de inspiradas en Von Hayeck, sino también al ofertismo y al monetarismo. Como se señaló en el

Este debate tendió a llegar a un punto concluyente hasta a fines de los setenta cuando tercia en la discusión una nueva corriente denominada neoestructuralismo inspirados en los trabajos de Prebisch y movidos "por la generalizada frustración respecto de los resultados de la industrialización (en América Latina)". Al igual que Prebisch ven el sistema económico más como una totalidad estructurada sujeto a movimiento que como un mecanismo equilibrador de relaciones económicas estables (ver Street-James 1982). Estos autores entre quienes destaca Fernando Fajnsylber, tomando como base la experiencia industrializadora de los países del sudeste de Asia, postulan que la ineficiencia de las estructuras productivas en América Latina no puede atribuirse a la protección ni a la intervención estatal en sí, como lo prueban la experiencia de Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y otros países, sino a la forma que adoptan ambas. En particular es de vital importancia distinguir entre un proteccionismo de aprendizaje y un proteccionismo "frívolo", "que trataba de amparar la reproducción indiscriminada de una industria trunca en su componente de bienes de capital" (Fajnsylber 1983: particularmente 180-242) ⁵.

capítulo III la influencia que ha logrado este conjunto heterogeneo de propuestas ha sido importante pero limitado porque los gobiernos han seguido políticas pragmáticas convencidos de que el llamado libre mercado no logrará por sí solo las reformas estructuras que se persiguen en los diversos países del mundo.

⁵. El trabajo de Prebisch de los años cincuenta impugnado la validez de los postulados del análisis neoclásico de que los frutos del progreso técnico se expanden a escala internacional de manera espontánea, sirvió para el surgimiento de dos tipo distintos de escuelas de pensamiento. De un lado la teoría de la

En la comprensión del significado de los procesos de apertura comercial regulada que se han convertido en una necesidad a partir de cierto nivel de desarrollo económico, como lo deja en claro el debate anterior, debe jugar un papel central la concepción de Marx sobre los mecanismos de creación y difusión del progreso técnico en el sistema de producción capitalista. Para Marx el capitalismo no solo es un régimen de explotación y opresión del trabajo asalariado, sino también una formidable maquinaria para el desarrollo exponencial de las fuerzas productivas. El mecanismo fundamental a través del cual logra imponer el progreso técnico es el proceso de concurrencia intercapitalista que consiste en contraponer a los productores privados e independientes unos contra otros en el mercado, condicionando la obtención de ganancias superiores al aumento de la productividad y la eficiencia ⁴. Aunque Marx no lo planteó

dependencia y por otra el estructuralismo latinoamericano algunos de cuyos representantes más influyentes son Osvaldo Sunkel y Anibal Pinto, que también impugnaron la validez de la ortodoxia representada en este caso por las políticas estabilizadoras de corte monetaristas auspiciadas por el FMI. Los trabajos posteriores de varios autores entre ellos Hirschman, Tavares y Serra sentaron las bases de un "neoestructuralismo" que se sitúa en medio de la dependientismo y liberalismo, reconociendo la necesidad de reformar el proteccionismo para elevar cualitativamente la eficiencia de la industria, pero guiado por un estado "activo" (véase en Street-James 1982 un análisis del estructuralismo latinoamericano; en Fajnsylber 1983 se encuentra el desarrollo de las ideas sobre un nuevo proteccionismo).

⁴. Marx expone su concepción sobre los mecanismos de generación y propagación del progreso técnico bajo el capitalismo al tratar la llamada plusvalía extraordinaria (Marx 1949: Tomo I, 253-258). En numerosos pasajes de su obra principalmente cuando trata los problemas del nacimiento del régimen capitalista reconoce la importancia de la protección a la industria naciente, pero repudia al mismo tiempo, al igual que Engels, el

explícitamente el ámbito fundamental de contraposición o concurrencia de los productores privados e independientes sería progresivamente el mercado mundial.

Con apoyo del conjunto de estas ideas se deduce que a cierto nivel del desarrollo de la industrialización, o sea una superada la etapa "infantil", los mecanismos concurrenciales necesarios para garantizar la creación y difusión del progreso técnico pueden verse bloqueados por la protección, de allí que la apertura ordenada del mercado interno se constituya en una necesidad para continuar el proceso de industrialización. Sin embargo en las condiciones de reproducción monopólica del capital y de creciente internacionalización de la vida económica, las fuerzas concurrenciales son una condición necesaria pero no suficiente para desarrollar las fuerzas productivas, dado el poder superior del monopolio que le posibilita explotar parasitariamente el progreso técnico.

En consecuencia la apertura comercial deberá ir acompañada por un nuevo tipo de intervención estatal. La combinación entre fuerzas concurrenciales e intervención estatal es imposible definir a priori y al margen de las condiciones histórico concretas de cada país.

A partir de este marco teórico se pasará a observar más atentamente en el siguiente apartado la relación entre

sobreprotección y eficiencia de la producción industrial.

III. SOBREPOTECCIONISMO Y ESTRUCTURA INDUSTRIAL

Limitar la competencia externa mediante aranceles o controles cuantitativos en México, al igual que en los otros países más avanzados de América Latina, en un momento que se generaban cambios en la estructura industrial, determinó que se constituyeran mercados cautivos y se acelerara el proceso espontaneo de monopolización, lo cual en conjunto incidió negativamente sobre los mecanismos de generación y propagación del progreso técnico⁷.

Como se señaló en el capítulo V las grandes empresas que empezaron a emerger a partir de los sesenta, en un principio

⁷. La percepción de los efectos distorsionadores del proteccionismo frívolo en la estructura industrial es reconocido por Bela Balassa. Al respecto dice lo siguiente: "los países que aplicaban estrategias de desarrollo industrial orientadas hacia adentro se caracterizaban ... por el predominio de los mercados de vendedores...El tamaño de los mercados limitaba las posibilidades de competencia interna, mientras que la competencia de las importaciones quedaba prácticamente excluida por la elevada protección. La existencia de mercados de vendedores provee escaso incentivo para la adopción a las necesidades de los usuarios. En el caso de los usuarios industriales esto condujo a la integración hacia atrás, ya que los productores emprendieron la manufactura de partes, componentes y accesorios con el propósito de minimizar las dificultades que se presentaban en el abastecimiento... De igual modo... cobran importancia los monopolios... que buscan frecuentemente el mantenimiento de su participación en el mercado absteniéndose de realizar acciones que invitaran a la represalia (Ibid 1988: 25-28). En igual sentido razona Gerardo Bueno (1973: 223) al evaluar las políticas proteccionistas seguidas por México en los años cincuenta-sesenta, creadoras de mercados oligopolísticos. Para el caso de Argentina ideas equivalentes fueron desarrolladas por Canitrot (ver 1986: 52, 54). Para Brasil Paul Singer (1986: 217).

fuertemente vinculadas a inversiones extranjeras, adquirieron un alto poder de mercado que usufructuaron a su favor siguiendo prácticas tecnológicas conservadoras y una vez consolidadas sus bases comerciales, involucronando frecuentemente desde los productos industriales más complejos a los más simples pero de mayor rentabilidad (ver Unger 1985).

