



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ECONOMÍA

CRISIS E INSTITUCIONES EN MÉXICO, 1982-2000

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE

DOCTOR EN ECONOMÍA

P R E S E N T A

MAURO RODRÍGUEZ GARCÍA

DIRECTOR DE TESIS: DR. ÁNGEL DE LA VEGA NAVARRO



México, D. F.

2006



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.

CONTENIDO GENERAL

PRIMERA PARTE. ECONOMÍA E INSTITUCIONES: MARCO TEÓRICO GENERAL

CAPÍTULO 1. TEORÍAS INSTITUCIONALISTAS Y DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL. 3.

CAPÍTULO 2. SINOPSIS Y ADDENDA TEÓRICAS, 41.

SEGUNDA PARTE. FORMACIÓN DE UN RÉGIMEN DE CRECIMIENTO EN MÉXICO

CAPÍTULO 3. ESTANCAMIENTO Y CRISIS ECONÓMICAS: VISIÓN PANORÁMICA, 57.

CAPÍTULO 4. FORMACIÓN DEL NÚCLEO DE LA REGULACIÓN, 81.

CAPÍTULO 5. MODO DE REGULACIÓN Y ETAPA DE ACUMULACIÓN (1940-1981), 117.

TERCERA PARTE. CRISIS E INSTITUCIONES EN MÉXICO, 1982-2000

CAPÍTULO 6. ECONOMÍA MUNDIAL: ESTANCAMIENTO Y REANIMACIÓN, 163.

CAPÍTULO 7. CRISIS GENERAL Y CRISIS ECONÓMICAS MENORES, 1982-2002, 181.

CAPÍTULO 8. ACCIÓN POLÍTICA Y CAMBIO INSTITUCIONAL, 209.

CAPÍTULO 9. DESEMPEÑO ECONÓMICO, CRISIS E INSTITUCIONES, 241.

SINOPSIS GENERAL, 271.

APÉNDICE, 277.

BIBLIOGRAFÍA, 289.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN, v

PRIMERA PARTE. ECONOMÍA E INSTITUCIONES: MARCO TEÓRICO GENERAL, 1

CAPÍTULO 1. TEORÍAS INSTITUCIONALISTAS Y DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL, 3

1.1. ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y CRISIS ECONÓMICAS, 4

Plusvalor y composición de capital, 4

Tasa media de ganancia, acumulación y nivel de actividad económica, 5

Crecimiento y crisis general, 8

Auge y crisis económicas menores, 13

1.2. CAPITALISMO: ESPACIOS MUNDIAL Y NACIONAL, 15

1.3. ESTRUCTURA INSTITUCIONAL Y ECONOMÍA, 16

Interacción social e instituciones, 17

Instituciones y economía, 19

1.4. ESTADO E INSTITUCIONES POLÍTICAS Y ECONÓMICAS, 22

Estado e instituciones, 23

Instituciones políticas e instituciones económicas, 24

1.5. ACCIÓN POLÍTICA, CAMBIO INSTITUCIONAL Y DINÁMICA ECONÓMICA, 29

Grupos sociales, acción política y Estado, 30

Crisis económicas, cambio institucional y crecimiento, 34

CAPÍTULO 2. SINOPSIS Y ADDENDA TEÓRICAS, 41

2.1. ECONOMÍA E INSTITUCIONES: CAUSACIÓN FENOMÉNICA, 41

Crisis general y cambio institucional: nexos principales, 41

Crisis general y cambio institucional: rasgos relevantes, 43

Otras relaciones causales entre economía e instituciones, 49

2.2. ADDENDA, 50.

SEGUNDA PARTE. FORMACIÓN DE UN RÉGIMEN DE CRECIMIENTO EN MÉXICO, 55

CAPÍTULO 3. ESTANCAMIENTO Y CRISIS ECONÓMICAS: VISIÓN PANORÁMICA, 57

3.1. LA ECONOMÍA MUNDIAL EN EL PERÍODO DE ENTREGUERRAS, 58

3.2. ESTANCAMIENTO ECONÓMICO Y GRANDES CICLOS, 65

3.3. CICLOS MEDIOS, 69

3.4. ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y TASA DE GANANCIA, 71

3.5. SINOPSIS CAPITULAR, 79

CAPÍTULO 4. FORMACIÓN DEL NÚCLEO DE LA REGULACIÓN, 81

4.1. INSTITUCIONES POLÍTICAS, 81

Colapso del Estado y emergencia de un grupo dirigente, 82

Inestabilidad política y gobernantes rivales, 84

Creación de un nuevo régimen político, 87

4.2. DERECHOS DE PROPIEDAD FUNDAMENTALES, 90

4.3. INSTITUCIONES LABORALES, 96

Embriones de institucionales laborales, 97

- Integración de la red laboral*, 100
- Acumulación de capital e instituciones laborales*, 103
- 4.4. INSTITUCIONES DINERARIAS, 105
 - Patrón monetario*, 105
 - Creación de dinero*, 109
- 4.5. SINOPSIS CAPITULAR, 115
- CAPÍTULO 5. MODO DE REGULACIÓN Y ETAPA DE ACUMULACIÓN (1940-1981), 117
 - 5.1. ENTORNO ECONÓMICO MUNDIAL EN LA POSGUERRA, 117
 - Gran auge y cambios estructurales*, 118
 - Crisis económicas y gran descenso*, 123
 - Instituciones mundiales para la concurrencia dineraria y mercantil*, 127
 - Países centrales y periféricos*, 132
 - 5.2. ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y CRISIS MENORES, 133
 - 5.3. MADUREZ DEL MODO DE REGULACIÓN (1940-1970), 138
 - Creación y reforma de instituciones*, 138
 - Articulación de redes, modo de regulación y acumulación de capital*, 148
 - 5.4. CRISIS DE LA REGULACIÓN Y ACUMULACIÓN DE CAPITAL, 152
 - 5.5. SINOPSIS CAPITULAR, 157.
- TERCERA PARTE. CRISIS E INSTITUCIONES EN MÉXICO, 1982-2000, 161**
- CAPÍTULO 6. ECONOMÍA MUNDIAL: ESTANCAMIENTO Y REANIMACIÓN, 163
 - 6.1. CICLO LARGO Y CICLOS MEDIOS, 164
 - Gran depresión y reanimación*, 165
 - Ciclos medios y reanimación en el ciclo largo*, 170
 - 6.2. ECONOMÍAS PERIFÉRICAS: ESTANCAMIENTO E INSTITUCIONES MUNDIALES, 175
 - 6.3. SINOPSIS CAPITULAR, 178
- CAPÍTULO 7. CRISIS GENERAL Y CRISIS ECONÓMICAS MENORES, 1982-2002, 181
 - 7.1. CRISIS GENERAL Y REANIMACIÓN, 181
 - Crisis general y gran depresión*, 182
 - Reanimación en el ciclo largo*, 187
 - 7.2. CRISIS MENORES, 188
 - Ciclos Juglar y tasa de ganancia*, 188
 - Macroagregados y crisis menores en el ciclo medio*, 191
 - 7.3. EXCEDENTE ECONÓMICO Y ACUMULACIÓN DE CAPITAL, 196
 - Excedente, acumulación y ganancias*, 196
 - Fugas del excedente y apropiación de excedente externo*, 201
 - 7.4. SINOPSIS CAPITULAR, 204
- CAPÍTULO 8. ACCIÓN POLÍTICA Y CAMBIO INSTITUCIONAL, 209
 - 8.1. GRAN DEPRESIÓN Y SISTEMA FINANCIERO, 210.
 - Cambios en derechos de propiedad: organismos bancarios y financieros*, 210
 - Deuda externa pública y privada*, 213
 - Centralización y concentración de capitales*, 214
 - 8.2. CRISIS DE CONFIANZA Y PROGRAMA ECONÓMICO DEL GOBERNANTE, 216
 - Actores externos, empresarios y gobernante*, 216
 - Acción política empresarial y programa del gobernante*, 218

8.3. APERTURA EXTERNA, 223	
<i>Liberalización comercial y promoción de exportaciones, 223</i>	
<i>Cambios en derechos de propiedad: privatizaciones e inversión externa, 227</i>	
8.4. LUCHA POR LA CONQUISTA DEL PODER POLÍTICO DEL ESTADO, 230	
<i>Gobernante y burócratas, 230</i>	
<i>Empresarios: creación de identidad, 234</i>	
<i>Empresarios: conquista del poder político, 236</i>	
8.5. SINOPSIS CAPITULAR, 238	
CAPÍTULO 9. DESEMPEÑO ECONÓMICO, CRISIS E INSTITUCIONES, 241	
9.1. MODO DE REGULACIÓN: DESTRUCCIÓN Y RECONFIGURACIÓN, 242	
<i>Núcleo de la regulación y sus instituciones periféricas, 242</i>	
<i>Red mundial y red mercantil, 248</i>	
9.2. NUEVO MODO DE REGULACIÓN: ARTICULACIÓN FUNCIONAL, 251	
9.3. ACUMULACIÓN DE CAPITAL, REGULACIÓN Y CRISIS, 253	
<i>Caída y recuperación de la TMG: sus determinantes, 253</i>	
<i>Gran depresión, cambio institucional y apropiación de excedente, 257</i>	
<i>Reversión de la TDTG y reanimación productiva, 261</i>	
9.4. CRISIS E INSTITUCIONES: SINOPSIS CAPITULAR, 266	
SINOPSIS GENERAL, 271	
APÉNDICE, 277	
BIBLIOGRAFÍA, 289	

INTRODUCCIÓN

El tópico general que se analiza en la presente investigación se sitúa en el ámbito de los efectos de las crisis económicas y de los cambios institucionales sobre el desempeño de la economía mexicana, examinados desde la doble perspectiva de los desajustes macroeconómicos que generan dichas crisis, así como de las acciones que en dicho marco realizan determinados grupos sociales para modificar las instituciones, con la meta de mantener o aumentar su apropiación del excedente económico; el periodo de estudio es 1982-2000. Una explicación con base en estos perfiles cognitivos no ha sido elaborada.

En el debate público (en los medios académico, político, gubernamental, nacional e internacional) se concibe y se expresa de manera general una relación inmanente entre reforma institucional y desempeño económico, cuyos implícitos y no siempre coincidentes fundamentos, pugnan por permear a la opinión pública a fin de legitimar acciones políticas o decisiones de política económica, que buscan implantar cambios institucionales específicos que modifiquen el comportamiento de la economía. Tales discrepancias, y los efectos de adoptar esos cambios, alterarán en una u otra dirección a la economía y, lo que pocas veces se menciona, modificarán las relaciones económicas, sociales y políticas; por ende, grupos sociales verán alterado su *status*, de ocurrir cambios de un tipo u otro. En conjunto, el país se modificará, como se ha modificado a partir del cambio institucional ya realizado. Esto atañe al interés de toda persona.

En el terreno planteado y en el lapso temporal indicado, la economía del país sufrió conmociones que exhiben problemas para su reproducción, en momentos específicos: en los años 1982 (1986), 1994 y 2000, *i.e.*, severas crisis o recesiones económicas, sucedidas por recuperaciones. Desde otro perfil que considera ese problema se concibe que, desde el primero de dichos años, el sistema económico se encuentra en crisis o en un estado de estancamiento económico. Concomitantemente, ha ocurrido un proceso de destrucción, de creación y de reforma de instituciones. Si las instituciones impactan el desempeño económico, ¿por qué su alteración no ha promovido la salida del estancamiento? Responder a esta interrogante requiere hacernos de teorías que aborden, simultáneamente, ambos aspectos: crisis e instituciones.

A partir del estudio de dichas teorías, mostraremos que las instituciones pueden condicionar tanto un ascenso sostenido de la economía, así como su estancamiento, mediante el examen comparado de diversos períodos en la evolución de nuestro sistema económico. En este tenor, las instituciones promueven el crecimiento cuando acoplan la interacción social a los fines del proceso de acumulación de capital, *i.e.*, en el *conjunto* del cuerpo económico, al propiciar un alza de la tasa media de ganancia, lo cual supone que las diversas actividades productivas son impulsadas al crecimiento. Y las instituciones pueden promover este fenómeno porque constituyen la aceptación, voluntaria u obligada, de reglas de comportamiento en la interacción social, particularmente entre grupos y clases sociales, en las funciones que realizan en los espacios o momentos que forman el proceso de reproducción económica. Mostraremos, asimismo, que la creación de esas instituciones resulta de la actividad política de los agentes.

Conforme a los argumentos previos, anotemos que el presente proyecto persigue, como **objetivo general**, *generar una explicación teórica de las causas de la incapacidad del cambio institucional para incentivar el crecimiento económico alto y sostenido en el país a lo largo de las dos últimas décadas*. A este respecto, mostraremos que, en el período citado, ha ocurrido un *intenso* proceso de cambio institucional, el cual ha sido en varios casos de tipo radical. Empero, la destrucción, reforma o la creación de instituciones –que comprende el cambio institucional– no ha detonado el despegue de una etapa de crecimiento económico.

El análisis que desarrollaremos involucra los planos de la realidad económica, social y política, los que confluyen en los temas de crisis e instituciones económicas. Como **hipótesis general**, planteamos que *el cambio institucional operado en México a lo largo del período de estudio, ha sido incapaz de reactivar la acumulación de capital a una tasa alta y sostenida debido a que aquellas transformaciones, al concentrar la apropiación del excedente económico en determinados grupos sociales, excluyen la participación de otros agentes locales, interacción que condiciona el estancamiento económico*. Para sustentar la hipótesis, habremos de adoptar una teoría del crecimiento que explique las crisis económicas, así como formular un enfoque de las teorías de las instituciones coherente con aquélla, tal que relacione los planos económico, social y político de la existencia social. Con esa base hemos de mostrar cómo el excedente económico es apropiado por los grupos y agentes insinuados, y la exclusión de otros y, por qué, ello inhibe el crecimiento.

Sobre el tema de crisis económicas, formularemos una síntesis de la teoría marxista de la acumulación, vertiente elegida en virtud de que, en particular, la teoría neoclásica explica el crecimiento económico como una senda ideal *uniforme* (producto potencial de largo plazo) cuyos determinantes son exógenos a la dinámica económica –tecnología, población–, proceso con amplia duración temporal que puede adoptar diferentes ritmos; empero, carece de una *teoría de las causas* de la conclusión del crecimiento (estancamiento) así como de la *inestabilidad* del nivel general de actividad *durante* ambos fenómenos. Las crisis o los ciclos económicos, en sus elaboraciones más recientes, son concebidos como perturbaciones a la dinámica de la competencia perfecta en los mercados, inducidas por *shocks*, también externos. En el proyecto requerimos de una teoría que explicita las causas intrínsecas al funcionamiento económico que inducen las crisis económicas y el estancamiento. La teoría keynesiana concibe la existencia de fenómenos inherentes al funcionamiento económico que conducen a la crisis, nominada específicamente como ciclo económico, cuestión que es particularmente apreciable en los desarrollos de esa teoría. Empero, éstos no abordan explícitamente el carácter de una crisis general, del estancamiento, pues su visión está centrada en el corto o mediano plazos. La teoría marxista de la acumulación supera estos obstáculos cognitivos.

El enfoque institucional que se propone en el trabajo, desentraña las causas de la creación, evolución y destrucción de las instituciones a partir del concepto de *violencia* entre grupos sociales; las instituciones surgen para transformar esta violencia en un proceso de interacción social no espontáneo y, su permanencia, cubre un amplio horizonte temporal. Lo propio ocurre con el proceso de acumulación: se despliega en el largo plazo. El colapso o cambio radical de las instituciones tiene por referente su génesis, *i.e.*, la violencia social que transformó, la cual renace bajo nueva forma en su transformación; ésta, por otra parte,

readecua la institución al proceso de acumulación. Empero, el cambio institucional no necesariamente es eficiente y, por ende, puede bloquear la capacidad del sistema económico para iniciar una etapa de crecimiento. Este conjunto de hechos habrán de explicitarse coherentemente a partir del enfoque institucionalista que formularemos.

Debido al aludido enfoque, resulta imprescindible la revisión histórica del proceso de creación, transformación y destrucción de instituciones; lo propio ocurre con el análisis de las crisis económicas. En efecto, abordar la crisis general implica analizar cómo colapsa un patrón de acumulación, que se forma y opera durante un largo horizonte temporal. Por otro lado, las instituciones se crean y reforman para canalizar y transformar la violencia existente entre grupos sociales, en su pugna apropiarse del excedente económico; las instituciones modelan el comportamiento social en los diversos ámbitos de la acumulación de capital, modulación que ocurre en el largo plazo. Estas razones tornan ineludible la inspección histórica del tema de la investigación, para un amplio horizonte.