A las filiales de las corporaciones extranjeras no tardó en sumarse un nuevo tipo de gran empresa de capital preponderantemente nacional apoyada en el subsidio energético generado por el Estado y en el control de las áreas de la industria potencialmente más rentables por su base de recursos naturales (Química del carbono, minerales metálicos y no metálicos, etc. ver capítulo V). Ambos tipo de empresas que coexistieron con la empresa tradicional mexicana, modificaron radicalmente las condiciones de la concurrencia. A diferencia de la industria atomística predominante en México hasta los años cincuenta estos grandes productores ofrecían por sí solos una parte decisiva de la producción total y por tanto estaban en condiciones de actuar como fijadores de precios, pudiendo establecer entre ellos acuerdos tácitos o expresos de mercado con el fin de asegurar ganancias de monopolio. También, como se explicó en el capítulo V, las bases de su aprendizaje eran también diferentes: su poder tecnológico, industrial y de mercado no solo posibilitaba sino que exigía que se equipararan a sus competidores externos con el fin de elevar los estándares de calidad, evitar tendencias alcistas de precios, moderar las

ganancias y desarrollar líneas de exportación.

La coexistencia de este tipo de empresa con la entidad productiva de base semiartesanal característica de la industrialización extensiva es un proceso muy complejo que debe explicarse dentro de los marcos del primer pasaje a la industrialización intensiva que fue discutido en el capítulo V y que numerosos autores engloban dentro de la denominada "heterogeneidad estructural". Pero la subsistencia de las empresas más atrasadas llegó a ser conveniente para los oligopolios tal como ha sucedido en otras épocas y países. Recordemos que durante la rápida expansión de los monopolios a principios del siglo XX en Alemania y Estados Unidos, los cartels no se mostraron esencialmente interesados en eliminar totalmente a las pequeñas empresas no cartelizadas, denominadas en aquel tiempo "outsiders" (ver Hilferding 1973). Les interesaba más bien lograr el control de una parte vital de la producción para tener el poder suficiente para restringir artificialmente la producción y fijar convenientemente los precios. Los outsider eran tolerados e incluso alentados a expandir su producción en la fase de auge del ciclo, pero en la recesión eran quienes cargaban con los sacrificios de la producción; algo equivalente sucedió en nuestro país, ya que resultaban en un medio conveniente de dotar de elasticidad a la oferta, exonerando a las grandes empresas de los peligros de la sobreexpansión.

Por lo tanto a la par de crear prerrogativas a favor de la gran empresas, el proteccionismo también generaba un clima propicio para la subsistencia de pequeñas empresas no sometidas

al imperativo de racionalizar costos y elevar la productividad. La expansión continua del gasto público ofrecía condiciones adicionales de demanda necesarias para la expansión relativa de este tipo de empresas.

La visión del fenómeno creador de estructuras oligopólicas de mercado derivadas de la sobreprotección, tendió a ser distorsionada por los teóricos dependencistas. Numerosos autores influidos por esta escuela y apoyados en las categorías desarrolladas por la teoría del oligopolio en su versión Baran-Sweezy, caracterizaron a las filiales de las corporaciones extranjeras como los únicos agentes del proceso de monopolización, estableciendo una distinción maniquea entre empresa extranjera (o transnacional) o empresa nacional. Numerosos trabajos de investigación y divulgación producidos en América Latina en los años setenta corroboran la extraordinaria difusión de estas ideas, que se convirtieron en una parte de la cultura intelectual de la época. Su valor axiomático solo fue cuestionado de manera definitiva por el neoestructuralismo y una serie de nuevos estudios producidos en el contexto de fines de los setenta-principios ochenta, cuando su incorrepondencia con la realidad fue poco menos que evidente ⁸.

⁸. El estudio clásico de Fajnsylber (1976) sobre las empresas transnacionales que creó escuela fue imitado y vulgarizado por numerosos autores, de formación dependencista y neodependencista. Si embargo Fajnsylber evolucionó en una dirección diferente a la de los transnacionalistas la rechazar posteriormente la tesis que de que las empresas extranjeras eran simples agentes distorsionadores del desarrollo y responsables por la descapitalización de la empresas nacional. En cambio argumentó que el problema se encontraba en las estrategias de industrialización seguidas por los países de América Latina, que fueron ineficaces para generar un "núcleo endógeno" de capital

VI. EL SISTEMA DE MERCADO CERRADO DERIVADO DEL SOBREPOTECCIONISMO EN MEXICO

Entre fines de los años cuarenta y principios cincuenta quedó prácticamente perfeccionado el complejo aparato de protección a la industria mexicana que rigió sus relaciones comerciales con el resto del mundo hasta mediados de la década del ochenta. Esta constituida por cuatro instancias principales: a) aranceles (fijos y ad valorem) muy elevados para los bienes de consumo; los medios de producción (materias primas, insumos, maquinaria y equipo), eran gravados con aranceles mucho más bajos o se concedía su exención en virtud de leyes y reglamentos a favor de las industrias "nuevas y necesarias". b) requisitos de permiso previo para la importación de mayoría de los medios de producción y consumo, que duplicaba la protección establecida por vía arancelaria. c) listas de precios oficiales concebidas formalmente para contrarrestar la subfacturación, pero en la práctica eran un medio adicional para la elevar la protección arancelaria. d) cuotas, cuyo papel era permitir la importación de una cantidad dada de productos con el fin exclusivo de complementar la oferta interna (ver Izquierdo 1973 Wallace et al 1979, NAFINSA-CEPAL 1971).