Por otro lado, aunque la tesis corresponde al campo de la economía, aborda fenómenos políticos y sociales. A este respecto, el mero enfoque institucionalista impone abordar esos perfiles, pues constituyen ingredientes inmanentes al mismo, sobre todo si consideramos que el concepto de institución tiene orígenes en la sociología y la antropología. Empero, más allá de esto, tenemos que el sólo recurso a la disciplina económica para explicar las crisis y el estancamiento económico resulta parcial o insuficiente, pues no explica todos los fenómenos económicos ocurridos en el período, *e.g.*: la mayor competencia no reduce los precios (apertura comercial); la caída de la tasa de interés no reactiva la inversión productiva; la política de ajuste y la de reforma estructural no indujo el crecimiento económico. El enfoque teórico adoptado explica estos fenómenos. Por otro lado, tenemos que las instituciones se crean, reforman o colapsan a partir de la acción política de grupos sociales, vía por la que se procesan los conflictos entre ellos, de donde deriva la creación de cierto tipo de instituciones, cuya sanción legal supone la presencia del Estado.

Aunque muchas instituciones se procesan y establecen sólo en el ámbito privado, otro tipo de ellas exigen la validación, vigilancia e imposición de su cumplimiento por parte del Estado, en tanto este ejerce el monopolio de la violencia en la sociedad. Esto supone la existencia plena de dicho organismo y, por ende, el establecimiento de un *régimen político*. Por otro lado, el propio sistema político y, específicamente, su estabilidad, resulta de la creación de instituciones que mitigan la violencia entre grupos sociales para acceder al poder del Estado. La estabilidad política, asimismo, reduce el clima de incertidumbre en las relaciones económicas y sociales que establecen los individuos y, por ello, constituye una condición importante para el despliegue del proceso de acumulación de capital; otras condiciones son la generación de instituciones que, en el ámbito propio de ese proceso, mitiguen la violencia entre grupos sociales. Por ende, el examen de cuestiones políticas y sociales involucradas en ese contexto forman parte del desarrollo de nuestro tema.

La problemática recién aludida la desarrollamos en nueve capítulos agrupados en tres partes. Los dos que integran la primera parte del trabajo tienen por propósito decantar y articular una teoría económica y teorías institucionalistas, para proponer un esquema o enfoque explicativo de los problemas objeto de nuestro interés. Por ello, en ese espacio sintetizamos, en primer término, la teoría marxista de la acumulación de capital, donde

incorporamos los elementos imprescindibles de la teoría del plusvalor, para examinar las causas lógicas del inmanente desenvolvimiento inestable de las economías de mercado, inestabilidad que se traduce en recurrentes crisis económicas, que delimitan los ciclos económicos medios. Este perfil analítico, por otra parte, permite fundamentar que las citadas economías se caracterizan por experimentar, en largos horizontes de tiempo, etapas de crecimiento sucedidas por otras de estancamiento económico, cuya explicación se articula en el plano teórico de la economía. Sintetizamos asimismo algunas teorías institucionalistas, para poner de relieve la importancia de considerar los planos cognitivos sociológico y político para explicar el problema que nos interesa, *i.e.*, las causas de la persistencia del estancamiento económico en nuestro país en las dos últimas décadas. Las teorías en cuestión inspeccionan, *inter alia*, la pregunta que planteamos. Empero, sus bases conceptuales, argumentos y conclusiones no necesariamente son análogos; más aún, existen *algunas* divergencias notables entre ellas. Con todo, su diferente origen y evolución generó una mayor elaboración de algunos conceptos, diferentes entre ellas, cuya consideración permite asir cognitivamente los fenómenos que nos interesa. En otras palabras, hemos retomado diversos aportes de esas teorías para proponer un marco explicativo acerca de cómo se relacionan las crisis económicas y las instituciones. Ese marco, por otra parte, encontró importantes conceptos articuladores en aportes de la ciencia política.

En tal contexto apreciaremos, por una parte, que en dilatados espacios de tiempo la economía puede experimentar etapas de crecimiento o de estancamiento, como *tendencia*, de una duración de entre 20 y 30 años, al tiempo que en el seno de cada una de ellas el nivel general de actividad es inestable, de manera que discurre experimentando fases de auge y de depresión (ciclos económicos medios) y, estas últimas, comúnmente aunque no siempre, se expresan como *crisis económicas*. Mostraremos que estos fenómenos resultan del *funcionamiento intrínseco del sistema económico*: los ciclos medios originados por las alteraciones de corto plazo de la tasa media de ganancia, en tanto el estancamiento es determinado por la *tendencia al descenso* de esa tasa en el largo plazo; la etapa de crecimiento tiene lugar cuando esta tendencia se revierte en forma considerable. Subrayamos que este comportamiento de la economía, si bien resulta de la actividad de los hombres, es *independiente de la voluntad individual o grupal*. Esta acotación se impone en tanto las instituciones se forman, precisamente, por la acción colectiva de los individuos.

En efecto, como mostraremos, las instituciones económicas y políticas influyen sobre el comportamiento de la economía, las cuales se crean a partir de acuerdos entre grupos sociales para normar su interacción en tanto tienen objetivos comunes. En particular, las instituciones políticas tienen como función dotar de estabilidad a la sucesión de gobernantes y al ejercicio de la administración pública. Este fenómeno impacta al sistema económico en tanto, si pervive la inestabilidad en esos órdenes, aumenta la incertidumbre de los empresarios respecto a las acciones del gobernante, referentes a obtener ingresos de las diversas ramas o sectores de la economía, cuestión que merma los ingresos de dichos empresarios. Los sucesos cotidianos en la actualidad de nuestro país ejemplifican esta cuestión, cuyos rasgos históricos ilustraremos en capítulos de la segunda y tercera parte.

La estabilidad política, por tanto, dota de confianza a los empresarios respecto a los cánones en que puede tener lugar su apropiación de excedente económico, cuestión que implica la existencia de un *régimen político*, *i.e.*, de estabilidad en el ejercicio y transmisión

del poder político del Estado. Empero, la actividad económica de un país, es decir, el proceso de acumulación de capital tiene lugar en diversos espacios. En general y conforme a la teoría económica básica, esos espacios se refieren a la financiación de la producción, la ejecución de esta última y su circulación, procesos que suponen definidas proporciones de consumo productivo e improductivo. Si preferimos, esto último constituye el esquema de distribución del ingreso en una sociedad.

La actividad económica en los referidos espacios, además de constituir diversas fases en que tiene lugar la producción y circulación de bienes y servicios, por otro lado, ocurre a partir de la interacción social. En efecto, diversos grupos y clases sociales *interactúan* para realizar esa función en la sociedad. La existencia de esas relaciones entre grupos y clases sociales tiene lugar en tanto, en cada uno de dichos espacios, ellos tienen *intereses comunes* y, para lograr esas metas, deben *aceptar* o *convenir* reglas de conducta y códigos de comportamiento: instituciones en una palabra. Si aquéllas se acuerdan y aceptan, la interacción social permite el logro del objetivo en cuestión –producción, crédito, etc.– con base en tales normas. Ahora bien, pese a la existencia de objetivos comunes, y aunque las relaciones sociales se encaucen regidas por las instituciones, los grupos y clases sociales tienen también *intereses divergentes*. Sólo como ilustración, considérese que es diferente el objetivo de un banquero respecto al empresario industrial demandante de crédito; también lo es el del patrón y el obrero, el del comerciante y el del consumidor, o el del gobernante que aplica impuestos respecto a quienes deben pagarlos, *inter alia*.

Las instituciones, como se desprende de lo anterior, además del encauzamiento de la conducta de grupos y clases sociales para alcanzar metas comunes, *contienen* en ellas los intereses propios de cada grupo, los cuales tienen un carácter divergente. Esta oposición de intereses significa que las instituciones *suavizan* la violencia propia de esos intereses distintos, *i.e.*, que disminuyen su grado de expresión. *Ejempli gratia*, huelgas prolongadas en fábricas manifiestan el interés de trabajadores por lograr mejores condiciones de vida, interés opuesto al de los patrones por obtener la mayor ganancia posible. En tanto persiste la huelga, los empresarios no obtienen beneficios y, más aún, incurren en pérdidas en tanto sus activos físicos sufren obsolescencia. En ausencia de normas para que los trabajadores realicen huelgas, ellos pueden practicarlas en cualquier momento, cuestión que aumenta la incertidumbre para la apropiación de ganancias por los empresarios. Esta incertidumbre *se reduce* si una ley establece condiciones para que los trabajadores cierren las fábricas. La ley, por tanto, cambia la *forma de expresión* de la violencia entre los grupos sociales. El punto aquí descrito puede ejemplificarse para toda relación social en los diferentes espacios del proceso de acumulación de capital. Exhibiremos varios de ellos en nuestra revisión histórica.

La creación de instituciones, por ende, constituye una condición para *dotar de estabilidad social a un proceso económico inherentemente inestable*: la acumulación de capital. Como exhibiremos en la segunda y tercera partes del trabajo, las crisis económicas ocurrientes al seno de una etapa de crecimiento o de estancamiento, se expresan en los ámbitos social y político como incapacidad de las instituciones para contener los intereses opuestos de grupos sociales, cuestión que se soluciona mediante el cambio de instituciones, en tanto ello transforma la violencia social, *i.e.*, al adecuar la conducta de los individuos en los espacios de la acumulación de capital.

Ahora bien, en una época de crisis, no necesariamente todas las instituciones se transforman y, las que lo hacen, no necesariamente responden a los intereses de todos los grupos sociales involucrados. De ahí se intuye que algunos grupos imponen las nuevas instituciones, en tanto otros se ven obligados a aceptarlas, por su voluntad o por la fuerza. De aquí se desprende, también, que las opciones anteriores para los grupos sociales tienen lugar debido a su *capacidad de influencia* en la *creación de instituciones*. Esto no significa sino la posibilidad y capacidad de grupos y clases sociales para *hacer política*, i.e., generar un cuerpo de ideas que los aglutine y los ponga en posición de *actuar como grupo*, por tanto, que establezcan referentes mentales *que los diferencien respecto a otros grupos*, con el fin de imponer su convicción sobre la que ostentan otros grupos. Esa imposición, por otra parte, puede tener lugar por diversos medios, es decir, por diferentes expresiones de la *violencia social*, la que puede manifestarse, en los extremos, en guerra civil o en simple convención pragmática. Así, las instituciones se establecen a partir de la acción política de los grupos sociales y, en el terreno económico, *no responden* necesariamente a la eficiencia en el sentido neoclásico.

La acción política de los grupos sociales, por ende, condiciona el tipo de instituciones que rigen la interacción humana, en la actividad económica en particular. Esta, por tanto, a partir de las instituciones así creadas, definen la estructura y por ende la forma de funcionamiento de un sistema económico. Ahora bien, un rasgo de las instituciones es su larga vida pues, una vez transforman la violencia que les dio origen, los individuos actúan conforme a los cánones que establecen y, al paso del tiempo, ellos olvidan la violencia que engendró la institución bajo la que norman su conducta. En este sentido, las instituciones favorecen el desenvolvimiento temporal del proceso de acumulación de capital. Empero, los cambios que ocurren en el tiempo al seno de ese proceso dan pie a la alteración gradual de las normas, cuya aglomeración induce, en las crisis económicas, su transformación, cambio que se traduce en la superación de la crisis, *ergo*, en la reanudación del crecimiento, sólo si permiten reactivar el alza de la tasa de ganancia, en el marco de una sociedad capitalista.

El marco cognitivo someramente descrito *supra*, en tanto su verificación involucra examinar largos horizontes temporales en la experiencia de nuestro país, determinó que nuestro estudio se remitiera a un horizonte histórico bastante lejano a nuestro objeto de estudio. Como antes asentamos, éste se ubicó en el período 1982-2000. Las crisis y el proceso de cambio institucional, sin embargo, a partir de la perspectiva analítica arriba esbozada, nos obligó a examinar sucesos políticos, sociales y económicos acontecidos desde inicios del siglo XX. Este examen se realiza en los tres capítulos de la segunda parte del trabajo, en los cuales abordamos la creación del régimen político, cuya constitución *condicionó* la etapa de crecimiento económico que tuvo lugar entre 1940 y 1981, así como la formación de las instituciones que la hicieron posible; incluimos ahí su degradación debida a los cambios al seno de la actividad económica que llevó a la crisis económica e institucional iniciada en 1982.

La tercera parte, integrada por cuatro capítulos, examina la etapa de estancamiento que sucedió al referido crecimiento. En este lugar mostramos cómo la acción política de ciertos grupos sociales condujo a la alteración de las instituciones con la meta de mantener o acrecentar su apropiación de excedente económico, acción cuyo análisis conectamos con la

evolución del sistema capitalista a nivel mundial. Revisamos luego el desempeño de nuestra economía y sus causas, para destacar enseguida los cambios institucionales en los espacios de la financiación, producción y circulación mercantil –y sus efectos en la distribución del ingreso, que condiciona al consumo social–, donde destacamos el efecto de la citada acción política de grupos sociales que condicionaron dicho desempeño.

Mi profundo agradecimiento a los profesores Víctor Manuel Soria Murillo de la UAM Iztapalapa, a Alejandro Valle Baeza y Ángel de la Vega Navarro de la Facultad de Economía de la UNAM, integrantes de mi Comité Tutorial para el desarrollo de la presente investigación, por su disposición para leer y comentar los avances del trabajo, lo cual involucró críticas severas ante sus deficiencias en momentos previos a la presentación actual. Al profesor De la Vega, además, mi reconocimiento y admiración por su forma sutil de imponerme el acceso al conocimiento de rutas ignoradas en la temática investigada. Las versiones de nuestro trabajo, correspondientes a la presentada en el examen general de conocimientos y la redacción final actual, se beneficiaron en grado sumo a partir de la crítica que, además de los docentes mencionados, formularon los profesores Graciela Márquez Colín de El Colegio de México, Miguel Ángel Rivera Ríos, Enrique Dussel Peters y Antonio Ibarra Romero de la Facultad de Economía de la UNAM, y Robert Boyer del CEPREMAP de París. Mi gratitud se extiende a los profesores Rogelio Huerta Quintanilla y Gustavo Vargas Sánchez, quienes leyeron o participaron en discusiones para esclarecer dudas de diversos argumentos que sostienen el enfoque analítico que presentamos. Finalizo esta nota con mi agradecimiento y reconocimiento a Karina Navarrete Pérez, por su constante disposición para auxiliarme en la ubicación de información estadística y captura de varias versiones capitulares. La responsabilidad de los errores es mía.

M.R.G.
Otoño del 2006.

PRIMERA PARTE

ECONOMÍA E INSTITUCIONES: MARCO TEÓRICO GENERAL

En los dos capítulos que integran esta parte inicial de nuestro trabajo disectamos diversas teorías y conceptos que nos permite aprehender la dinámica inestable del sistema económico y su asociación con las instituciones inmersas en aquel, en tanto insumos cognitivos fundamentales e imprescindibles de la temática empírica que nos propusimos analizar: el nexo entre crisis económicas e instituciones, y en concreto, las causas por cuya interrelación explican la persistencia del estancamiento económico a partir de los años ochenta. Ahora bien, aunque nuestra atención se centra en ese binomio temático, la gama teórica de nuestro interés, como apreciaremos *infra*, necesariamente se conecta con el fenómeno contrario a la crisis, *i.e.*, el auge o el crecimiento económico.

Abordar el estudio de las crisis económicas y el cambio institucional experimentado en México en los últimos decenios –o en otra latitud y tiempo– trasciende al marco analítico de la teoría económica convencional, si pretendemos una comprensión coherente de esos fenómenos. En efecto, y dicho sea en breve, la teoría neoclásica concibe y analiza el comportamiento de las economías, a lo largo del tiempo, como un proceso de crecimiento uniforme y equilibrado, lo que queda acotado por sus supuestos, y donde no se admite –y por ende no se explica– la ocurrencia de crisis económicas debidas al funcionamiento intrínseco del sistema. La existencia empírica de ese fenómeno es, por ello, considerado como perturbaciones ocasionadas por factores exógenos. En cuanto a la teoría keynesiana y sus derivaciones, tienen la virtud de explicar el comportamiento fluctuante de las economías, en particular en los modelos del ciclo económico de los negocios, cuestión que es útil a nuestros propósitos, en tanto podemos asociar la depresión de esa oscilación con la crisis. Empero, la teoría en cuestión no analiza que, en mayores horizontes temporales, las economías experimentan etapas sucesivas de crecimiento y estancamiento, durante las cuales en efecto ocurren varias de aquellas fluctuaciones. Ahora bien, ambos tipos de fenómenos, están asociados con determinadas expresiones del proceso de cambio institucional que nos interesa examinar.