De estos instrumentos el requisito de permiso previo se

industrialización seguidas por los países de América Latina, que fueron ineficaces para generar un "núcleo endógeno" de capital nacional que subordinara a las empresas extranjeras, como lo hizo primeramente Japón y posteriormente Corea del Sur y Taiwán (1983: 149-242).

convirtió gradualmente en la base de la política proteccionista, llegando a abarcar, a mediados de los setenta, al 80% de las importaciones y al 100% una vez iniciada la crisis entre 1982-1984. La tesis oficial para explicar la importancia de este instrumento de política comercial fue la supuesta baja elasticidad precio de la demanda de los productos de importación, lo que hacía ineficaz la política arancelaria, ya que según se decía, por muy altos que fueran los aranceles no se desalentarían las adquisiciones, supuestamente por la concentración del ingreso (Wallace 1979). Se adujo también que por medio de las licencias de importación se efectuaba un control más selectivo de las importaciones, ya que las solicitudes eran estudiadas caso por caso, por los comités de la Secretaría de Comercio, como se explicó en el capítulo I.

La protección a la industria debe entenderse como parte del amplio sistema de regulación e intervención estatal característico del capitalismo "mixto", que fue creado a partir de los años treinta-cuarenta. Entre ambos se estableció una complementariedad muy estrecha, ya que en tanto la protección garantizaba condiciones de rentabilidad excepcionales para la promoción de la industria, el gasto público deficitario, el mecanismo de acción directa, aseguraba un cuádruple objetivo: a) creaba el llamado capital social básico, necesario para garantizar el despegue del proceso de industrialización; b) establecía empresas productoras que transferían plusvalor al capital privado; c) actuaba como un factor cíclico de "arrastre" de

la inversión privada y d) creaba un sistema de asistencia para absorber parcialmente los costos de reproducción de la fuerza de trabajo.

En el capítulo I se planteó también que el poderoso aparato burocrático que administraba el sistema de licencias de importación llegó a convertirse, la igual que la burguesía que se beneficiaba de ellos, en un promotor de su autopreservación, aún cuando los intereses objetivos del desarrollo del capitalismo hubieran cambiado. Esto explica en gran parte, el fracaso de las reformas que empezaron a emprenderse en los sesenta orientadas a promover las exportaciones industriales y a ampliar el acceso de las importaciones. Bela Balassa quien fue uno de los principales asesores del gobierno mexicano en el intento fallido de reformar la política comercial explica las causas de este fracaso.

De acuerdo al citado autor el desafortunado cambio de lo que llamamos aquí una política de protección para el aprendizaje a una protección puramente frívola ocurrida en México desde los años sesenta debe explicarse a partir de la interrelación entre tipo de cambio, ritmo relativo de crecimiento de los precios (respecto al exterior) y el equilibrio de la balanza de pagos. Primeramente al no haberse podido equilibrar la inflación con Estados Unidos a través de las reformas estabilizadoras de los años sesenta y perseverar en una política de tipos de cambio fijos, el peso se apreció continuamente respecto del dólar, haciendo necesario el aumento de la protección, para que las cosas permanecieran igual, dado que la sobrevaluación abarata las

importaciones y encarece las exportaciones ⁹. Los gastos expansionistas efectuados por el sector público a partir de los setenta aumentaron la sobrevaluación y provocaron, dado el mantenimiento de los restantes ejes de la estrategia de economía cerrada, la necesidad de aumentar la protección, lo que técnicamente era una pura consecuencia de la determinación de los restantes ejes tradicionales de la intervención estatal. En caso contrario el desequilibrio de la balanza de pagos hubiera sido mucho mayor, lo que hubiera significado la paralización del crecimiento económico (Ibid)

Balassa destaca que a fines de los setenta, la convicción de que el auge petrolero abriría un período de estabilidad en la balanza de pagos, fortaleció la idea entre un sector de la alta burocracia de que era necesario liberar las importaciones para reducir el sesgo antiexportador y aumentar la eficiencia de la industria ¹⁰. Sin embargo el tipo de apertura que fue adoptado

⁹. El trabajo pionero de Gerardo Bueno (1974) que calculó los tipos reales de cambio del peso frente al dólar tomando como base 1956 (año que se puede suponer existió equilibrio en la balanza de pagos), revela que pese a las reformas estabilizadoras iniciadas a fines de los cincuenta, la paridad real del peso mexicano se deterioró continuamente, claro está a un ritmo menor que en el período previo. Su estudio deja en claro que para contrarrestar lo anterior hubiera sido necesario abandonar la política de tipos de cambio fijos. En lugar de ello se optó por crecientes empréstitos externos para equilibrar la balanza de pagos, lo cual a su vez obligó a endurecer las políticas proteccionistas (Bueno 1974 y Balassa 1983).

¹⁰. La limitada apertura efectuada durante el gobierno de López Portillo coincidió con el inicio de negociaciones para ingresar al GATT, abriéndose un fuerte debate al respecto. A favor de la apertura se encontraba la tecnocracia vinculada al Banco mundial, que destacaba el éxito de las experiencias de Corea del Sur, Taiwán y Singapur, que estaban siendo escuchados

durante el gobierno de López Portillo fue un ambiguo compromiso entre las exigencias aperturistas y los puntos de vista del resto de la burocracia, claramente orientada a mantener la sobreprotección. Por ejemplo si bien disminuyó la proporción de categoría sujetas a permisos de importación, de 80% en 1977 a 24% en 1979, los bienes involucrados no afectaban los intereses de los productores nacionales (Ibíd: 218) y al mismo tiempo se elevaron los aranceles con carácter compensatorio. La mayor sobrevaluación del peso y la negativa a ingresar al GATT ahogaron definitivamente el intento de racionalizar oportunamente el proteccionismo. Con ello "...México perdió la oportunidad de salir de ese círculo vicioso, cuando la devaluación del peso (de 1976) y el aumento de los ingresos petroleros hubieran permitido disminuir la protección e iniciar un crecimiento económico armónico. Esa oportunidad se dejó escapar y se optó por un camino que condujo a la acumulación de deuda externa, la cual llegó, a fines de 1982 a 80 mil millones de dólares" (Ibíd: 219).

VII. LAS ESTIMACIONES DEL GRADO DE PROTECCION DE LA INDUSTRIA MEXICANA, 1960-1975

por el gobierno mexicano. También favorecía la apertura el núcleo de la burocracia que directa o indirectamente relacionado con el diseño e implementación de las políticas de estabilización de los años sesenta. En contra se manifestaba el resto de la burocracia, el empresariado, especialmente el agrupado en torno a la CANACINTRA y la izquierda. Las opiniones de cautela y desconfianza la GATT fueron expresadas entre otros por René Villareal (1980: 142-155) o Matus Pacheco (1980: 118-122) y de franco repudio por la CANACINTRA (1980: 174-185).