Por la razón anterior, en esta primera parte de nuestra investigación estudiaremos las teorías que nos permitirán la aprehensión de los procesos mencionados. El perfil económico de nuestra indagación se fundamenta en la teoría marxista de la acumulación de capital, cuyo rasgo distintivo consiste, precisamente, en concebir que las economías tienen un comportamiento inestable debido a la propia lógica de su funcionamiento. Junto a dicha teoría, la de los ciclos largos de N.D. Kondrátiev proporciona ingredientes y una perspectiva valiosos al encuadrar, *inter alia*, las citadas etapas de crecimiento y estancamiento con las fases de gran expansión y gran depresión de los ciclos largos. Este conjunto de elementos se completa, en el perfil económico y abstracto, con la inclusión de reflexiones teóricas en torno a la expresión espacial del proceso de acumulación a escala mundial, perspectiva que brinda claridad para nuestro análisis empírico.

Las fuentes arriba evocadas no eluden el análisis de los procesos sociales y políticos anejos a los fenómenos económicos que nos interesan. Empero, aquellos se examinan en forma más sistemática por algunas teorías institucionalistas, motivo por el cual examinamos éstas bajo una guía que pretende articular de manera lógica dicho conjunto de aspectos. Esta

pretensión, sin embargo, es insatisfecha cuando nos circunscribimos a ellas pues, para cohesionar conceptos y argumentos, es necesario acudir al auxilio de otras disciplinas de conocimiento, como la sociología y la política; puntualizaremos *infra* las insuficiencias de las teorías institucionalistas *en lo que se refiere al objeto de nuestra investigación*, para mostrar la pertinencia de incorporar parte del bagaje analítico de las referidas ciencias.

Queda implícito *supra* que el logro del objetivo general de nuestro trabajo tiene como requisito la meta que perseguimos en estos dos capítulos: generar un marco analítico que sustente nuestro objeto de estudio, *i.e.*, una articulación conceptual y de teorías que expliquen de manera coherente y sistemática la relación existente entre crisis económicas e instituciones.

Bajo una dirección argumental que busca sustentar y articular en forma lógica los conceptos y procesos económicos, sociales y políticos inmersos en nuestra temática, el capítulo 1 desarrolla en detalle los conceptos y teorías mencionadas *supra*; sin tales detalles, el capítulo 2 sintetiza el marco analítico que se construyó en el anterior, con el fin de destacar sus rasgos principales, *i.e.*, el tipo de asociación existente entre crisis económica e instituciones.

CAPÍTULO 1

TEORÍAS INSTITUCIONALISTAS Y DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL

Las actividades que dan cuerpo al proceso de acumulación de capital se realizan por grupos sociales cuyos intereses convergen en su ejecución, pero que difieren en cuanto a su participación en el producto creado. Esos propósitos divergentes, en tanto fuente de pugnas entre los grupos, inciden de manera real o potencial en la magnitud de la producción resultante de su asociación. Empero, junto a ello, el nivel general de actividad económica discurre en el tiempo con una inestabilidad intrínseca, *i.e.*, en forma autónoma a los intereses de aquéllos grupos, pues es determinada por los cambios experimentados por la tasa media de ganancia (TMG).

Con base en la teoría marxista de la acumulación mostraremos, en la sección 1.1 de este capítulo, que la variación de la TMG, al condicionar las decisiones de inversión, determina en última instancia al nivel de actividad económica y el estado en que se desenvuelve, *i.e.*, en crecimiento o estancamiento, situaciones en las que experimenta momentos de crisis que acotan los ciclos económicos, fenómenos ellos independientes de voluntades e intereses de los grupos sociales. Ahora bien, la acumulación de capital tiene lugar, como se apunta en la sección 1.2, en el plano espacial, en algunos de cuyos *locus* cobra vigor y se irradia a otros para complementar su circuito de reproducción y necesidades de expansión. En cuanto a los grupos sociales y las aludidas relaciones que entablan en el proceso de acumulación, se examina su función desde la perspectiva de algunas teorías institucionalistas. La sección 1.3 indaga sobre qué son, cómo y por qué se crean instituciones que procesan relaciones sociales. Este enmarque sustenta el análisis de las instituciones inmersas en el campo de las actividades económicas, de donde se plantea que diversas instituciones de tipo político y económico se articulan en *redes* o estructuras que forman un sistema, y cuya función consiste en dotar de *estabilidad social* a la *inestabilidad económica intrínseca* del proceso de acumulación de capital. El nexo entre instituciones políticas y económicas se revela de importancia *nodal* para los fines de nuestra investigación, cuestión que abordamos en la sección 1.4, donde se explica en forma coherente el imperativo que representa para el Estado la estipulación de instituciones formales de tipo económico, la función que desempeñan las instituciones políticas en el ámbito económico y la complementariedad de ambas relaciones. La sección 1.5 trata otro asunto escasamente desarrollado por las teorías institucionalistas: la creación de instituciones como proceso social mediado por el Estado y resultante de la acción política de grupos sociales, fenómeno tratado como dato, mismo que consideramos importante disectar y sistematizar para enfrentar el reto empírico que nos propusimos. Esta labor se atiende con el auxilio de conceptos y teorías de la ciencia política. En particular, ubicaremos en el plano de la teoría el proceso social e histórico que funda instituciones económicas y políticas durante una crisis general. Con esta plataforma, se plantea que una crisis general de la economía es acompañada de una intensificación de la violencia entre grupos sociales debida a su diversidad de intereses en el plano económico, intereses que dicha crisis afecta en forma adversa. En tal contexto, los grupos sociales con capacidad de acción política pugnarán por acceder al poder político del Estado, ámbito desde el cual y con base en el establecimiento de *arreglos*, crea condiciones para impulsar formas definidas de crecimiento económico que favorezcan sus intereses.

Como señalamos líneas arriba, la articulación conceptual de las proposiciones recién reseñadas, constituye el reto que enfrentamos en el presente y siguientes capítulos, cuyo diseño constituirá el soporte teórico de nuestro trabajo empírico.

1.1. ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y CRISIS ECONÓMICAS

A lo largo del tiempo, las decisiones empresariales de incorporar progreso técnico en su inversión, bajo el imperativo de incrementar la productividad para acrecentar las ganancias, inducen un comportamiento inestable de la actividad económica, de manera que ésta experimenta diverso tipo de crisis al seno de etapas de crecimiento y estancamiento, fenómenos que, por otra parte, se expresan en fases de auge y depresión de los ciclos económicos. Tal es la conclusión de la teoría marxista del plusvalor y de la acumulación, así como de la teoría de los grandes ciclos de N.D. Kondrátiev, cuya argumentación analítica, en sus rasgos más sobresalientes para los propósitos que perseguimos, exponemos en la presente sección.

Plusvalor y composición de capital

En una sociedad capitalista puede concebirse que la producción de mercancías resulta del trabajo humano que, aplicado en un período dado, forma una jornada de trabajo social creador de valor (t_v), actividad que genera ingresos para que sus protagonistas, trabajadores y empresarios, reiteren su función. Para esto, el trabajo se retribuye con salario, que equivale a una porción del total del producto y, el resto, es apropiada por los capitalistas. El valor del producto que equivale al pago salarial se genera en una parte del t_v , llamado tiempo de trabajo necesario (t_n); la diferencia entre t_v y t_n constituye *plustrabajo*, y el producto que éste crea *plusvalor* ($PL = t_v - t_n$) o producto *excedente*. Asimismo, en dicha jornada social se procesa en forma desacompañada una multitud de procesos de inversión, en los cuales se completa y reitera el *círculo del capital* (D–M... FT, MP...M'–D') que origina la aludida masa mercantil, procesos en los cuales la inversión se descompone, analíticamente, en gastos empresariales en medios de producción y fuerza de trabajo, *i.e.*, capital constante (C) y capital variable (V), respectivamente¹.

Las diversas magnitudes que pueden asumir el t_n y el plustrabajo condicionan el *rendimiento* o *productividad* del trabajo social, por ende, las porciones de excedente que se apropian los capitalistas. Ello da lugar al concepto *tasa de plusvalor* (e) como medida de la relación del tiempo de plustrabajo al tiempo de trabajo necesario: $e = (t_v - t_n)/t_n = PL/V$. Así, la magnitud del plusvalor y de su tasa dependen de la duración de t_v y de t_n .

En efecto, los empresarios pueden incrementar su apropiación de excedente al ampliar la jornada laboral (t_v), proceso llamado creación de *plusvalor absoluto*, fenómeno recurrente

¹ Cf. M. Aglietta [1979: 29-38] y D. K. Foley [1989: 45, 51-2]. El *excedente* o plusvalor equivale al producto total de la economía una vez se le sustrae el producto necesario para mantener la planta productiva en operación y el consumo de trabajadores; esta es la acepción que usaremos del concepto, *vid.*, *i.a.*, A. Shaikh [1991: 261]. El concepto difiere, *e.g.*, del utilizado por P.A. Baran [1975: 73].

en estadios pasados de las economías capitalistas, pero que subsiste en la actualidad. Por otra parte, en el caso en que t_v es constante, los capitalistas a nivel social pueden apropiarse de una mayor fracción de excedente si se reduce el t_n , lo que requiere desarrollar la productividad del trabajo, pues esto posibilita disminuir el valor de la fuerza de trabajo, *i.e.*, declina el valor de los bienes salario (pese a que el salario no se altere, o incluso aumente). Así, el incremento de la productividad implica crear una mayor masa de productos, lo que reduce el t_n . Ahora bien, aunque el tiempo de plustrabajo puede extenderse mediante cambios organizativos en la producción, el mecanismo relevante para reducir el t_n consiste en la incorporación de medios y objetos de trabajo que intensifican el uso de la fuerza de trabajo en la jornada laboral y, con ello, se genera una mayor cantidad de bienes salario durante el t_v . Esto exige incorporar progreso técnico al proceso productivo.

Así, se define *plusvalor relativo* como la gama de procesos que actúan para que decrezca el tiempo de trabajo necesario; consecuentemente, el concepto *productividad del trabajo* se refiere a los procesos de transformación de las fuerzas productivas a lo largo del tiempo, capaces de elevar la tasa de plusvalor mediante cambios en la estructura del proceso social de producción. Ahora bien, esos mecanismos que aumentan el plusvalor involucran reducir el número de trabajadores que manipulan los nuevos medios de producción, lo que altera la relación entre el valor de estos últimos respecto al gasto empresarial en salarios. Esta relación, llamada *composición orgánica capital (COC, $k = C/V$)* es de suyo importante en la teoría de la acumulación².

Los conceptos productividad del trabajo, tasa de plusvalor y COC son base inmediata de la teoría de la acumulación pues, como mostramos *infra*, forman el núcleo explicativo del concepto tasa media de ganancia³. Esos elementos y sus relaciones en magnitud, a su vez, dan cuenta de la forma en que evoluciona temporalmente la producción en la economía de mercado. Para avanzar en la comprensión de la dinámica de ésta, subrayemos que una mayor *tasa de plusvalor* y por ende la mayor apropiación de excedente a nivel social, sólo es posible si declina el gasto en capital variable y, en forma concomitante, aumenta la productividad del trabajo. En el proceso, por tanto, son indisociables los gastos del empresario en capital variable y en capital constante.

Tasa media de ganancia, acumulación y nivel de actividad económica

El empresario tiene por objetivo apropiarse del mayor monto posible de plusvalor, que se expresa en su ganancia; ésta mide su ingreso en proporción con su gasto en capital constante y variable, relación llamada tasa de ganancia. Por ende, el nivel de ésta inhibe o incentiva sus decisiones de inversión. En perspectiva macroeconómica, ese móvil impacta

² Conceptos análogos son composición técnica de capital (CTC) que relaciona el volumen de medios de producción con masa de bienes salario *en un periodo productivo*; composición orgánica de capital (COC) que mide esa relación *en valores previos* a la incorporación de progreso técnico; la composición en valor del capital (CVC) lo hace *en valores corrientes*; por ende, COC y CVC difieren en que ésta expresa la *realización* del producto (la mayor productividad ocurre en la producción pero se valida en la circulación); *vid.* B. Fine *et al.* [1985: 71-4]. Usaremos aquí el término COC, de uso difundido en la literatura.

³ Sólo por evitar repeticiones, usaremos aquí las expresiones tasa de beneficios, tasa de rentabilidad o tasa de utilidades, como sinónimas de la acepción marxista de tasa de ganancia.

al proceso de acumulación de capital⁴ y, por ende, al nivel general de actividad. En términos agregados la *tasa media de ganancia* (TMG) puede expresarse como $z = e/(k+1)$, que muestra su dependencia en relación directa con la tasa de plusvalor, y en forma inversa con la COC: si ésta crece induce una reducción de z , empero, el aumento de e la impacta al alza, lo que *puede* contrarrestar aquel primer efecto. El algoritmo⁵ permite apreciar ágilmente el posible comportamiento de la TMG:

- La tasa de ganancia *declina* si la COC aumenta más rápidamente que la tasa de plusvalor. Caso particular es el incremento de la COC con tasa de plusvalor invariable.
- La tasa de ganancia *crece* si la tasa de plusvalor se incrementa en mayor proporción que la COC.

La dependencia de la TMG de la relación de cambio entre sus componentes, expresa la influencia del progreso técnico sobre la productividad del trabajo, que tiene un carácter dual: aumenta la COC y la e . Los sucesos que, en la práctica de corto plazo, materializan esas alteraciones, nos indican que sus cambios pueden ocurrir generando cualquiera de los casos señalados. Advirtamos, a este respecto, que la mayor eficiencia, debida al progreso técnico incorporado en la producción, es un proceso que suele ocurrir en las diversas actividades económicas, en diferentes momentos del tiempo.

En dicho tenor, un empresario puede invertir en medios de producción más eficientes, lo que incrementa la productividad del trabajo y el plusproducto, aunque la *tasa de plusvalor no cambie*. Al crecer la COC, el mayor gasto se traduce en mayor *masa* de ganancia si cae su gasto en capital variable⁶, y así los costos unitarios. Al paso del tiempo, otros capitalistas lo emularán, incorporando medios de producción más eficientes, so pena de salir de la industria; con ello el progreso técnico se irradia a la respectiva rama y, en el proceso, se altera el número de empresas y desaparece la plusvalía extraordinaria.

Ahora bien, si las empresas que generan medios de producción (sector I) llegan a crear bienes más eficientes, utilizables por empresas que producen bienes salario (sector II), y si estas últimas están en condiciones de adquirirlos, entonces la tasa de plusvalor y la TMG crecen en magnitudes considerables. En efecto, al absorber el sector II mercancías más eficientes del sector I, la mayor productividad del trabajo se propaga en la economía:

⁴ El proceso de acumulación difiere de los esquemas de reproducción. La *reproducción simple* asume inexistencia de reinversión de plusvalor pues todo él se consume por los capitalistas: producción e inversión permanecen a igual escala periodo tras periodo, en los que sólo se repone el consumo productivo e improductivo. En *reproducción ampliada* hay reinversión parcial del plusvalor, con determinantes de la rentabilidad (e y COC) constantes. La teoría de la acumulación incorpora todos los aspectos de la producción capitalista al permitir variar analíticamente aquéllos conceptos y, con ello, explica la dinámica de la economía de mercado. La acumulación involucra transformación del proceso productivo en los diversos núcleos creadores de mercancías al incorporarse el progreso técnico, y sus efectos, cambios que considerados panorámica e históricamente, se expresan en alteraciones de la estructura y organización del capital, la escala y los métodos de producción; *vid.* D.K. Foley [1989: 70-1].

⁵ Esta expresión se origina de $z=PL/(C+V)$, *vid.* D.K. Foley [1989: 74].