Numerosos trabajos empíricos efectuados en diversos países demostraron que el mantenimiento de políticas proteccionistas elevaba los precios internos en relación a los precios internacionales. O lo que es lo mismo, los precios internos tendían a ser más altos con protección que sin ella, debido a que quedaba anulada el efecto concurrencial creado por el mercado mundial según lo ya explicado. El diferencial de precios era la expresión de la estructura oligopólica que permitía ganancias extraordinarias a las empresas líderes del mercado cautivo.

El grado de protección o diferencial de precios podía variar de producto a producto por la existencia de factores compensadores como los subsidios o los controles de precios. Al mismo tiempo aunque el mercado estuviera cerrada el contrabando, en ciertos casos, podía limitar los incrementos de precios de la producción doméstica. Para establecer una medida lo más precisa posible de el grado de protección se formularon dos conceptos que fueron ulteriormente perfeccionados. El de protección nominal y protección efectiva. El primero representa el diferencial de precios a nivel del producto final. El segundo mide el diferencial de precios a nivel del valor agregado. Fue preciso formular este segundo concepto debido a que en el caso de las actividades industriales, era preciso diferenciar entre la protección de sus insumos y la protección del valor agregado. Algunos insumos o materias primas o auxiliares utilizados por las industrias podían tener grados discrepantes de protección que el

valor agregado por una diversidad de razones ¹¹.

La primera estimación de la protección nominal y efectiva en México fue realizada por Gerardo Bueno (1972) para 1960, usando la metodología de Balassa. Posteriormente Wallace et al (1979) efectuaron estimaciones para 1970 y adaptaron los datos de Bueno para comparar los cambios en diez años. Finalmente Cavazos Lerma ofreció datos para 1975. Se citaran a continuación los datos de protección nominal hechos por los tres autores y se discutirá la tendencia para reforzar y ampliar el análisis efectuado en el apartado anterior ¹². Más adelante se citaran y analizaran los datos de protección efectiva para la industria para los años 1960 1970 y 1975. ¹³

¹¹. La electricidad que es un insumo de uso generalizado al no está sometida a la concurrencia internacional tiene precios muy distintos de país a país.

¹². Los tres estudios utilizaron una metodología semejante proveniente de Corden, Balassa y Little et al. Así se diferenciaron entre protección nominal arancelaria e implícita (ver más adelante la diferencia) y bruta o neta (según se ajustara o no el tipo de cambio). También se distinguió entre bienes que son objeto de comercio internacional de los que no lo son, ya que estos últimos tienen una respuesta diferente a la supresión de la protección (Wallace et al 1979: 189-1990). Sin embargo el estudio de Bueno utilizó una muestra de 450 productos, contra 800 de Wallace-Ten Kate, lo cual limita el grado de comparabilidad. Al no disponerse de otros datos se hicieron comparaciones con las reservas del caso.

¹³. Wallace et al y Cavazos Lerma utilizan un concepto más refinado de protección nominal a la que llaman "implícita", para diferenciarla de la puramente arancelaria (1977). Esta estimación reflejaría los diferenciales de precios entre México y el mercado mundial producto no solo de la existencia de aranceles, sino también de los otros instrumentos de política que inciden sobre aquellos, como los subsidios y controles de precios, pero sobre todo los controles cuantitativos. Su estimación requirió comparaciones directas producto a producto, tomando los precios en Estados Unidos como representativos de los precios "externos"

CUADRO 1

PROTECCION NOMINAL EN MEXICO POR RAMA DE ACTIVIDAD (1)

	1960	1970	1975
1. Agricultura	4.7	2.3	13.0
2. Ganaderia	9.8	-0.2	-77.0
3. Silvicultura	5.3	0.6	-37.9
4. Pesca	0.0	-13.2	-32.8
5. Minas metalicas	1.5	-9.6	-11.0
6. Minas no metalicas	-4.2	-46.7	-12.0
7. Petr6leo y Petr. basicas	6.0	3.6	21.6
8. Carne, leche y lacteos	46.8	12.0	28.5
9. Molienda, trigo y maiz	4.0	17.6	34.0
10. Otros prod. aliment.	6	9.2	13.1
11. Bebidas	28.2	4.4	124.1
12. Tabaco	10.9	0	15.17
13. Textiles r/biandas	20.5	30.2	54.8
14. Otras ind. textiles	25.0	2.2	13.9
15. Calzado, vestuario	24.8	29.8	21.9
16. Ind. maquina	16.3	7.7	13.15
17. Papel y prod.	33.1	13.6	28.21
18. Imprenta y edit.	15.3	11.1	50.86
19. Cuero y prod.	20.1	14.2	12.0
20. Prod. de hule	32.3	14.5	30.2
21. Quimicos basicos	23.1	22.0	55.5
22. Fibras sinteticas resinas y plasticos	21.7	43.6	60.3
23. Abonos, fertilizantes e insecticidas	8.9	24.4	-26.33
24. Jabones deterg.	10.4	17.0	12.0
25. Farmaceuticos y med.	12.4	32.1	32.5
26. Cosmeticos	22.0	43.7	36.4
27. Otras ind. quimicas	23.6	22.8	51.66
28. Prod. maq. n/met.	0.5	3.5	28.2
29. Metalicas basicas	26.7	8.9	41.6
30. Prod. metalicos	20.6	23.3	20.8
31. Maquinaria	29.7	40.7	43.7
32. Maquinaria y aparatos electricos	27.4	43.3	81.3
33. Ed. y m/de transp.	25.4	44.8	43.7
34. Vehiculos, aut. y partes	31.7	20.6	14.0
35. Maqur. diversas	31.8	29.3	35.9
IMPONE	15.1	15.1	20.5

NOTAS: (1) Los datos de 1960 corresponden a Urbano Buño (1972), citado por Wallace et al.; los de 1970 de Wallace et al y los de 1975 de Cavazos Lerma. Los datos son netos, es decir se ajustó el tipo de cambio.
FUENTE: Wallace et al (1974) 154-155; Cavazos (1977) 138.

La primera cuestión a destacar es que el grado de protección nominal implícito para toda la economía, después de haber disminuido levemente en 1970, creció cerca de 50% para 1975, como era de preverse. En cuanto a sectores destaca la desprotección de las actividades primarias como una característica de todo el período, atenuada solo para la agricultura, pero en aumento para la minería y la ganadería. Como se señaló atrás el objetivo de la de México (Ibid 104-105).

estrategia de desarrollo industria, sobre todo a partir de 1960, consistió en abaratar los costos de la industria a costa de la agricultura, que en contraparte se veía obligada a pagar precios proporcionalmente mayores por los insumos procedentes de la industria.