⁶ En efecto, con una tasa salarial constante, el empresario reduce su gasto en V al emplear menos trabajo por unidad de C : menos trabajadores son necesarios para operar los nuevos medios de producción, lo que aumenta la COC. Que los productos se realicen requiere que venda al precio vigente o a uno menor y que succione cuota de mercado a sus competidores (quienes reducen sus ventas) o que el mercado se expanda; se trata de la *plusvalía extraordinaria*.

declina el valor unitario de los bienes salario, *ergo*, aumenta el plusvalor relativo al reducirse el t_n . Así, se expande la producción del sector I, declina el costo unitario de los bienes que produce y la reducción del t_n contrarresta el incremento de la COC. La evolución histórica de la acumulación, en esas condiciones, es un proceso que se alimenta a sí mismo mediante relaciones entre ambos sectores⁷. Empero, ello no implica que el sistema económico acceda a una senda de crecimiento temporal *cuantitativamente uniforme*. En efecto, los diversos rasgos tecnológicos en la multitud de centros de producción involucran diversas magnitudes de la COC, antes y después de la introducción del progreso técnico, por lo cual el efecto del cambio de la productividad en las diversas ramas, y por ende, en la COC y e , pueden expresarse en cualesquiera de los casos citados *supra* sobre su efecto en la TMG. Es decir, la mayor COC puede contrarrestarse, o no, por la mayor tasa de plusvalor, *ergo*, la tasa de rentabilidad puede permanecer estable, disminuir o incluso aumentar.

Ya que la tasa de beneficios gobierna las decisiones de inversión y, ésta, la producción mercantil, cuyo conjunto forma el producto nacional o valor agregado de la economía, entonces el ritmo de la producción capitalista no es cronológicamente estable; *i.e.*, a lo largo del tiempo el nivel general de actividad económica sufre diversos cambios. Podemos deducir el carácter irregular de la trayectoria temporal del proceso de acumulación de capital, a partir de los conceptos hasta aquí desarrollados, si consideramos el ritmo incremental de la inversión como *tasa de acumulación* o *tasa de formación de capital*, la que está determinada por la TMG y la fracción reinvertida del plusvalor⁸: $g = az$. En esta, si asumimos invariable a , una tasa de acumulación constante o creciente requiere un comportamiento *pari passu* de la TMG, lo que se expresaría como expansión sostenida y uniforme de la producción, configurando el crecimiento económico que postula la teoría ortodoxa. Empero, el rasgo dominante de z es su inestabilidad, efecto que transmite a g , *i.e.*, al nivel general de actividad. En la expresión anterior, la caída de la TMG podría contrarrestarse si aumenta la fracción reinvertida del plusvalor, lo cual, pese a la inercia de la propensión al consumo de los capitalistas, no es improbable que ocurra en ciertos momentos históricos. Así, el comportamiento de la *tasa de acumulación* nos ofrece la imagen de una producción en el tiempo siempre propensa a variar, al alza o a la baja, debido a la relación incremental que guardan entre sí los determinantes de la TMG.

Pese a lo anterior, en el itinerario temporal del proceso de acumulación las actividades económicas se reproducen bajo una configuración específica, donde las industrias se complementan funcionalmente, proceso que también tiene a la TMG como determinante. Efectivamente, la economía capitalista se caracteriza por asignar los recursos en forma eficiente a los fines de su reproducción. Esto significa que, pese a ocurrir momentáneos cambios indeseados de inventarios en algunas industrias, y por ende de precios, el sistema es capaz de adecuar la producción a la demanda de mercancías en las proporciones adecuadas. Empero, cuando aquellos cambios rebasan cierto umbral y se agravan la escasez o la sobre oferta, con su consecuente reflejo en los precios, ello es síntoma de que en tales ramas las ganancias son altas o bajas, respecto a la media social. Situaciones de este tipo intensifican la competencia entre capitalistas: altas ganancias en un mercado atraen capitales situados en industrias donde la ganancia es menor y, una vez las inversiones

⁷ Cf. M. Aglietta [1979: 39-40].

⁸ Cf. M. Aglietta [1979: 45-6].

generan mercancías en el *locus* de arriba, aquí se intensifica la competencia por ventas, lo que presiona a la baja la tasa de ganancia; por el contrario, en la industria de la que salen capitales la competencia mengua, estimulando el alza de dicha tasa. En conjunto, el proceso genera una *tendencia a la igualación de la tasa de ganancia*, la que así comanda el proceso de asignación de recursos entre industrias⁹. Bajo este mecanismo, por tanto, la producción mercantil y la demanda de consumo y entre industrias, mantiene una configuración específica, que varía entre economías, o en una de ellas en diferentes etapas de acumulación. Este fenómeno no contradice su coexistencia con la referida inestabilidad de la acumulación y, antes bien, la especifica en el plano microeconómico. En efecto, son aquellas dislocaciones de inventarios planeados la expresión de la vocación empresarial de invertir, incorporando innovaciones técnicas que alteran la relación entre tasa de plusvalor y composición de capital y, así, la tasa de ganancia.

El proceso económico arriba descrito se refiere al móvil último –la TMG– de la asignación de recursos en la economía en el llamado *corto plazo*; el proceso de crecimiento y su desenlace en el estancamiento económico también lo explica la teoría de la acumulación, cuestiones que abordamos en el siguiente acápite.

Crecimiento y crisis general

Una *etapa de acumulación* o *etapa de crecimiento* es un período de amplia extensión temporal durante el cual el *rasgo dominante* en el nivel general de actividad económica es su expansión. Esa temporalidad comprende algunas generaciones de individuos y, no admitiendo una duración específica, se plantea que dura treinta años, *circa*. Ahora bien, la lógica del proceso de acumulación determina que, al paso del tiempo, el crecimiento fenece y cede paso a un período de estancamiento económico. Sólo en un amplio periodo, como el señalado, cobra relevancia la síntesis conceptual desarrollada en el ítem previo, al constituirse en referente analítico del comportamiento de las economías a lo largo del tiempo. Así, inmersa en la inestabilidad y en la descrita *relativa armonía funcional*, en el curso histórico de una etapa de acumulación predomina el crecimiento económico.

De arriba se deducen tres cuestiones. 1ª, una etapa de acumulación es precedida y sucedida en el tiempo por una etapa de estancamiento. 2ª, esta última se caracteriza por la debilidad en el ritmo de la economía o por su franco declive. 3ª, si la economía se desenvuelve en el estancamiento, entonces el nivel de la TMG no incentiva las decisiones de inversión. Por ende, el despegue del crecimiento exige que dicha tasa ascienda a niveles superiores a los observados en la etapa previa, cuestión que remite a los determinantes de la TMG; que ésta repunte supone que la COC y la tasa de plusvalor experimenten cambios considerables.

⁹ Se trata de una *tendencia* y no de perenne existencia de una TMG en la economía; tal tasa es una construcción mental. En efecto, en diversos momentos ocurren cambios que la alteran (progreso técnico, cambios en la demanda por mercancías y en la oferta de recursos). Estos cambios promueven la nivelación al expresarse en la COC y, así, en dicha tasa. Las barreras a la entrada, aunque temporalmente pueden frenar el proceso, la amenaza latente de entradas a una industria limita la magnitud del precio y, por tanto, de la ganancia; *vid. G. Dumenil et al. [1993: chap. 1]*.

El interés primario del capitalista individual –obtener la máxima ganancia posible– y el ámbito en que actúa –competencia con otros capitalistas con la misma meta– impulsan su búsqueda de dispositivos que acrecienten la eficiencia de los medios de producción y la productividad del trabajo, cambio que se posibilita con la incorporación de progreso técnico a los acervos productivos¹⁰. Los capitalistas innovadores que invierten y así incorporan a la producción medios más eficientes son entonces capaces de obtener, respecto a sus competidores, una masa mercantil mayor por unidad de capital constante; por ende caen sus costos unitarios. Por otro lado, esas inversiones implican el acrecentamiento de la COC. Asimismo, se desprende de lo anterior que el fenómeno estimula la agudización de la competencia entre capitalistas individuales, en tanto los empresarios innovadores se sitúan en posición de succionar cuotas de mercado a los capitalistas que no innovan, dada la ventaja de costos; la competencia es obligada en tanto los primeros deben realizar su mayor masa mercantil. En el proceso, algunas empresas serán expulsadas del mercado, lo que da lugar a la concentración y centralización de capitales.

Por otro lado, la citada mayor eficiencia de los acervos se concreta mediante la acción del trabajo, al aumentar la productividad de éste, lo que se traduce en incremento de la tasa de plusvalor y se materializa en la mencionada mayor masa de productos creada. Ello supone que, por unidad de capital empleado, disminuye el gasto en capital variable. Ahora bien, si en la conjunción ambos procesos, el alza en la COC es menor respecto a la de la tasa de plusvalor entonces crece la tasa de ganancia de los innovadores e impacta en el mismo sentido a la TMG, lo que propicia el despegue del crecimiento. Advirtamos que, si bien es posible que el fenómeno ocurra al seno del sector I, el repunte de la TMG es mayor si ese sector genera bienes utilizables en el sector II, pues si empresas de éste los incorporan a su proceso productivo entonces declina el valor de los bienes salario, lo que impacta al conjunto de la economía¹¹. Si así ocurre, cae el gasto en capital variable (declina el t_n), se expande la tasa de plusvalor y, por ende, se fortalece la TMG y el despegue del crecimiento económico es más vigoroso.

Luego del despegue el proceso de acumulación de capital se sostendrá en tanto el progreso técnico se irradie a otras empresas y ramas, y mantendrá el crecimiento. Empero, puede ocurrir que ante las nuevas inversiones aumente el ritmo de la COC sobre la tasa de plusvalor. En esas circunstancias las ganancias de empresas innovadoras se expandirán sólo si aumentan su cuota de mercado –o si éste se expande–, lo que intensifica la competencia y el citado proceso de concentración y centralización del capital. En este escenario, el ritmo incremental de la COC *si bien delinea el carácter inherentemente inestable* de la economía ya referido, constituye sin embargo una *inestabilidad funcional al crecimiento económico*, pues vigoriza la acumulación. Empero, en el itinerario temporal de una etapa de acumulación suele ocurrir también que, durante ciertos lapsos, la producción de las empresas innovadoras no se realice totalmente y, por ende, que se *frene* la reducción de sus costos unitarios, fenómeno que *desacelerará el ritmo* del crecimiento, pues aquello

¹⁰ Ergo, debe existir la aplicación de conocimiento científico a la tecnología, materializada ésta en medios de producción innovados que propician dicha eficiencia y productividad.

¹¹ Esto supone que los capitalistas son capaces de llevar el nivel del salario en correspondencia con el consumo de los trabajadores conforme a la caída de valor de dichos bienes.

obstaculiza el alza de la tasa de ganancia. Con ello, el ritmo de la TMG sufre un retroceso, caso en que se presenta una *inestabilidad disfuncional al crecimiento económico*.

Ambos fenómenos, uno que impulsa al alza la TMG y otro que mengua su ritmo, se suceden intermitentemente a lo largo de una etapa de acumulación y, su respectivo impacto, dura algunos años, lo que configura la inestabilidad económica durante el crecimiento, la que se manifiesta en crisis menores que delinear los ciclos medios, como examinamos *infra*. Sin embargo, al seno del fenómeno descrito se fragua otro que, al fortalecerse gradualmente en el tiempo, se torna en obstáculo a la continuidad del crecimiento económico. Tal barrera es la *tendencia al descenso de la tasa media de ganancia* (TDTG)¹², la cual toma cuerpo a partir del comportamiento de largo plazo de los propios determinantes de la TMG.

En efecto, advirtamos que la magnitud de la COC no tiene límites definidos en tanto es posible que siempre crezca; por otro lado, la *e* tiene cotas fijas¹³. Así, en un marco donde el incremento de la *e* resulta de la expansión del plusvalor relativo, el proceso de acumulación requiere que la productividad del trabajo aumente a un *ritmo* creciente. Éste, empero, está acotado por la duración de la jornada laboral. Dada esta última, en el caso extremo¹⁴ de una *e*=1, su crecimiento relativo es cero. Para detectar el influjo de estos rasgos sobre el comportamiento de la TMG, consideremos su siguiente expresión¹⁵ y la del límite de su magnitud, en el contexto más deseable para el empresario (*e*=1) y donde la COC crece indefinidamente; *i.e.*, en el tiempo los capitalistas incorporan progreso técnico de manera intermitente y, los salarios que pagan, tienden a cero:

$$z = \frac{e}{k + 1 - e}, \quad \lim_{\substack{e \rightarrow 1 \\ k \rightarrow \infty}} z = \frac{\lim_{e \rightarrow 1} e}{\lim_{k \rightarrow \infty} k - \lim_{e \rightarrow 1} e + 1} = \frac{1}{\infty} = 0$$

De la segunda expresión se deduce que, al crecer *k*, la TMG declina en forma progresiva y, en el límite, dicha tasa se torna nula. Por ende, los diversos valores de *k* definen tasas de ganancia *máximas* en el intervalo $k(\infty, 0)$ cuando *e*=1. Por supuesto, esos máximos se contraen si *e*<1. Si asociamos estos rasgos en la *evolución* del proceso de acumulación en el amplio horizonte cronológico en que sucede, deducimos que la TMG experimenta la citada *tendencia a descender*. Más aún, subrayemos por un lado que la magnitud *real* de esta tasa no puede superar su cuantía *máxima teórica*; por otro lado, adviértase que, en tanto esta última se aproxime a su cota mínima, se estrecha el rango de variación de la TMG *real*.

Ahora bien, la *causa* de la TDTG reside en la necesidad de que *e* crezca en forma más que proporcional que la COC para contrarrestar el efecto negativo de ésta sobre la TMG, lo cual no necesariamente ocurre. Para apreciar esto último, consideremos el cambio absoluto en la TMG resultante de variaciones –infinitesimales– de sus determinantes, a partir de la diferencial total de la variable en ciernes; es decir:

¹² Esta conclusión no es compartida por todos los autores de la literatura revisada; aquí la aceptamos con base en los argumentos que siguen, así como por la evidencia empírica que mostramos en capítulos posteriores.

¹³ A. Valle *et al.* [1989: 142 *ss.*] desarrolla y formaliza las ideas que, a este respecto, enseguida apuntamos; en el apéndice incluimos y explayamos el desarrollo matemático que realiza esta fuente.

¹⁴ Es decir, el $t_n=0$, caso *teórico*, empíricamente *irreal* pues los trabajadores laborarían sin pago, *i.e.*, obtendrían recursos para subsistir allende los circuitos capitalistas de ingreso.

¹⁵ Expresión que resulta de considerar (*V*+*P*) en los conceptos *e* y COC; *vid.* el referido apéndice.

$$dz = \frac{k+1}{(k+1-e)^2} de - \frac{e}{(k+1-e)^2} dk$$

En esta expresión, el influjo de la tasa de plusvalor sobre la TMG está dado por:

$$\frac{\partial z}{\partial e} = \frac{k+1}{(k+1-e)^2}$$

Observemos que el cuadrado de la expresión $k+1$ en el denominador reduce la fracción y, para contrarrestar este efecto, se requiere una magnitud mayor del término e ; *i.e.*, mantener el valor de la TMG ante cambios en la COC exige variaciones crecientes y más que proporcionales de la tasa de plusvalor. Empero, en el caso de una jornada laboral constante, la posibilidad de que e crezca a partir de valores $e < 1$, se reduce progresivamente, pues como arriba se evocó, la tasa de plusvalor puede variar en el intervalo $e(0, 1)$, cuya cota máxima examinamos antes. Por ende, para una COC creciente en el curso histórico de una etapa de acumulación, el ascenso de la e enfrenta restricciones para mantener invariable o al alza la TMG; traspasado ese umbral esta última declina. Dicho de otra forma, la tasa de ganancia es inelástica respecto a la tasa de plusvalor.

De lo anterior resulta que la existencia de la TDTG implica que en el itinerario temporal de una etapa de acumulación se inhiben *paulatinamente* las decisiones de inversión; por ende, *mengua* la tasa de formación de capital. Así, cuando la TMG alcanza niveles suficientemente bajos, los empresarios estiman que nuevas inversiones no generarán *ganancias adicionales*, por lo cual aquéllas se estancan, lo que da paso a la *crisis general* o *crisis universal*: se frenan bruscamente los intercambios mercantiles, la producción con ello y aumenta el desempleo¹⁶: el *estancamiento* es ahora el rasgo dominante en el sistema económico, señal de que concluye la etapa de acumulación. Este escenario puede durar bastantes años, período en el que la TMG no puede incrementarse porque la tasa de plusvalor no aumenta sobre la COC: las fuerzas contrarrestantes¹⁷ de la TDTG no cumplen su función.