La protección nominal promedio de las industrias de bienes de consumo no duradero de cerca de 25% en 1960, decrece al decenio siguiente y luego casi se duplica, situandose en 36%. La elaboración de bebidas disfruta de una tasa anormalmente alta. Los textiles de fibras blandas y cosméticos tiene una tasa de alrededor del 55%; calzado, imprenta, editoriales fármacos y medicinas de un 30%. Todas ellas son industrias en las cuales se había completado el ciclo de "aprendizaje", existiendo además ventajas comparativas con relación a Estados Unidos. Esto quiere decir que los consumidores, los asalariados y los proveedores de la materia prima pagan las ganancias extraordinarias de los productores más competitivos en estas ramas y la ineficiencia del resto.

En los bienes industriales intermedios (7,20,21,22,23, 27,28 y 29) hasta 1970 se observa claramente la tendencia de mantener sus precios a niveles equivalentes o cercanos al del mercado mundial, con el fin de subsidiar la acumulación de capital. Esto se facilitó por el hecho de que el estado era un productor de estos bienes. Por ejemplo petróleo y petroquímicos básicos y productos minerales no metálicos tenían una protección nominal de poco más de 5%. Las industrias metálicas básicas de 9%. Sin embargo en

1975, la protección excepto en abonos y fertilizantes, creció considerablemente. Esto en parte se debió al surgimiento de nuevos productos cuya protección estaba justificada. Por ejemplo los asbestos, el hierro y acero de laminación secundaria y las resinas y fibras sintéticas. Este último tenía un diferencial de precios de 60%.

En los bienes de consumo duradero con excepción de los automotores y sus partes, la protección crece o se mantiene, llegando a niveles altos como maquinaria y aparatos, de 60%. El resto de las ramas se sitúa alrededor de 40%.

Concluyendo el análisis del cuadro 1 se observa que hasta 1970, dentro del marco de una protección aun alta pero levemente decreciente, se conforman cuatro niveles. El de los bienes primarios que es nulo o de franca desprotección. El de los bienes de consumo no duradero, que es en general moderado, inferior al 20%. El de los bienes intermedios que es bajo, de poco más del 10% y por último el de los bienes duraderos y de capital que es el más alto de los tres, de casi 35% en promedio. Para mediados de los setenta, el incremento de la protección, inevitable ya que se mantuvieron los restantes ejes de la política de industrialización, casi borró la anterior gradación. Lo único que se mantuvo con ciertos cambios fue la desprotección de las actividades primarias. Numerosos bienes tanto duraderos como no duraderos y de capital experimentaron incrementos en su protección nominal. Los descensos fueron muy pocos solo 5 y los verdaderamente significativos solo dos, automotores y

PROTECCION EFECTIVA EN MEXICO POR RAMAS INDUSTRIALES
1960, 1970 Y 1975

	1960	1970	1975
10. Carne, leche prod. lact.	195.7	27.2	278.8
11. Molienda trigo, etc.	25.2	37.7	32.5
110. Otros alimenticios	16.7	25.2	15.1
111. Bebidas	45.4	1.5	186.7
112. Tabaco	58.4	-7.7	-21.3
113. Textiles de f/blandas	73.8	44.4	157.1
114. Otros textiles	50.2	-2.1	-26.7
115. Calzado, vestuario	28.6	79.2	37.7
116. Ind. maquera	25.0	12.2	3.4
117. Papel y prod.	95.4	21.2	29.3
118. Imprenta y edit.	8.6	12.2	43.3
119. Cerve y prod.	28.0	22.9	12.3
120. Prod. de hule	52.9	14.3	26.3
121. Prod. quimicos	48.5	61.2	128.2
122. Fibras y resinas sint.	17.2	252.2	38.0
123. Abonos y fert.	10.9	1026.4	-32.1
124. Jabones y deterg.	0.6	28.1	3.7
125. Farmaceuticos y med.	10.0	229.1	42.3
126. Cosmeticos	65.0	22.9	169.5
127. Otros quimicos	72.1	97.4	78.9
128. Prod. min. met.	7.3	5.3	41.0
129. Metalicas basicas	71.7	22.9	90.1
130. Prod. metalicos	49.5	45.5	25.1
131. Maquinaria	48.7	66.8	88.2
132. Maq. y ap. electricos	48.4	97.5	221.5
133. Eq. y acc. de transp.	39.1	70.0	110.5
134. Vehiculos y partes	258.7	111.4	7.4
135. Otras manufacturas	70.0	37.2	3.6
IMPONE	12.9	18.4	30.4

NOTA: (1) tambien es proteccion efectiva. Nota para 1960 y 1970 y bruta para 1975. Los datos de 1960 proceden de Bureau, los de 1970 de Wallace et al y de 1975 de Cavazos.
FUENTE: Wallace et al (1979:154-155), Cavazos Lerma (1977:41).

fertilizantes.

Los datos de protección efectiva (sobre valor agregado) corroboran el fuerte incremento registrado de 1970 a 1975, aunque también indican que la protección se incremento entre 1960 y 1970. Existe algunas diferencias que conviene resaltar, primero la manufactura de tabaco y otras industrias textiles aparecen ampliamente desprotegidas. Como se explicó, la diferencia se atribuye a los insumos que se encuentran más protegidos que los productos (ver Little et al 1979: 20). Si la protección nominal es alta y la efectiva nula o negativa en teoría los insumos están altamente protegidos y el valor agregado está al nivel del

mercado mundial o debajo. En contraste otras industrias tienen niveles efectivos mucho más altos que los nominales: textiles de fibras blandas, productos químicos, cosméticos, maquinaria y aparatos eléctricos y equipo y material de transporte.

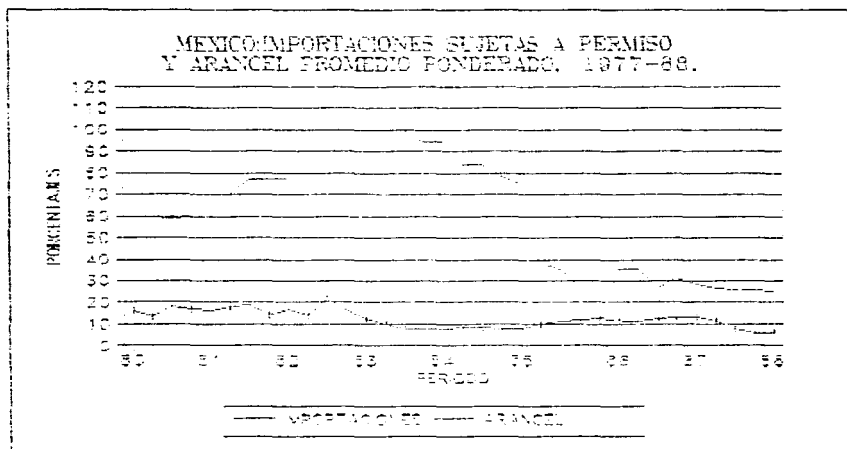
VIII. EL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL, 1985-1989

La racionalización del sistema proteccionista se produjo a ritmo acelerado a partir de julio de 1985, por las razones explicadas en el capítulo III. La liberalización operó a partir de la eliminación del requisito de permiso previo en unas 366 fracciones arancelarias (el 89% del total Ten Kate-De Mateo 1989: 322), primeramente en los bienes intermedios y de capital. Dada la vulnerable posición en la balanza de pagos y el descenso de las reservas internacionales provocadas por el deterioro de la coyuntura económica, la eliminación de permisos se compensó con una alta subvaluación del peso (protección cambiaria) y con elevamiento de aranceles (ver gráfica 1).

Tal ya se señaló, el inicio de la apertura se vio precedida por un aumento considerable del grado de protección entre 1982-principios de 1985, tanto a nivel arancelario, como no arancelario (controles cuantitativos). Ver nuevamente gráfica 1. Las razones que se han aducido para explicar el aumento del grado de protección tienen que ver con la situación de balanza de

pagos. Paradójicamente sin embargo la apertura iniciada a mediados de 1985 se produjo en medio de condiciones coyunturales poco propicias, que se expresaban con particular intensidad precisamente en el balance de pagos con el exterior. Una explicación consistente de por qué la apertura, que constituía

GRAFICA 1



FUENTE: J. Faña Maruri-Cervantes, 1988.

una de las piezas maestras del proyecto de Modernización de la Madrid-Salinas, se postergó hasta mediados de la década, debe tomar en consideración la relación de fuerza entre el núcleo modernizador y el resto de la burocracia y, por lo menos hasta

mediados de 1985, la actitud del conjunto de la burguesía habituada a la protección (ver capítulo IV). Del análisis allí efectuado se deduce que el núcleo eficientista empezó a tener la suficiente fuerza política para iniciar una cautelosa apertura solo hasta mediados de 1985 y que el saneamiento financiero de las grandes empresas las colocó en una posición más sólida para resistir la competencia de las importaciones, posiblemente solo a partir de 1987-88.

El proceso de liberalización comercial puede dividirse en dos etapas. El primero comienza, como se indicó, en julio de 1985 y se extiende hasta la mayor parte de 1987. El segundo se inició en diciembre de 1987, con la firma del PSE y continuó a lo largo de 1988 y 1989. La diferencia entre las dos está dada por la velocidad y amplitud de la apertura. La eliminación de permisos de importación y la reducción del arancel se hace más decidida una vez firmado el Pacto, en condiciones de acuerdo entre el gobierno y el gran capital privado, tal como ya fue explicado.

Para junio de 1986 después de la primera eliminación de permisos no se había afectado mayormente la situación de la agricultura, caza y pesca, petróleo y gas natural, preparación de frutas y legumbres, molinera de nixtamal, café, azúcar, bebidas alcohólicas, cerveza y malta, refrescos, tabaco, prendas de vestir, cuero y calzado, derivados del petróleo, fármacos, electrodomésticos y automóviles. Todas estas actividades estaban ampliamente protegidos por licencias de importación. En el mejor de los casos solo el equivalente a una parte minoritaria de la

producción de esas ramas podía importarse libremente (de acuerdo a la información del cuadro 3 no más de un 25%). En cambio la reducción arancelaria había sido considerable pues el arancel promedio era de casi 23%, lo cual requirió eliminar los niveles de 100%, bastante comunes y la compresión de todas las escalas (Ten Kate-De Mateo 1989: 325-326).

Para diciembre de 1987 solo estaban ampliamente protegidas con controles cuantitativos la agricultura, caza y pesca, petróleo y gas natural, tabaco, derivados del petróleo, automotriz. Ver cuadro 3.

En el terreno arancelario la tasa promedio se ubicó en 11.8% prácticamente la mitad de mediados de año y cerca de una tercera parte del porcentaje originalmente programado para fines de 1988 (Ten Kate-De Mateo 1989). La mayoría de los autores que estudian el problema están de acuerdo que la aceleración de la apertura tenía por objeto ayudar a abatir la inflación, tomando como ejemplo inmediato la experiencia de Israel, ya que la competencia de productos importados libremente con bajos aranceles era considerada un elemento eficaz para moderar los incrementos internos de precios. Esta perspectiva se confirma por los recortes arancelarios que se efectuaron en 1988 y 1989. La mayoría de ellos se aplicaron selectivamente sobre productos cuyos precios mostraban tendencias alcistas, mayores de las que se habían previsto originalmente. Tal fue el caso de carne de res, papel y productos y vidrio. La eliminación del requisito de permiso previo para la ropa tenía seguramente la misma finalidad (Ibíd: 328).

CUADRO 3
COBERTURA DE LOS PERMISOS DE IMPORTACION, 1980-1988
porcentaje del valor de la producción de la rama