El despliegue de una etapa de acumulación y su culminación en la crisis general, *i.e.*, los períodos de crecimiento y estancamiento descritos *supra* encuentran en la teoría de los grandes ciclos un referente analítico que permite apreciar importantes rasgos en el comportamiento de las economías en amplios horizontes temporales. Incorporar este vertiente teórica resulta útil para el logro de los propósitos de nuestro trabajo.

Los ciclos largos o grandes ciclos, son fluctuaciones económicas con una duración de entre 48 y 60 años, compuestos por fases de gran expansión y gran depresión. De este fenómeno nos interesa destacar que, en los años de entorno al punto mínimo de giro de la curva que lo representa, suceden cambios drásticos en la vida económica y conmociones profundas en la vida de la sociedad. Por los primeros se entiende la presencia de dislocaciones y readecuaciones profundas en las técnicas de producción y de intercambio asociadas a

¹⁶ Cf. A. Shaikh [1991: 63-4, 282-3 y 289] y B. Fine *et al.*, *loc. cit.*

¹⁷ Entre esas fuerzas contrarrestantes, tenemos: la concentración y centralización de capital, que reduce la competencia y dota a las empresas fuertes de capacidad de control de precios; la caída del empleo, que condiciona fijar salarios bajos y un mayor control del proceso de trabajo, intensificando su uso para elevar la tasa de plusvalor; el avance técnico y su aplicación a la producción, que puede inducir el surgimiento de nuevos mercados internos o externos; A. Shaikh [1991: 55 y 289].

descubrimientos e innovaciones tecnológicas, modificaciones en la circulación monetaria y cambios en la relación de fuerza económica entre los diferentes países. Este tipo de alteraciones, aunque frecuentes en el desenvolvimiento de las economías, son más intensos en los años de empalme de una gran depresión con un gran auge. En el plano de la teoría, el autor seminal de los grandes ciclos plantea que la economía despliega su actividad en el tiempo a través de cambios en su estructura que inducen el crecimiento. Esos cambios suceden en los años de tránsito de un gran ciclo a otro y, en parte, consisten en la renovación de los bienes de capital social básico que conforman la infraestructura material¹⁸ para las demás actividades productivas, cambio que al concretarse imprime un efecto de arrastre hacia la expansión y renovación del capital físico de diversas empresas, con lo cual se modifica la relación de producción y consumo entre las ramas de la economía y, por ende, en la estructura de precios relativos. El cambio y ampliación de los bienes en cuestión tiene lugar en virtud de la obsolescencia de los existentes, tal que frena el alza de la rentabilidad propia y de otras actividades productivas.

Se plantea así que los bienes de capital social básico modulan los ciclos largos, pues su reposición implica desembolsos dinerarios cuantiosos en períodos prolongados (respecto a la renovación de acervos en otro tipo de empresas), fenómeno que al concretarse impulsa el gran auge. Empero, la puesta en marcha de tales proyectos exige el reagrupamiento de las fuerzas productivas de la sociedad. En particular, para que se lleven a cabo los desembolsos de capital, se requiere que el capital exista, lo que tiene las siguientes condiciones:

- Que el capital dinerario acumulado haya alcanzado volúmenes considerables, cuantías requeridas para las inversiones en bienes de capital social básico, que se realizan en períodos de más de una década.
- Que la acumulación de capital dinerario esté a disposición de los entes empresariales más fuertes, en tanto éstos comandan el gran ascenso, con intermediación del sistema bancario financiero, que es el que concentra y moviliza ese capital.
- Que además de abundante, el capital sea barato, *i.e.*, que la tasa de interés atraiga la demanda de crédito para realizar grandes inversiones.

Al confluir las condiciones citadas inicia la oleada de grandes inversiones para construir y ampliar los bienes de capital social básico, que influyen en la dinámica general de la economía al rearticular las fuerzas productivas, marco en el que pueden surgir o consolidarse nuevas actividades económicas más rentables que aprovechan el progreso técnico; con los efectos apuntados *supra*. Ese conjunto de fenómenos puede reiterarse en el tiempo, al concretarse en diversas ramas económicas del sistema, lo que da cuerpo al trayecto de la fase de ascenso del gran ciclo.

Sin embargo, el proceso anterior engendra fuerzas que, gradualmente, lo minan: la demanda de capital durante la expansión larga induce su progresiva escasez y, por tanto, la tasa de interés se torna paulatinamente mayor, lo que se refuerza por inversiones en gastos

¹⁸ Los bienes de capital social básico se crean entonces en actividades económicas cuyo producto se constituye por inversiones de largo período de maduración y que, además, constituyen medios que facilitan la circulación de las mercancías generadas por otras ramas productivas, o bien constituyen un medio donde se asientan o pueden operar físicamente esas otras ramas, o bien son el medio para mejorar la eficiencia de mercancías que demandan otras empresas (como la formación de fuerza de trabajo calificada); *vid.* N.D. Kondrátiev [1992: 35-6, 54-63], de donde también formamos la siguiente síntesis de su teoría.

sociales improductivos. Con ello, se mina la rentabilidad de las inversiones y, así, se inhibe la acumulación física y se contrae el ritmo de actividad económica, fenómeno que concluye en el estancamiento, *i.e.*, se accede a la fase de gran depresión. Durante ésta, las empresas intentan contrarrestar la caída de la rentabilidad con el desarrollo de innovaciones que reduzcan costos de producción, en tanto el freno de las inversiones desacelera la tasa de interés. Así, el capital dinerario se concentra principalmente en el sistema bancario financiero, *locus* donde permanece el ahorro social y donde tiene lugar una reasignación de sus montos entre diversos grupos sociales. Por tanto, se engendran así las citadas condiciones necesarias para impulsar el próximo auge largo.

Así pues, conforme a las teorías examinadas, una etapa de acumulación o crecimiento económico es la expresión de la fase de auge de un gran ciclo, en tanto que la fase de gran depresión de este último se manifiesta en una etapa de estancamiento, resultante de la crisis general que experimentó el patrón de acumulación previo.

Auge y crisis económicas menores

Si trasladamos nuestra atención desde el escenario en que discurre una etapa de acumulación, hacia un examen de la *posible* expresión real¹⁹ de la TMG al seno de esa etapa, *i.e.*, no la tendencia *en sí misma*, apreciaremos no ya la oscilación larga y sus fases, o el crecimiento y estancamiento económicos; apreciaremos las fases de auge y depresión de mediano plazos, más perceptibles por el ciudadano común, pues su duración promedio es de ocho años. Advertiremos así las *crisis menores* en el proceso de acumulación, o la versión marxiana del ciclo económico o ciclo Juglar. Una *crisis económica* es un periodo de inestabilidad *disfuncional* del sistema, provocado por las dificultades que experimenta el proceso de acumulación para continuar su curso. Por tanto, el desenvolvimiento de la acumulación y su lógica de operación lleva a la generación interna de fallas en las relaciones económicas, lo que implica que durante este periodo ocurren cambios drásticos que alteran tanto el ritmo de la acumulación como su estructura interna²⁰.

La crisis se manifiesta al desacelerarse el ritmo de la tasa de plusvalor respecto al de la COC, induciendo la caída de la TMG. Esto no implica la parálisis del sistema. Puede sí estancarse la acumulación; empero, esto no significa que se detenga el crecimiento de la economía, pues puede proseguir como reproducción ampliada. En efecto, la caída de la TMG *no necesariamente* frena las inversiones. El crecimiento es posible, aunque a menor ritmo respecto al momento precedente, si la tasa de ganancia no rebasa determinado valor mínimo, determinado éste por las necesidades de acumular utilidades, de la proporción de plusvalor no reinvertido²¹ –*i.e.*, con la magnitud de ganancia que el empresario destina para su consumo– y por las *expectativas* de beneficios.

¹⁹ Por tanto, analítica. Examinaremos en capítulos posteriores su expresión real en nuestra economía, al igual que su expresión en ciclos medios y en los grandes ciclos, referidos *supra*.

²⁰ Cf. A. Shaikh [1991: 53-4, 252], B. Fine *et al.* [1985: 96].

²¹ Cf. A. Shaikh [1991: 252], B. Fine *et al.* [1985: 96, 98]. D.K. Foley [1989: 157] concibe que puede caer la tasa de beneficios y no conducir a una crisis, aunque no distingue entre crisis general y crisis menores.

Sea que algunas empresas incorporan medios de producción con adelanto técnico, en tanto que sus competidoras no lo hacen y, las primeras, consiguen realizar su producción. La mayor productividad del trabajo induce así una fase de auge del ciclo medio, al aumentar la tasa de plusvalor con mayor ritmo que la COC. Luego de aquí los capitalistas individuales reiniciarán el circuito de la inversión (D–M–D’), una y otra vez, dando cuerpo a la fase citada, fenómeno que suele durar algunos años.

Sin embargo, durante el auge se modifica la COC pues cada vez que un capitalista completa su circuito de capital, al reiniciarlo se alteran los valores de los medios de producción²², debido a cambios en precios o por la depreciación –ésta puede involucrar el aspecto físico y el tecnológico–. El primer factor induce un alza de la COC, en tanto que el segundo su baja, reflejándose en el comportamiento inestable de la TMG. Respecto al segundo factor, en particular, aunque contablemente al inicio de la inversión la proyección de la depreciación es uniforme, ella se torna accidentada en el tiempo para los intereses inmediatos del empresario, es decir, por los imperativos de la ganancia y del adelanto técnico. Cuando esos imperativos *reales* superan a las previsiones contables de las empresas, su reflejo como merma en las ganancias anuncia la desaceleración y conclusión del auge.

Ha de ser evidente, por otro lado, que al seno del proceso arriba descrito, gradualmente cobra vigor un fenómeno que alienta la acumulación: *caeteris paribus*, al sucederse los circuitos del capital (D–M–D’) uno tras otro, la depreciación de los medios de producción reduce la COC y, así, fortalece la tasa de ganancia, pues la cesión de valor al producto correspondiente al trabajo ‘muerto’ del capital constante, reduce el valor de éste con relación al capital variable. Este mecanismo virtuoso a la acumulación, se entiende, induce el surgimiento de una nueva fase de auge²³.

En conclusión, la teoría de la acumulación y el concepto de TDTG explican que la interacción entre la COC y la tasa de plusvalor, modificando al alza o a la baja la tasa de beneficios, promueven un ritmo acelerado y desacelerado del proceso de acumulación, constituyendo este último caso las crisis económicas menores. Al propio tiempo, en el largo plazo domina la TDTG debido a la propensión de la economía de mercado de innovar tecnológicamente los procesos productivos. Tenemos, por ende, que a lo largo del tiempo el nivel de actividad de la *economía capitalista es inherentemente inestable* y, durante una etapa de acumulación, actúan fuerzas que inducen su extinción, *i.e.*, un tránsito al *estancamiento económico*, dada la *propensión* de la COC a crecer en forma más que proporcional respecto a la tasa de plusvalor.

En la síntesis conceptual de las teorías de la acumulación y de los ciclos largos, y en la exposición de la etapa de acumulación arriba desarrolladas, restringimos los argumentos estrictamente a procesos del orden económico, los cuales tienen su correspondiente

²² Cf. B. Fine *et al.* [1985: 98-9].

²³ Cuando hacia el final de la etapa de acumulación, al dominar la TDTG estancarse el plusvalor relativo, el ritmo contable de la depreciación del capital puede ser insuficiente para contrarrestar dicha tendencia, por lo cual muchas empresas caen en insolvencia financiera, caso en que el capital se desvalorizará y, como indicamos *supra*, serán objeto de expulsión del mercado o de fusión o absorción de las empresas más fuertes.

expresión en el plano de las relaciones sociales²⁴, aspecto abordado por las teorías institucionalistas, que revisamos en las siguientes secciones.

1.2. CAPITALISMO: ESPACIOS MUNDIAL Y NACIONAL

La acumulación de capital es un proceso que hoy día predomina en la mayor parte de las economías del mundo y, dada la lógica intrínseca de su funcionamiento, su reproducción da lugar en aquéllas a la experimentación de los fenómenos del crecimiento y del estancamiento, así como a fases de auge y de depresión durante los ciclos largos y medios en las economías de los países. Esto, empero, no significa que el proceso de acumulación esté desarticulado entre los espacios geográficos en donde cobra cuerpo. Todo lo contrario.

El capitalismo es una organización social que funciona y se reproduce en todo el orbe, que constituye una totalidad compleja integrada por diversas estructuras y relaciones dinámicas e interactivas, en cuyo despliegue histórico y espacial se distinguen como grandes factores impulsores su base económica y redes internacionales de instituciones y organizaciones de tipo económico y político²⁵. Esa base económica está compuesta por las relaciones sociales que procesan la producción e intercambio mercantiles que, por una parte, determinan la dinámica del sistema capitalista en el plano mundial y, por otro lado, determina la forma como se interrelacionan los espacios nacionales en los cuales se concreta dicho sistema, nexos que se procesa a través del mercado mundial.

Asimismo, en una nación, el capitalismo existe como núcleo básico de producción e intercambio mercantiles estructurado en un territorio a partir de su respectivo mercado interno e instituciones políticas y económicas propias, cuya sinergia engendra y reproduce una capacidad endógena de desenvolvimiento, la cual difiere entre las distintas naciones y, por tanto, da lugar a diversas formas y grado de evolución del capitalismo en esos lugares.

Los capitalismo nacionales se conectan a través del mercado mundial, ámbito en el que compiten entre sí, por un lado; y por otro, ese mercado constituye el mecanismo mediante el cual se complementan y tienden a homogeneizarse, entendido esto último como la sinergia que, dada su lógica de reproducción, el sistema mundial imprime sobre sus partes para mantenerse en expansión. El mercado mundial, que integra el intercambio comercial y financiero entre países, ha adquirido una autonomía tal que condiciona el comportamiento de los espacios nacionales, en tanto en él se enfrentan las estructuras productivas de los países, lo que a su vez define el carácter de la concurrencia y las modificaciones que este sufre.

En tanto la acumulación de capital tiene lugar en la incorporación de medios de producción más eficientes a las actividades productivas, que posibilita el alza de la TMG, el o los

²⁴ Nuestras fuentes incorporan la dimensión social de los procesos económicos revisados. Conforme a nuestro objetivo, estimamos pertinente tratarla desde la perspectiva de las teorías institucionalistas.

²⁵ Cf. A. Dabat [1994: 31-7], en cuya concepción aquí referida, incorporamos el sustrato conceptual de las instituciones que guían nuestro trabajo (*vid.* secciones siguientes de este capítulo); advirtamos asimismo que en este lugar retomamos sólo las ideas de la fuente que se concatenan en forma directa con los temas objeto de nuestro interés.

espacios nacionales donde ese fenómeno ocurra tiende a tornarse en polo de apropiación del excedente generado en otros países, a través del mercado mundial. En efecto, aquel centro dinámico requerirá expandir sus relaciones económicas con los segundos, fuese en el terreno de cubrir necesidades de insumos, de mercados para sus productos, o de atracción de capital dinerario. Por ende, aquel polo dominante, que también podemos llamar *economías centrales*, constituye un *locus* geográfico que engendra fuerzas para su propio desarrollo, las que, para cobrar vigor, requieren el concurso de otros espacios, que podemos llamar *economías periféricas*. Así, el polo dinámico subordina a sus necesidades a la periferia; empero, al propio tiempo y por esa vía, induce fuerzas que sumadas a las propias de esa periferia, delinear el comportamiento económico de ésta.

En tal contexto se expresa así la fuerza de los diferentes países, en cuyas diferencias puede distinguirse la existencia de uno o más que adquieren el rango de polo dominante, que se expresa como función preponderante en el comportamiento del capitalismo como sistema mundial. A partir de las relaciones que entablan los países, se posibilita la difusión de formas superiores de producción de los países dominantes, hacia los menos fuertes, proceso que implica el sojuzgamiento económico de estos últimos. Cuando no actúa la fuerza como medio de imposición, dichas relaciones cobran cuerpo a partir de la creación de instituciones que regulan el comportamiento de los agentes en el plano mundial²⁶. En ese proceso, por ende, es imprescindible la actuación de los Estados nacionales, tanto en lo que compete a su función política, así como a la de medio de instauración de las instituciones que atienden relaciones como las mencionadas. Algunos aspectos de estos órdenes se analizan en las siguientes secciones.

1.3. ESTRUCTURA INSTITUCIONAL Y ECONOMÍA

Con el propósito de asociar el carácter y el rol que desempeñan individuos y grupos sociales en la economía y en las crisis que esta experimenta, a partir de las relaciones que entablan, la presente sección incorpora el tema de las instituciones. Se especifica la causa y la forma como éstas se crean, la función que desempeñan en la sociedad en general y en el ámbito económico en particular, sin eludir la cuestión de su transformación en el tiempo. Se concluye, en particular, que existen instituciones económicas y políticas cuya función es dotar de estabilidad social al proceso económico inmanentemente inestable, la acumulación de capital, relación bajo la cual las instituciones forman un sistema.

Nuestra exposición seguirá, bajo la perspectiva sugerida arriba, los aportes conceptuales y argumentales de cuerpos cognitivos que analizan las instituciones en el terreno de la economía. En particular, trataremos con la teoría regulacionista (TR), el enfoque de la estructura social de la acumulación (EESA) y la que denominamos teoría del cambio institucional (TCI)²⁷, si bien acudiremos a otros aportes de la ciencia política.

²⁶ Cf. M.A. Rivera Ríos [2000: 75-7].

²⁷ Entre los exponentes de la TR tenemos como fuentes a M. Aglieta, A. Lipietz, R. Boyer, V.M. Soria y A. de la Vega; respecto al EESA, D.M. Gordon, D.M. Kotz y S. Bowles serán nuestra referencia; entenderemos por TCI a los aportes de D.C. North.

Interacción social e instituciones

Para explicar el proceso del que surgen las instituciones, la TCI postula que, en ausencia de relaciones sociales, el individuo carecería de información suficiente para solucionar problemas cotidianos relacionados con la satisfacción de necesidades y aspiraciones diversas, lo que haría inciertas sus decisiones. Por ello, requiere asociarse con otros individuos, interacción que revela a las personas un ámbito complejo e incierto debido a sus diferentes capacidades y limitaciones para procesar información que proporciona el medio. Sin embargo, al establecer relaciones sociales, las personas perciben y adquieren experiencias que les lleva a construir una *visión del mundo*, distinta entre ellas pues diversas son sus percepciones²⁸. Luego, al reiterarse la interacción social, las experiencias condicionan la toma de decisiones y estandarizan el comportamiento social una vez que se forman percepciones y opiniones comunes sobre la validez o conveniencia de actuar de un modo determinado, hecho que lleva a la creación de *normas*.

La adopción y validación de criterios comunes por grupos sociales para la solución de problemas, da lugar a la creación de una *ideología* en tanto constituye una visión del mundo respecto a fenómenos sociales; *ergo*, la ideología se torna en mecanismo que ahorra al individuo la necesidad de experimentar soluciones diversas para un problema, pues la experiencia presente o pretérita de los demás le informa cómo actuar, y así, simplifica sus elecciones. Ello implica que la interacción e interdependencia social genera rutinas y costumbres que se transmiten de generación en generación, mismos que constituyen conocimiento y valores sociales aprendidos por la enseñanza o la imitación que, al persistir en el tiempo, forman la *cultura* en una sociedad.

Al seno del planteamiento previo subyacen las *instituciones*: éstas son las normas de conducta que crean los individuos en interdependencia para lograr fines determinados, proceso que involucra establecer roles o funciones entre ellos. Dichas normas son, así, reglas de comportamiento o códigos de conducta para las personas, que tienen su *origen* en acuerdos o convenciones y que se traducen en rutinas, costumbres y leyes. Por ende, las instituciones modulan las relaciones sociales al dotar de un orden a éstas, pues imponen lo prohibido y lo permitido y, en este último caso, establecen lo que algunas personas pueden hacer y otras no. Por ende, las instituciones contemplan procedimientos de aceptación y cumplimiento, *ergo*, especifican un castigo al trasgresor. De aquí resulta que la creación de instituciones, a nivel agregado, delimita los márgenes para la interacción social, con lo cual proporcionan orden, estructura y cohesión en la sociedad. En el plano individual son una guía para la conducta humana en interacción social, al fijar lo permitido y lo prohibido, lo que reduce la incertidumbre en la toma de decisiones y establece incentivos al comportamiento en la prosecución de fines determinados. Sin instituciones, las relaciones sociales serían caóticas²⁹.

²⁸ Dicha limitación se origina en la capacidad mental para procesar, organizar y utilizar la información que provee el medio, de modo que ante problemas complejos existe –en mayor o menor medida– incertidumbre en la interacción social. La información incompleta genera incertidumbre en relación con la conducta de otras personas en esa interacción.

²⁹ Para los conceptos y argumentos vertidos hasta aquí, *vid.* D.C. North [1990:13-16, 41, 54] y D.C. North [1994: 63-6, 227-31].

La TCI, por otro lado, distingue dos *tipos* de instituciones. Las *instituciones informales* son creadas por la interacción social que se plasman en costumbres, constituyendo prácticas reiteradas, que facilitan las relaciones sociales y que no requieren expresarse en el orden jurídico de la sociedad. Estas instituciones ocupan una parte bastante amplia del espectro de la interacción humana. Por su parte, las *instituciones formales* son normas coercitivas, obligatorias para la acción individual y, su violación, contempla el castigo legal; en consecuencia, estas reglas forman parte del sistema jurídico de la sociedad. Dado este rasgo, establecer instituciones formales requiere un tercer actor: el Estado, organismo que las plasma en diversos ordenamientos, desde la constitución, leyes, códigos legales, reglamentos, estatutos, manuales de procedimientos y contratos, que forman una jerarquía de instituciones formales. Además, la TCI distingue entre instituciones y organismos: las normas *fijan el comportamiento* que las personas deben seguir, lo que difiere de su *comportamiento adoptado*; las instituciones son reglas de conducta, en tanto las personas interactúan en organizaciones³⁰, dotadas de una infraestructura material, donde se despliegan las respectivas acciones. La importancia de esta distinción radica, como se apreciará *infra*, en que las personas actúan en organismos respetando o alterando normas.

Si bien la TR no distingue en forma conceptual entre instituciones formales e informales, identifica su proceso de creación social en forma análoga, al plantear que las *relaciones sociales* son actos o prácticas cotidianas *reiteradas* de individuos en interacción que persiguen alguna meta y las asimilan por costumbre, por rutinas aprendidas o aceptando reglas. Por otro lado, la teoría en cuestión, si bien no abunda al respecto, avanza desde el concepto de relación social al de *institución* al plantear que, sólo si existe aceptación general de las acciones que deben seguirse para conseguir un fin y, por ende, se aceptan socialmente restricciones para ello, surge una institución³¹; *i.e.*, cuando en la interacción social existen pautas de conducta, roles de los individuos y relaciones entre ellos tras dicho fin: la institución es la forma esencial de expresión de las relaciones humanas.

Distingue a la TR su acento en la violencia inmersa en las relaciones sociales, *ergo*, en las instituciones: *una institución es resultado de la violencia social y se engendra para apaciguarla*, idea conceptuada como *génesis teórica de las instituciones*: éstas se crean para mitigar conflictos. Ello es así porque la persecución de un objetivo por individuos o grupos sociales implica divergencia de intereses entre ellos; empero, pese a su pugna, la existencia de la relación implica que pueden y desean ejecutar actos o prácticas que la integran, lo que supone que al menos deben percibirla y que pueden reproducirla. Su ejecución implica, por tanto, que renuevan la existencia de la propia relación y, así, quedan en posición de aceptar, de imponer o de ser impuestos para la reanudación de las prácticas que constituyen la relación social: la esencia de ésta es su reproducción, su permanencia. Luego de creada –agrega la TR–, se torna en algo ajeno al control de la persona, existe fuera de su capacidad de determinación. Además, la institución al mediatizar pugnas sociales,

³⁰ También llamadas *asociaciones, agrupaciones u organismos*; cf. D.C. North [1994b: 569-71], D.C. North [1990: 15-7, 54-5, 67] y D.C. North [1994: 32-3, 65-6, 231-2].

³¹ Pautas, roles y relaciones tras un objetivo definido en la interacción social, configuran una estructura relativamente permanente de conducta e integran una institución. Para una amplia explicación sociológica del punto (al margen de la TR) *vid.* J.H. Fichter [1975: capítulos VII a X], fuente ésta que agrupa las instituciones en los ámbitos sociológicos primarios: familiar, religioso, educativo, recreativo, político y económico.

transforma los términos del conflicto. Cuando esto ocurre, la reiteración del comportamiento social bajo pautas de conducta establecidas por la institución, la tornan indispensable para solucionar controversias, con lo cual y al paso del tiempo, desaparece de la conciencia individual las causas originarias del conflicto: la persona las olvida y llega a parecerle que la institución existe de manera natural y cree en su capacidad mediadora para solucionar problemas: la institución se torna funcional en tanto las personas olvidan que es resultado de su propia acción social³².

Empero, la TR aduce que la divergencia de intereses, aunada a los rasgos de creatividad, autonomía e insatisfacción de individuos y grupos sociales, induce la creación de nuevas normas o reglas del juego, lo cual modifica una relación social, cambio que puede ser progresivo o relativamente rápido, hecho que expresa el *carácter conflictivo de la relación social*. Finalmente, se considera que una relación social *requiere de dispositivos de gestión* que medien en la solución del conflicto que la relación contiene³³.

Ahora bien, aunque una institución *apacigua* la violencia en las relaciones sociales, no erradica el conflicto. Con el tiempo se alteran las condiciones que la establecieron, y la violencia reaparece bajo nuevas formas, aunque con la misma esencia, hecho que cuestionará a la propia institución; empero, ésta será el referente mental –ideológico– y vehículo de expresión social del conflicto. Esos cambios hacen a la institución disfuncional a sus fines. Con ello, la institución no desaparece y, por el contrario, se torna en el medio para su propia transformación. Por tanto, las instituciones no son permanentes en la historia, pese a su larga duración en el tiempo³⁴.

Instituciones y economía

El EESA plantea que la actividad económica requiere de instituciones pues se desenvuelve inmersa en *conflictos sociales de carácter esencial, y no accidental*, tanto en las relaciones de producción como en las de intercambio, si bien esas pugnas cambian de forma a través de la historia. En particular, la relación capital-trabajo genera el conflicto clasista fundamental, al remitir a la *creación de plusvalor*, pues éste merma si el conflicto se agudiza. La *excesiva competencia erosiona la fracción realizada de plusvalor*; otras fuentes de pugnas ocurren en el proceso de apropiación de excedente por fracciones de capitalistas *entre* los espacios de acumulación, entre capitalistas domésticos y externos, así como en la relación entre Estado y sector privado de la economía. Esta pléyade de conflictos afecta la *posibilidad de cálculo* de la tasa esperada de beneficios y, con ello, a las decisiones de inversión, las cuales rigen el proceso de acumulación. Por ende, dicha capacidad de cálculo requiere la estabilidad de un conjunto de factores, relacionados con las condiciones en que se desarrolla la actividad económica. Se trata de una constelación de *relaciones sociales* inmersas en la empresa, los mercados y diversos ámbitos sociales y políticos conectados al proceso de acumulación; el empresario influye sobre algunos de esos elementos, en tanto que otros escapan a su control. Ya que esos factores conforman el medio ambiente donde

³² Vid. M. Aglietta [1979: 339], A. Lipietz [1986: 243-5] y A. de la Vega [1987: 343].

³³ Cf. A. Lipietz [1986: 243, 247-8]. Nótese que, esos dispositivos, son las organizaciones.

³⁴ Cf. A. de la Vega [1987: 342, 347].

actúa dicho agente, definen sus expectativas de beneficios. Por ende, si ese medio es inestable e impide el cálculo de la tasa de retorno³⁵, las inversiones fluirán hacia el ámbito financiero, hecho que obstaculiza la acumulación. Este panorama complejo se conceptúa como *estructura social de la acumulación* (ESA)³⁶.

La TR nomina *modo de regulación* al sistema que integra *redes* o *formas de regulación*³⁷, compuestas éstas por instituciones y *dispositivos de gestión* que dan congruencia a las relaciones sociales en un *espacio* de la acumulación de capital, cada una de las cuales acciona aisladamente en su función de mediatizar los conflictos que atiende³⁸; empero, las redes son *interdependientes* pues el mal funcionamiento de una tiende a desestabilizar a las demás³⁹. Así, una *estructura* según el EESA, o una *red* según la TR, es una unidad orgánica de instituciones cuya función es *regular conflictos* para proveer de estabilidad al sistema, y con ello, encauzar el crecimiento económico. Al regular conflictos las redes acoplan intereses y estrategias de grupos sociales, pues procesan la interacción social mediante compromisos aceptados por convención o por costumbre, por lo cual pueden estar sancionadas legalmente o, simplemente, ser de observancia práctica.

En el plano más amplio, la TR concibe la articulación de formas específicas en los procesos económicos de asignación y distribución que duran un largo período, que acoplan los cambios en las condiciones de producción y consumo, *i.e.*, formas específicas de organización de la actividad productiva y realización mercantil, estructura denominada

³⁵ Vid. D.M. Gordon [1980: 22-3, 38-9], quien añade que ese ambiente inestable no es la aversión al riesgo referida por la teoría ortodoxa, pues no se afirma que los gastos de inversión se reduzcan o eliminen porque el riesgo es muy alto respecto a los retornos esperados; afirma que dicho ambiente *no permite* formular estimaciones relativamente seguras de la tasa de beneficios; *vid.* D.M. Kotz [1994: 50, 53 y 56].

³⁶ *Cf.* S. Bowles *et al.* [1990: 88]. Una ESA se integra por una serie de instituciones, definidas como relaciones sociales cuya práctica reiterada permite la realización continua de alguna función socioeconómica; su existencia y funcionamiento regular son indispensables para el desenvolvimiento de la acumulación de capital: esas instituciones se agrupan en *estructuras* en los ámbitos de la competencia, la lucha de clases, el sistema monetario, el Estado y el mercado de trabajo (*cf.* D.M. Gordon [1980: 24-8]). Adviértase que el EESA no distingue analíticamente entre instituciones, los tipos de éstas, así como entre ellas y las organizaciones.

³⁷ Concepto al que la teoría atribuye indistintamente los términos *forma de regulación*, *forma estructural*, *forma institucional* o *red*. Resumimos así la conexión de los conceptos institución y forma de regulación, si bien la teoría no lo explicita, pues atribuye los mismos rasgos a la segunda que a la primera y, por otra parte, no abunda en el análisis de los citados procedimientos de gestión, que no son sino los organismos o asociaciones donde se procesan materialmente las relaciones sociales, a partir de las normas.

³⁸ La TR clasifica las redes según atienden relaciones sociales básicas: la *relación salarial*, el uso productivo y reproducción de la fuerza de trabajo; la creación monetaria o *relación monetaria* las que fijan límites a la acción de agentes privados para crear dinero); la *relación mercantil* atiende la competencia entre empresas y su nexa con consumidores; la *relación internacional* los nexos de una economía con el resto del mundo (ubicación geográfica, dotación factorial, redes comerciales, financieras y de I&D); las *relaciones económicas del Estado* se refieren a la emisión y regulación de moneda nacional que activa las demás; las *relaciones de propiedad*, las garantías para poseer e intercambiar bienes públicos y privados, en el ámbito jurídico y su ejercicio en las prácticas de organismos estatales; *cf.* V.M. Soria [2000: introducción y cap. 1].

³⁹ Por tanto, el modo de regulación se forma a partir de la serie de prácticas que guían la interacción humana con base en instituciones que, organizadas en *redes*, acoplan decisiones de los agentes para encauzar un patrón de acumulación; *cf.* V.M. Soria [2000: 15, 57-8], M. Aglietta [1979: 10-1, 165-6, 339], R. Conde [1984: 25-6], R. Boyer [1984: 42].

*régimen de acumulación*⁴⁰; por tanto, en diferentes períodos opera un régimen de acumulación diferente, como distinto lo es entre diversas economías. De ahí, se desprende tal régimen se asocia con un modo de regulación específico que estabiliza relaciones sociales imbricadas en el proceso de acumulación: la conjunción de los procesos involucrados en ambos conceptos, régimen de acumulación y modo de regulación, generan un amplio periodo de expansión del sistema económico, al que se llama *régimen de crecimiento*, cuya delimitación histórica exige ubicar la *génesis histórica de las instituciones* que estabilizan la acumulación.