RAMA	1980	1985	1985	1986	1986	1987	1987	1988
	abr	jun	dic	jun	dic	jun	dic	may
1. AGRICULTURA	97.7	98.5	93.5	93.8	85.6	85.6	63.0	63.0
2. GANADERIA	99.0	91.0	19.4	19.4	18.9	18.9	11.6	17.5
3. SILVICULTURA	32.0	94.9	6.2	6.2	0.0	0.0	0.0	0.0
4. PESCA Y CAZA	90.6	100.0	66.7	66.7	66.7	66.7	63.3	63.3
5. CARBON, GRAF. Y DER.	0.0	49.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
6. PETROLEO Y GAS	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
7. MIN. D/HIERRO	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
8. MIN. M. N/FERROSOS	51.6	95.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
9. CARTERAS	0.0	21.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
10. OTROS MIN. N/MET.	26.1	26.1	26.1	26.1	26.1	26.1	0.0	0.0
11. CARNE Y LACTEOS	98.3	99.7	59.9	59.1	33.4	33.3	23.5	23.5
12. FRUTAS Y LEG. PREP.	42.5	98.3	75.8	75.8	10.3	12.3	0.0	0.0
13. MOL. DE TRIGO	25.7	100.0	68.2	68.2	37.6	8.0	0.0	0.0
14. MOL. DE NIXT.	9.5	100.0	71.1	71.1	0.0	0.0	0.0	0.0
15. MOL. DE CAFE	99.7	100.0	45.7	45.7	59.7	59.7	53.7	39.7
16. AZUCAR	100.0	100.0	32.8	32.8	92.2	90.0	9.0	90.0
17. ACEITES	98.9	79.1	57.0	57.0	57.0	57.0	57.0	57.0
18. ALIM. P/ANIM.	97.5	98.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
19. OTROS. ALIMEN.	49.8	96.5	62.7	62.7	44.5	27.3	8.8	8.8
20. BEB. ALCOHOL.	0.9	100.0	96.4	96.4	99.4	99.3	0.0	0.0
21. CERV. Y MALTA	0.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	5.6	5.6
22. REFRESCOS	0.0	98.6	98.6	98.6	98.6	2.1	2.1	2.1
23. TABACO	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
24. HIL Y TEJ F/BLDS.	94.2	88.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	1.9
25. HIL Y TEJ F/DRS.	89.8	90.4	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	1.2
26. OTROS TEXTILES	40.3	97.2	28.3	28.3	28.3	28.3	18.1	4.2
27. PRENDAS D/VESTIR	97.4	100.0	88.8	88.8	88.2	88.2	0.0	0.0
28. CUERO Y CALZ.	85.5	97.8	70.2	70.2	70.2	83.0	0.0	0.0
29. ASERR. TRP. TAB	85.8	100.0	25.2	25.2	28.2	28.2	0.8	0.0
30. OTROS P/MAD.	70.3	99.9	59.7	59.7	0.3	0.0	0.0	0.0
31. PAPEL Y CARTON	37.0	89.5	12.4	12.4	12.4	12.4	11.7	0.6
32. IMP. Y ED.	23.4	57.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0
33. PETROL. Y DER.	90.4	94.3	87.4	87.4	87.2	87.2	87.2	87.2
34. PETROL. BAS.	78.6	92.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
35. QUIMICA BAS.	33.3	72.2	7.2	7.2	8.6	8.6	0.3	0.3
36. ASONOS Y CEST.	23.9	52.1	0.5	0.5	0.5	0.5	0.0	0.0
37. RES. SIN Y/F. ART.	20.9	52.1	0.3	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0
38. FARMACOS	46.7	89.1	79.4	79.4	68.8	61.5	12.0	12.0
39. JAB. DET. COSM.	31.1	98.4	53.9	53.9	53.0	53.6	0.0	0.0
40. OTROS QUIM.	36.8	93.6	10.2	9.0	7.9	7.4	0.0	0.0
41. PROD. D/HULE	21.9	98.5	5.0	5.0	3.9	3.9	0.0	0.0
42. ART. DE PLAST.	78.9	97.9	44.1	43.9	42.8	17.8	0.0	0.0
43. PROD. DE VIDRIO	7.3	96.9	14.3	14.3	1.1	0.5	0.3	0.3
44. CERAMIC.	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
45. PRO. MIN. N/MET.	10.3	93.4	22.1	22.1	0.0	6.1	3.5	3.5
46. HIERRO Y ACERO	57.4	90.7	0.5	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0
47. MET. N/FERROSOS	20.2	71.9	0.2	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0
48. MUEBLES METAL	69.0	97.7	45.0	48.0	6.7	6.1	0.0	0.0
49. PROD. MET. ESTRUCT.	11.9	95.9	5.8	5.8	2.7	1.5	1.4	1.4
50. OTROS METALICOS	21.0	66.1	0.8	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0
51. MAG. Y ED. N/ELEC.	56.0	79.8	13.5	13.5	9.1	9.1	4.5	3.6
52. MAG. Y/AP. ELEC.	54.4	97.5	30.9	19.9	1.9	0.0	0.0	0.0
53. ELECTRODOM.	16.3	100.0	32.3	89.4	82.8	56.1	0.0	0.0
54. EG. Y AP. ELECTRON.	78.4	96.6	30.2	29.2	28.3	24.4	0.0	0.0
55. ED. Y AP. ELECTRIC.	30.6	96.2	21.8	11.9	0.1	0.0	0.0	0.0
56. AUTOMOVILES	96.2	99.7	96.5	96.5	95.5	96.5	95.1	95.1
57. CARR. MOT. Y/PART.	56.5	99.1	58.1	57.6	24.8	24.8	14.3	12.8
58. ED. MAT D/TRANSP.	51.8	93.4	34.7	34.7	30.7	27.9	2.8	2.8
59. OTRAS IND. MANUF.	51.8	91.8	22.9	22.8	18.3	17.0	0.0	0.0
PROMEDIO	64.0	92.2	42.1	46.9	39.8	35.8	25.4	23.2

FUENTE: SECOFI, tomado de ten Kate-De Mateo, 1989.

Para mayo de 1988, su exceptuamos las actividades primarias y el petróleo y derivados, las actividades que estaban aún altamente protegidas con el requisito de permiso previo eran solamente algunos comestibles y el sector automotriz; los electrónicos y otros productos se concedía cobertura mediante aranceles adicionales ¹⁴. Había un grado mucho menor pero aún importante de esta protección en la industria química, farmacéutica y partes automotrices. También la industria textil seguía gozando marginalmente de protección por vía cuantitativa (ver cuadro 3).

La eliminación casi total de los requisitos de permiso previo convirtió a los aranceles en el principal instrumento de control del comercio de importación. La reducción general que se aceleró a partir de diciembre de 1987 produjo una nueva tarifa del impuesto general a la importación con cuatro niveles; cero (o tasa exenta), 5, 10, 15 y 20%. La tasa más alta, de 20%, se aplicó a bienes de consumo considerados no esenciales y a medios de producción producidos en el país. Las tasas de entre 0-15% se aplicaron a los restantes medios de consumo y de producción que no tuvieran la característica anterior. Pero lo más importante fue que los medios de producción para industrias cuyo desarrollo

¹⁴. Un medio adicional de protección que no suele mencionarse en los análisis de los especialistas sobre el tema es la sobretasa arancelaria que entró en vigor a mediados de 1987 y puede aplicarse a solicitud de los productores afectados por la competencia de las importaciones. Puede llegar a ser de hasta un 50% del arancel vigente. Inicialmente se contempló su aplicación para los siguientes productos: petroquímicos, electrónicos, textiles, calzado, bienes de capital, papel y pulpa de papel, productos alimenticios, hierro y acero y aparatos electrodomésticos. Ver El Mercado de Valores, abril 1987.