El EESA abunda en el fenómeno recién descrito, al plantear que hay evidencia histórica de existencia de instituciones, integrantes de una ESA, formadas *durante* la expansión del gran ciclo y no a su inicio, que fortalecieron el crecimiento. Así, no se requiere una ESA completamente formada para impulsar un *auge largo*; para su *despegue* bastan algunas instituciones capaces de estabilizar conflictos de clase que proyecten certidumbre en los negocios: las instituciones con ese carácter forman el *núcleo* de la ESA. Más aún, es poco probable que en un escenario de crisis general surja un conjunto completo y articulado de instituciones; es más factible que un programa político de acción, resultante de una coalición de grupos sociales (que supone establecer acuerdos) conduzca a la creación de algunas instituciones que promuevan la estabilidad, *i.e.*, que articulen el citado *núcleo*. Estas *instituciones nucleares*, por otro lado, deben ser compatibles con algunos aspectos de la ESA en decadencia, rasgo que revela la atención de intereses de grupos sociales, insatisfechos en el pasado y atendidos por las nuevas instituciones. Si ese proceso genera estabilidad, ganará confianza y aceptación social y se perfilará como marco para establecer ulteriores acuerdos y normas, denominadas *instituciones periféricas*, que paulatinamente articularán la ESA y *consolidarán* el crecimiento. Pese a esta especificación, los exponentes del EESA plantean interrogantes cuya respuesta derivará –señalan– del avance del análisis teórico y empírico: ¿qué instituciones constituyen el núcleo de la ESA?, ¿qué función específica cumplen para la estabilidad económica y social?⁴¹

Por su parte, la TCI concibe que las instituciones políticas y la estructura que forman es el molde para crear instituciones económicas y, la función de éstas, es resguardar derechos de propiedad, que se hacen cumplir coactivamente con el respaldo que las instituciones políticas otorgan al Estado. Los *derechos de propiedad* son prerrogativas de individuos para usufructuar el bienestar derivado de su trabajo, riqueza y bienes que posee, así como de su enajenación, *ergo*, los recursos poseídos por un individuo excluye su usufructo para otros; la exclusión es su esencia. Asimismo, esos derechos se asientan en la estructura legal, la que, así, delinea formas de cooperación y competencia que rigen la actividad económica y, en la cotidianidad, implican el intercambio de derechos. Por tanto, las partes del sistema económico son afectadas por una red compleja de instituciones, relacionadas entre sí, que

⁴⁰ Vid. A. Lipietz [1986: 256-7], A. de la Vega [1987: 332-3, 335]. El concepto *régimen de acumulación* es análogo al de etapa de crecimiento, fase, estilo o modo de desarrollo. Dichas condiciones de producción incluyen el volumen de capital invertido, su asignación entre ramas de la producción, así como las normas de producción; las condiciones de consumo de refieren a las normas de consumo de los asalariados y de las demás clases sociales, así como a los gastos colectivos, principalmente.

⁴¹ Vid. D.M. Kotz [1994: 62-5, 67]. Dicho proceso de creación de instituciones no está exento de manifestación de inconformidad por diversos grupos sociales, signo de que las instituciones se crean para mitigar el conflicto social. La fortaleza de la ESA radicarán en su capacidad para lograr esto último.

limitan la conducta individual. Por ende, al configurar la estructura de la organización política y económica de una sociedad, las instituciones son una fuerza determinante del desempeño del sistema económico y de la distribución del ingreso y la riqueza. La economía crecerá si los derechos de propiedad incorporados en sus instituciones brindan ventajas para emprender actividades que generan ganancias y si el Estado asume la protección y aplicación de esos derechos⁴².

El marco institucional, así, condiciona el tipo de organismos que surgirán para explotar beneficios del intercambio económico. En particular, los dirigentes de empresas, para maximizar la operación de éstas y así su riqueza, invierten en conocimientos que aumentan la productividad, lo cual induce alteraciones en rutinas, hábitos y coordinación en la actividad cotidiana de producción e intercambio. La intermitencia de esa práctica empresarial, en el tiempo, pulsa cambios que aumentan la eficiencia y transforman gradualmente al capital físico y los precios relativos, pues con ello las empresas reducen costos unitarios. En ese terreno, los empresarios actúan bajo reglas establecidas o alterándolas; esto, al paso del tiempo, exige cambios institucionales para mantener en ascenso la eficiencia, lo que requiere poder de negociación para alterar instituciones, *i.e.*, que hagan política. Por ende, en los organismos se induce el cambio institucional para resguardar derechos de propiedad conforme al poder económico y político de grupos. En la práctica, el proceso resulta de una combinación de la actitud del gobernante para controlar los resultados del sistema económico y la presión política de las organizaciones más eficientes; la actitud del Estado redundará en ingresos adicionales para sí: *eo ipso* las instituciones se crean para beneficio de quienes poseen poder de generar nuevas reglas⁴³.

1.4. ESTADO E INSTITUCIONES POLÍTICAS Y ECONÓMICAS

En las dos secciones previas, *passim*, incorporamos algunos rasgos de la relación entre instituciones y Estado, según el discurso de las teorías examinadas; éstas, empero, se explayan al concebir causas y un carácter definido a la función del Estado en la economía en relación con la estipulación de instituciones, como apreciaremos en el primer acápite de la presente sección. Sin embargo, consideramos que la forma como se establecen esos nexos carece de suficiente solidez analítica, motivo por el cual deliberamos en el segundo acápite acerca de tal relación. Justificaremos, en ese sentido, la causa por la cual las instituciones políticas son una condición para que el proceso de acumulación discurra a ritmo bogante; se aborda asimismo por qué las instituciones económicas son una condición para la consolidación del sistema político. El planteamiento, *ergo*, establecerá una conexión lógica de la necesaria complementariedad entre el Estado y la economía.

⁴² La enajenación involucra costos de transacción pues es imposible medir con todos los atributos de los recursos; *ergo*, los derechos de propiedad no pueden especificarse y hacerse cumplir a la perfección; esto crea incentivos para apropiarse del valor no medido por las instituciones. Son costos de definición y control de la exclusividad y costos involucrados en la propia negociación y el cumplimiento de los términos de cesión de derechos; *cf.* D.C. North *et al.* [1991: 12, 150], D.C. North [1990: 14-6, 43-7, 51, 67-9], D.C. North [1994: 36, 50-3].

⁴³ *Cf.* D.C. North [1994b: 570], D.C. North [1990: 15-9, 29, 82-3, 92-3, 99-101, 115], D.C. North [1994: 32, 45, 49-50, 228, 232].

Estado e instituciones

En tanto las instituciones formales requieren sanción legal, ésta la otorga el Estado, el que constituye en sí mismo una red de instituciones y organismos, cuya formación y estabilidad es condición *sine qua non* se crean otras redes. Por ende, según la TR, el Estado es la red de mayor jerarquía en el modo de regulación, pues dado su carácter político es capaz de acoplar las funciones de las demás instituciones. Para cumplir ese rol, promueve la cohesión en la sociedad: impide la lucha violenta entre grupos debidas a pugnas que los separan y diferencian, *i.e.*, mantiene en vida latente la violencia –el conflicto no desaparece, es *contenido* por el Estado, *no armonizado*–. La coerción, aceptación o convencimiento mediante reglas que el Estado representa, garantiza la estabilidad social: las normas que implanta deben aceptarse para que la sociedad se mantenga; si los conflictos estallan dispone del monopolio de la violencia para reencauzar las relaciones sociales bajo las instituciones. Este recurso, empero, no puede ser cotidiano, pues de serlo implicaría la inexistencia del Estado. Por tanto, la permanencia de éste supone la presencia de coerción que convive con *hegemonía*, entendida como dominio de un grupo social. Esa dominación, por otro lado, ocurre debido a los intereses diversos de grupos sociales en el capitalismo, causa a su vez de confrontaciones en la interacción social, desplegadas en acciones políticas que, de esa forma, se canalizan al Estado al instaurarse instituciones que las mitigan. En tanto uno de esos grupos adquiere influencia sobre las prácticas estatales, se impone sobre los demás y consolida su dominio social y económico⁴⁴. Desde luego, dicha diversidad de intereses, en el capitalismo, se remite a la apropiación de excedente y, así, al dominio de un grupo empresarial.

La TCI, por su lado, expresa en su análisis parte de las ideas precedentes al atribuir al Estado la función de garante de los derechos de propiedad, cuya especificación y el cumplimiento pueden realizar algunos individuos en su propio beneficio y radio de acción. Sin embargo, a nivel social, su respeto es prácticamente imposible sin la autoridad pública. De aquí, sigue la TCI, el Estado es un organismo que ofrece justicia y protección a la sociedad, a la que reclama un flujo de ingresos para hacer cumplir esos derechos; para esto crea instituciones que acotan la propiedad y su intercambio y sí reducen la incertidumbre, conforme a intereses de individuos y grupos sociales. Con ello, la creación de leyes y organismos que imparten justicia se torna en un *bien público* que ofrece el Estado, y, para hacerlo, monopoliza el ejercicio de la violencia en la sociedad. Más aún, a partir de esta función el gobernante se torna en monopolista discriminador que maximiza su ingreso, pues adquiere capacidad para controlar los recursos económicos al estipular y hacer cumplir los derechos de propiedad, en los que incluye su coto y el de otros grupos, proceso en el que identifica las ramas económicas que le reportan mayor provecho. Ahora bien, la creación de leyes se procesa a partir de que grupos sociales canalizan intereses para influir en quienes toman las decisiones políticas, si conciben rentable invertir recursos para promover cambios a instituciones vigentes, *i.e.*, si obtienen beneficios mayores a los costos en que incurran. Por ende, aunque el Estado surge como fuerza coercitiva en la sociedad

⁴⁴ Vid. R. Boyer [1984: 101], A. Lipietz [1986: 246].

para vigilar los derechos de propiedad, su actividad creadora y rectora de instituciones no necesariamente promueve la eficiencia⁴⁵.

Con su oferta de servicios el Estado persigue dos grandes metas: primera, estipular normas generales de competencia y cooperación que definen la estructura de derechos de propiedad, con la que el Estado mismo maximiza su ingreso; segunda, esos derechos deben inducir la mayor producción en la economía, que maximice el tributo al gobernante. Estas metas pueden ser inconsistentes entre sí, pues la primera exige estipular derechos de propiedad que maximicen los ingresos del gobernante o del grupo o clase a quien representa, en tanto que la segunda requiere derechos de propiedad eficientes para maximizar la producción. Ello crea dos restricciones: 1^a, la posición del gobernante se mina si los derechos de propiedad no responden a los intereses de grupos sociales con acceso directo a gobernantes alternativos; por ende, generará una estructura de derechos de propiedad favorable a esos grupos, independientemente de sus efectos sobre la eficiencia. 2^a, una estructura de derechos de propiedad menos eficiente que otra (derechos privados de monopolio) induce menores niveles de producción, ingreso y colecta de tributos; *ergo*, existe en el Estado una tendencia inherente a generar derechos de propiedad ineficientes: la estructura de derechos de propiedad que maximiza los ingresos del gobernante o de la clase dirigente está en conflicto con la estructura que induce el máximo crecimiento económico⁴⁶. Volveremos *infra* sobre esta conclusión.

Instituciones políticas e instituciones económicas

Entre otras conclusiones de nuestro estudio previo de las teorías institucionalistas, interesa ahora destacar la siguiente cadena de causalidad: es función inherente al Estado la estipulación de instituciones formales, en tanto actividad imprescindible para encauzar la estabilidad social en las actividades económicas, estabilidad a su vez necesaria para *promover* un ritmo alto y sostenido de crecimiento. Empero, pese a la riqueza explicativa de los anteriores planteamientos, así como de sus fundamentos –*vid.* secciones e ítem previos–, consideramos relevante apuntar que no justifican de manera lógica *por qué* el Estado asume la función señalada, *i.e.*, por qué estipula instituciones económicas y políticas; tampoco explican *por qué* estas últimas son importantes para encauzar la acumulación de capital; más aún, no se examina cómo se articulan ambos tipos de instituciones para que cumplan su función. Para resaltar la trascendencia de estos aspectos, especifiquemos las interrogantes:

⁴⁵ La estipulación de normas, por otro lado, implica costos sociales pues el Estado debe crearlas y procurar su cumplimiento, lo que requiere concebir métodos que indiquen cuándo se violan, en qué grado, a quién se daña, y aprehender al violador. Para ello, la creación y aplicación de leyes implica reducir costos de transacción al definir reglas básicas del intercambio; empero, aunque facilitan éste, no abarcan todos sus elementos. Por ello, *la existencia de instituciones no necesariamente implica que éstas sean eficientes: las normas se crean para favorecer el bienestar privado y no el bienestar social; vid.* D.C. North [1990: 14, 67-8, 82], D.C. North *et al.* [1991: 14-5, 157-9] y D.C. North [1994: 31-3, 53].

⁴⁶ Por otra parte, la creación de una estructura de derechos de propiedad requiere que el gobernante construya una infraestructura y que delegue poderes en un grupo de subordinados, a fin de monitorear el cumplimiento de los dictados institucionales; empero, los intereses de los burócratas difieren de los del gobernante, por lo cual en mayor o menor medida éste verá mermados tanto su poder como sus ingresos; *cf.* D.C. North *et al.* [1991: 15], D.C. North [1994: 38-40, 43-4].

- ¿Por qué el Estado requiere de instituciones económicas?; *i.e.*, ¿por qué el Estado interviene en la economía?
- ¿Por qué las instituciones políticas son importantes para la acumulación de capital?; *i.e.*, ¿por qué los agentes económicos requieren de instituciones políticas?
- ¿Cómo se interrelacionan las instituciones políticas y económicas para el logro de su función?

Deliberar en torno a los cuestionamientos formulados nos brindará claridad para una mejor comprensión de nuestro objeto de estudio, pues permitirá examinar la necesaria complementariedad entre el sistema económico, el Estado, las instituciones económicas y las políticas.

Según se apuntó *supra*, las teorías examinadas abordan nuestras interrogantes en términos de que el Estado crea instituciones formales debido a que es instrumento de un grupo o de una clase social, o bien que lo hace porque esa función constituye la generación de un bien público que el sector privado no puede crear. Empero estas respuestas, sin dejar de ser válidas, no van al fondo del asunto; más aún, no integran todos los fenómenos de interés en la perspectiva de nuestro propósito. Consideramos, como cuestión inicial, que las respuestas que nos interesan exigen acotar los conceptos de Estado y de régimen político.

En ciencia política, el *Estado* es una *organización* establecida en un territorio, que genera normas a las cuales deben supeditarse individuos y organismos bajo su jurisdicción, para mantener coactivamente la cohesión social, mediante el ejercicio de las funciones de seguridad y justicia para los ciudadanos⁴⁷. Para ello, *el Estado crea derecho*, *i.e.*, genera normas jurídicas que usa para dotar de funcionalidad al cuerpo social, pues con base en ellas orienta sus políticas y atiende conflictos de su jurisdicción⁴⁸. Como podemos advertir, esta definición nos informa de los rasgos generales de un Estado moderno, *en tanto organismo o asociación*, términos en los cuales se revela la utilidad de distinguir entre organización e institución. En efecto, el *régimen político* es el conjunto de instituciones y organismos que regulan la lucha por el poder, el ejercicio del mismo y de los valores que dan vida a esas instituciones⁴⁹; por ende, el concepto de régimen político engloba tanto a las instituciones políticas así como a las respectivas organizaciones en las que aquéllas se canalizan y que conforman al Estado. Apuntemos que, en los términos anteriores, no existe *explícitamente* nada que conecte el terreno de la política con el de la economía.

Para responder la primera interrogante, referida a la necesidad de instituciones económicas por el Estado, es útil destacar que el ejercicio de sus funciones citadas supone la existencia de normas que regulan las relaciones entre grupos sociales, y entre éstos y el propio Estado;

⁴⁷ En tanto Estado de derecho, implica el sometimiento del propio Estado al derecho. El Estado nacional (que aquí nos interesa) es una asociación de individuos ubicados en un territorio geográfico, que se establece para el logro de metas definidas. Éstas constituyen sus funciones, a saber, la solución y prevención de conflictos (mantenimiento del orden y la seguridad) y la promoción del bienestar y de la justicia, cuyo cumplimiento requiere de la ley, del derecho o sistema de normas respaldadas por un poder coercitivo y que se constituyen en norma suprema para otras asociaciones situadas en su jurisdicción; *vid.* D.D. Raphael [1996: 45-63].

⁴⁸ En el Estado de derecho el Estado se somete al derecho que él mismo crea, mediante la regulación y equilibrio de los poderes y niveles de gobierno que establecen las leyes; *vid.* E. Díaz [2002: 77-8].