era considerado prioritario por un conjunto de razones (promoción de exportaciones, innovación productiva, abastecimiento, abatimiento de precios y costos, etc.) fueron gravados con tasas menores y/o con tasa cero. Como se explicó en el capítulo IV y V la exención y la reducción arancelaria de los medios de producción fue parte de la negociación del PSE y tenía el objetivo de contrarrestar los perjuicios ocasionados por la apertura comercial, brindando a las empresas la posibilidad de modernizar sus equipos y sistemas a precios internacionales. Esta liberalización condujo a un auge de las importaciones, principalmente de medios de producción, que tuvieron un impacto muy importante en la formación de capital en su conjunto, dando pie a la apertura de un fase del proceso de reestructuración productiva, de acuerdo a lo ya explicado.

BIBLIOGRAFIA

1. Balassa, Bela. 1972, La estructura de la protección en Países en desarrollo, CEMLA, México.
2. - - . 1981, "Trade in Manufactured Goods: Patterns of Change", World Development, Pergamon Press, Oxford.
3. - - . 1983, "La política de comercio exterior de México", Comercio Exterior, Marzo. México.
4. - - .1988), Los países de industrialización reciente en la economía mundial, ed. Fondo de Cultura Económica, México.
5. Bonilla Leal, Salvador (1988), El proteccionismo en México y su efecto en la productividad de la industria, Banco de México,

- Dirección de Organismos y Acuerdos Internacionales. México.
6. Bueno, Gerardo. 1972, "Estructura de la protección en México", B. Balassa et al, Estructura de la protección en países en desarrollo, CEMLA, México.
 7. - - . 1973, "La paridad del poder adquisitivo y las elasticidades de importación y exportaciones en México", El Trimestre Económico, abril-junio. México.
 8. - - . 1973, "Las perspectivas de la política industrial en México", L. Solís (selec), La economía mexicana I. Análisis por sectores y distribución, ed. Fondo de Cultura Económica, México.
 9. CANACINTRA. 1980, "La industria de transformación y el GATT", Comercio Exterior, febrero. México.
 10. Canitrot, Adolfo. 1986, "Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina 1976-1981", S. Mendes (coord), La crisis internacional y la América Latina, ed. Fondo de Cultura Económica, México.
 11. Cavazos Lerma, Manuel. 1977, "Evolución del proteccionismo en México", Comercio y Desarrollo, Noviembre-diciembre. México.
 12. CEPAL. 1950, Estudio económico de América Latina. Nueva York.
 13. Corden, W. M. 1971, The Theory of Protection, Clarendon Press, Oxford.
 14. Fajnsylber, Fernando (1983), La industrialización trunca de América Latina, ed. Nueva Imagen, México.
 15. - - y T. Martínez. 1976, La inversión extranjera en México, ed. Fondo de Cultura Económica, México.
 16. Hilferding, Rudolf. 1973, El capital financiero, ed. El caballito, México.
 17. Hirschman, Albert (1985), "Auge y decadencia de la teoría del desarrollo", M. Gersovitz et al (comp.), Teoría y experiencia del desarrollo económico, ed. Fondo de Cultura Económica, México.
 18. Izquierdo, Rafael (1973), "el proteccionismo en México", L. Solís, La economía mexicana...
 19. Johnson, Harry. 1971, "Políticas que pueden estorbar el comercio y el desarrollo", J. D. Theberge, Economía del comercio y el desarrollo, ed. Amorrortu, Bs. As.
 20. - - . 1971, Comercio internacional y crecimiento económico, ed. Amorrortu, Bs. As.
 21. Kindleberger, Charles. 1971, "El sistema de desequilibrio del comercio exterior y los países en desarrollo" J. D. Theberge...
 22. Little, Ian, T. Scitovsky y M. Scott. 1975, Industria y comercio en algunos países en desarrollo, ed. Fondo de Cultura Económica, México.
 23. Marx, Carlos. 1946, El Capital tomo I, ed. Fondo de Cultura Económica, México.
 24. Matus Pacheco, Javier. 1980, "Elementos para evaluar la conveniencia del ingreso de México al GATT", Comercio Exterior, febrero. México.
 25. Myint, H. 1971, "Las ganancias provenientes del comercio internacional y los países atrasados", J. D. Theberge...
 26. Myrdal, G. 1957, Teoría económica de las regiones subdesarrolladas, ed. Fondo de Cultura Económica, México.
 27. NAFINSA-CEPAL. 1971, La política industrial en el desarrollo

- económico de México. México.
28. Prebisch, Raúl. 1959, "Comercial Policy in the Underdeveloped Countries", American Economic Review, Vol XLIV, mayo. New York.
29. - - . 1963, "The Economic Development of Latin America and its Principal Problems", Economic Bulletin of Latin America, Vol. VII, No. 1. New York.
30. - - . 1964, Toward A New Trade Policy for development, Naciones Unidas. New York.
31. Singer, Paul. 1986, "El 'milagro' brasileño: causas y consecuencias", S. Mendes...
32. Street James y Dilmus D. James. 1982, "Institucionalismo, estructuralismo y dependencia en América Latina"; Comercio Exterior, diciembre, México.
33. Tapia Maruri y Jesús Cervantes González. 1988, México un modelo econométrico del impacto de la apertura comercial en la balanza comercial, actividad económica y precios, Banco de México, Dirección de organismos y Acuerdos Internacionales.
34. Ten Kate, Adriaan y F. de Mateo. 1989, "Apertura comercial y estructura de la protección en México, estimaciones cuantitativas de los ochenta", Comercio Exterior, Abril. México.
35. - - . 1989, "Apertura comercial y estructura de la protección en México, un análisis de la relación entre ambas", Comercio Exterior, Junio, México.
36. Unger, Kurt. 1985, Competencia monopólica y tecnología en la industria mexicana, El Colegio de México, México.
37. Villareal, Rocío y R. Villareal. 1980, "El comercio exterior y la industrialización de México a la luz del nuevo GATT", Comercio exterior, Febrero, México.
38. Wade, Robert. 1991. Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization, Princeton University Press.
39. Wallace, Bruce, Adriaan Ten Kate, Antonie Waarts y Ma. Delfina Ramírez. 1979, La política de protección en el desarrollo económico de México, ed. Fondo de Cultura Económica, México.