⁴⁹ *Cf.* N. Bobbio [2002: 1362].

es decir, la *existencia* del régimen político⁵⁰. Dada esa función y necesidad, su realización requiere una infraestructura material y humana; por ende, se necesitan flujos de ingreso que el propio Estado no puede generar, si nos circunscribimos a las definiciones previas derivadas del perfil cognitivo de la ciencia política. Articular las fuentes de financiamiento del Estado exige incorporar su dimensión económica. Desde luego, en la empiria ambos aspectos ocurren en forma concomitante.

Analíticamente, para avanzar hacia la respuesta buscada, es posible cohesionar conceptos y argumentos ya presentados. En efecto, desde perspectivas diferentes la TR y la TCI afirman que es función del Estado ejercer el monopolio de la violencia para ofrecer servicios de protección y justicia. En particular, el ejercicio de esa función se refiere a los *derechos de propiedad* que el gobernante insta para diversos grupos sociales y para sí mismo, derechos que delimitan beneficios resultantes de la explotación de recursos económicos. Por ende, se trata de *instituciones económicas* que fijan reglas a que se someten grupos al realizar actividades económicas y, así, del ingreso que obtengan. En ello se incluyen las ramas cuya gestión se reserva el gobierno, así como los puntos del circuito económico sujetos a tributo. En otros términos, al establecer instituciones económicas el Estado fija la fracción del ingreso social que usufructuará. Respecto a la *colecta tributaria*, la teoría marxista clarifica un aspecto: el ingreso proviene de la creación y realización de valor social y, ya que éste se descompone en trabajo necesario y plusvalor, entonces, por defecto, la porción del ingreso apropiada por el Estado forma parte del excedente. De aquí el origen de la pugna entre gobernante y capitalistas, pues ambos obtienen su ingreso del plusvalor generado, como alude el EESA al referirse al conflicto entre capital y Estado. Agreguemos que el gobernante procurará hacerse del mayor ingreso posible para administrar el conjunto de organismos que componen al Estado, recursos con los que adquiere capacidad para especificar derechos de propiedad y vigilar su cumplimiento, así como para coordinar las actividades que forman la administración pública.

Se infiere de lo anterior que la succión de excedente por el gobernante, a partir del establecimiento de *instituciones económicas*, es *condición necesaria* –no suficiente– para que el Estado adquiera capacidad para establecer o modificar las *instituciones políticas* y sus organismos, que medien conflictos entre grupos sociales, labor que, lograda, genera *estabilidad política*, situación ésta que permite al grupo gobernante mantenerse en el poder. Nos extenderemos *infra* sobre esta cuestión.

En lo que concierne a las ramas económicas cuya gestión se reserva el gobierno al instaurar instituciones económicas, *i.e.*, a la *provisión de bienes* por el Estado, nos situamos en otro terreno de la intervención pública en la economía. Se trata de la producción –directa o indirecta– de bienes que constituyen condiciones generales para la acumulación de capital, pero que los capitalistas individuales no pueden realizar debido a la nula o baja rentabilidad que, en ciertas condiciones históricas, posee la explotación de algunas ramas cuyo producto es necesario para la producción en otras ramas o para el consumo. Esto ocurre ya fuese porque la inversión en ellas es demasiado cuantiosa y sus retornos dilatados en el tiempo, o porque la demanda es muy reducida para el imperativo de la ganancia. Algo análogo ocurre

⁵⁰ Cuestión diferente es la *formación* del régimen político, que abordaremos *infra*.

cuando el producto no tiene el carácter de mercancía⁵¹. Por su parte, el Estado puede asumir esas funciones porque su actividad no está subordinada a la generación de ganancia⁵² y, para su financiación, dispone de la combinación de la colecta impositiva, empréstitos o los propios ingresos que reportan las empresas públicas, ámbitos todos estos cuya existencia supone establecer instituciones económicas.

Examinaremos enseguida por qué las instituciones políticas y económicas y sus organismos son factores condicionantes del crecimiento económico. Apuntemos aquí que este último fenómeno implica, en particular, la generación mayor excedente e, independientemente de los beneficios que reporte a sus demás apropiadores, con ello el Estado se beneficia al hacerse de una porción mayor del mismo sin mermar el de otros grupos sociales y, por ende, fortalece su capacidad de acción. Por otro lado, en un escenario adverso de estancamiento económico el ingreso del gobernante merma y se torna inestable: un Estado con ingresos inseguros tiene poca capacidad de gasto; por ende, pierde capacidad para ejercer sus funciones.

Abordemos nuestra segunda interrogante: la necesidad de instituciones políticas para la acumulación de capital. Estas normas encauzan la estabilidad política al regular pugnas sociales por acceder al poder del Estado y al permitir, con ello, un ambiente estable en la administración pública. En breve, el régimen político acuerpa instituciones que dotan de estabilidad al ejercicio de gobierno y encauzan la sucesión pacífica de gobernantes. Un ambiente estable en ese terreno es favorable para la acumulación de capital, pues si la violencia irrumpe en la sucesión del poder y en la administración pública, ese escenario se torna perturbador para los intereses empresariales. En efecto, la inestabilidad política puede desembocar en rupturas de las normas que delinear derechos de propiedad y, por ende, generan *desconfianza* respecto a los canales de la economía de los que el Estado obtenga ingresos, así como de la porción de excedente que el gobernante se apropiará, el cual como indicamos, disputa con los capitalistas. En otras palabras, los empresarios pierden confianza sobre la permanencia de esos derechos y, por tanto, en el proceso de formación de ganancias, escenario que da lugar a las llamadas crisis de confianza. Por tanto, la existencia de un *régimen político* es ingrediente importante del ambiente externo necesario para que los capitalistas estén en posibilidad de calcular la tasa esperada de ganancia, ingrediente por tanto favorable a la acumulación de capital, como afirma el EESA. Consideramos que, así expuesto el punto, va más allá de indicar someramente que la estabilidad institucional en el plano político es condición para el crecimiento, como formula la TCI.

Junto a lo anterior, los empresarios requieren de instituciones políticas porque el desempeño de su actividad, por tanto la función de sus organismos, se efectúa en la jurisdicción de un Estado, lugar de residencia y actuación de grupos sociales que activan la producción y realización mercantil bajo un ambiente conflictivo. La estabilización de las relaciones sociales en ese entorno es costosa para la empresa individual, amén de que, si esta la realizara, tendría efectos sociales y morales adversos (uso de la fuerza privada) y crearía inestabilidad social; *ergo*, se requiere de la ley, *i.e.*, la instauración de instituciones políticas que dotan de orden a las relaciones sociales, aquellas que brindan seguridad y

⁵¹ Los que la *economía pública moderna* llama bienes públicos de uso no excluyente.

⁵² Vid. E. Altvater [1979: 93-6, 106-10, 113-4].

justicia para mantener los derechos de propiedad. Es así como las instituciones políticas resguardan a las instituciones económicas.

Considerar los fenómenos económicos e institucionales en la perspectiva anterior, permite abordar una pregunta que el EESA deja sin respuesta: ¿qué instituciones son necesarias para promover el inicio del crecimiento? A este respecto proponemos que, en la sociedad capitalista, las instituciones que forman el *núcleo de la regulación*⁵³ son, por una parte, aquellas que fincan los derechos de propiedad aunque, particularizamos, los *derechos de propiedad fundamentales* para la clase capitalista, *i.e.*, los referidos a los medios de producción y los que posibilitan la extracción del excedente económico, vale decir, la continuidad histórica de la existencia del capital y del trabajo, de la ganancia y el salario. Asimismo, son *instituciones nucleares* las que dan cuerpo al régimen político, las que regulan el conflicto capital-trabajo y las que lo hacen en el proceso de creación de dinero.

Abordamos *supra* la función de las instituciones que forman el régimen político y las que establecen derechos de propiedad fundamentales. En lo que concierne a las relación entre el capital y el trabajo, la inexistencia de instituciones formales es un indicador de la prevalencia de conflictos en el ámbito de la producción, tales que entorpecen o suspenden temporalmente la creación de plusvalor e, incluso, atentan contra la propiedad empresarial, por lo que las inversiones se comprimen ante la dificultad de calcular los beneficios esperados. Por tanto, este conflicto social se adiciona a las dificultades económicas intrínsecas al proceso de acumulación, *i.e.*, la inestabilidad de la TMG. Se desprende de aquí que aligerar conflictos sociales elimina barreras a dicho proceso, mediante la instauración o reforma de instituciones económicas, las principales de las cuales se plasman en la legislación laboral. Así, una vez este derecho se instaura y las relaciones sociales se canalizan conforme a sus normas, la acumulación tendrá por principales obstáculos sólo los derivados del ámbito económico.

El proceso de creación de dinero incluye, entre otros aspectos, mecanismos que agilizan el crédito en el sistema económico, así como los que definen la cantidad de circulante en la economía. Regular estos procesos es un imperativo en tanto pueden ser fuente de obstáculos al proceso de acumulación, de disturbios sociales y, con ello, de inestabilidad política. En breve, el exceso de circulante sobre la producción disponible altera los precios relativos, lo cual se torna en causa y efecto de procesos de redistribución del ingreso por canales económicos, al alterar la capacidad de compra de la moneda, además de entorpecer la realización mercantil y, con ello, la acumulación de capital. Por ende, lo anterior genera inestabilidad social, pues algunos grupos sociales pueden emprender acciones para defender su *status*, tales que cuestionen la capacidad del régimen político para mantener el orden en las relaciones sociales.

En síntesis, las instituciones que forman el régimen político, las que definen derechos de propiedad fundamentales y las que regulan la relación capital-trabajo y el proceso de creación de dinero constituyen el *núcleo del modo de regulación*, en tanto su establecimiento merma en grado considerable la *incertidumbre* y *desconfianza* en el cálculo

⁵³ Las que propician el *despegue* del crecimiento, como se apuntó *supra*. Por brevedad, a partir de aquí les llamaremos *núcleo de la regulación* o *instituciones nucleares*, en sustitución del concepto núcleo de la ESA.

de la tasa esperada de ganancia e inducen así las inversiones netas que detonan e impulsan el crecimiento económico: las relaciones sociales *básicas* en el capitalismo se asientan mediante esas instituciones. Al establecerse y salvaguardarse mediante las instituciones políticas, la clase dominante avala la función del gobernante, ingrediente importante en el proceso de consolidación del régimen político.

Examinar las instituciones desde la perspectiva planteada hace claridad sobre una afirmación que en el discurso de la TCI no encuentra respaldo, cuando indica que las instituciones determinan la distribución del ingreso entre los agentes⁵⁴ —cuestión no abordada por la TR y el EESA—. Podemos afirmar que una vez establecidos los derechos de propiedad fundamentales, así como las instituciones económicas que regulan la relación entre el capital y el trabajo, ello se constituye en base de la *distribución factorial del ingreso*, pues en particular delimitan las cotas a la magnitud de los salarios y regulan su evolución *nominal* y, por defecto, delimitan los flujos de ingreso disponibles para los demás agentes. Para abundar a este respecto, indicamos *supra* la capacidad del gobernante para extraer ingresos de las actividades económicas, a través de la succión de tributos; en tanto ese proceder está, también, fundamentado en la generación de leyes y decretos y se hacen cumplir, constituyen instituciones económicas que llevan a la configuración de una estructura en la distribución social del ingreso, en este caso la *carga impositiva*, cuyo importe merma el plusvalor disponible para los capitalistas.

En tanto las instituciones no medien eficazmente las pugnas en la producción y la concurrencia mercantil, y en tanto la conducta de los agentes no genere pautas en el comportamiento económico, los conflictos entre agentes económicos se manifestarán a partir de que el proceso de acumulación desemboque en los llamados desequilibrios macroeconómicos, como el desbalance comercial, la inflación y la devaluación, los cuales constituyen elementos que llegan a inhibir las decisiones de inversión neta en tanto dificultan el cálculo de la tasa de ganancia esperada. Su resultado final es una débil y en extremo inestable acumulación o el franco estancamiento. La superación de un escenario de esta naturaleza ocurre sólo si los capitalistas, productores e intermediarios, tienen la capacidad de inducir la creación de instituciones que mitiguen la violencia.

1.5. ACCIÓN POLÍTICA, CAMBIO INSTITUCIONAL Y DINÁMICA ECONÓMICA

En las dos secciones previas nuestro estudio encaró las cuestiones qué son, por qué y cómo se crean las instituciones, así como la estructura que forman y el rol que desempeñan en el ámbito económico. Se destacó asimismo la relación entre tales normas y el Estado, así como la complementariedad existente entre las instituciones políticas con las de tipo económico. A lo largo de la exposición se anotó que las instituciones formales se crean como una resultante de la acción política de grupos sociales, cuya instauración procesan a través del Estado. Esta última cuestión, consideramos, es analizada en forma superficial por las teorías institucionalistas y, para los fines teóricos y empíricos de nuestra investigación, merece profundizarse. La tarea, empero, impone un giro en la exposición: del análisis de la estructura y función de las instituciones, hacia la dinámica social y política de su creación.

⁵⁴ Vid. D.C. North [1991: 16], D.C. North [31, 227, 231-4].

En tanto las instituciones poseen gran longevidad, el aludido giro plantea la interrogante, ¿por qué en una sociedad se crean instituciones políticas y económicas que encauzan la interacción social en los ámbitos del poder del Estado y de la acumulación de capital? Obtuvimos *supra* respuestas importantes, si bien generales: para mitigar la violencia y dotar de estabilidad social al proceso de acumulación, a la transición de gobernantes y a la administración pública. Sin embargo, las respuestas y la pregunta merecen disectarse, cuestión que lleva a plantear su estudio en la perspectiva histórica, tanto a nivel empírico como teórico. Este último es nuestro foco de atención en la presente sección.

Si advertimos, el problema que planteamos conjuga los conceptos génesis teórica y génesis histórica de las instituciones ya anotados. En efecto, requerimos ahora ubicar hechos históricos donde la violencia social impera y se degrada la función de las instituciones, al grado de transformarse, o bien desaparecer para ser sustituidas por otras y, como se señaló, ello resulta de la acción política de grupos sociales. Podemos advertir la relevancia de la cuestión si, en ese contexto, recordamos que se trata de las instituciones que forman el régimen político, por un lado; por otra parte, el asunto se refiere a instituciones económicas fundamentales en una sociedad capitalista: los derechos de propiedad. Más aún, al respecto, concluimos antes que la instauración y consolidación de normas en esos ámbitos, *i.e.*, la creación de esas instituciones, es una condición para que la economía acceda a una fase de ascenso del ciclo largo.

La problemática propuesta exige incorporar elementos conceptuales y teorías de la ciencia política al bagaje de las teorías institucionalistas y de la acumulación de capital que han sustentado nuestra exposición. Antes de entrar en materia, debemos apuntar que las nuevas fuentes que alimentarán nuestras reflexiones elaboraron su discurso con fines diferentes a los que perseguimos. En particular, su conceptografía no incluye a las instituciones, si bien su respectivo contenido es asimilable a ellas conforme a la acepción que hemos usado. Por otro lado, no fue su objetivo el análisis del proceso de cambio institucional como condicionante de una etapa de crecimiento económico, ni por qué ocurre esa concatenación de fenómenos, asuntos que aquí nos interesan.

Grupos sociales, acción política y Estado

Consideremos un escenario donde la economía *arriba* a un estado de estancamiento, resultado de la caída de la TMG a niveles lo suficientemente bajos, que se expresa en la pérdida de dinamismo de los mercados, la inhibición de inversiones netas y la caída del producto. El fenómeno en ciernes, si recordamos, se extiende por varios años, durante los cuales el nivel de producción acentúa su inestabilidad y un escaso dinamismo es su rasgo. En tal contexto, diferentes grupos de capitalistas realizan acciones tendientes a mantener sus ganancias, o cuya contracción sea menor, pues de ello depende la permanencia o extinción de sus empresas. Incluso, en tanto las acciones de unos repercuten sobre otros, habrá quienes acrecienten sus beneficios a costa de los perdedores. Por otra parte, puede ocurrir que grupos sociales no capitalistas intenten, con los dispositivos a su alcance, sortear los efectos de la crisis general. El grupo que gobierna al Estado no escapa a esta

situación pues, como indicamos, la contracción de excedente merma sus ingresos y, con ello, su capacidad para cumplir sus funciones⁵⁵.

Si consideramos el escenario anterior desde otra perspectiva, los fenómenos apuntados se manifiestan como una agudización de la violencia entre grupos sociales, originada por la diversidad de sus intereses. Por ende, se degrada la función de las instituciones al tornarse ineficientes para solucionar conflictos, pues conforme se despliega la crisis general las relaciones sociales se realizan apartándose de las normas, *status quo* con el que algunos se benefician, en detrimento de otros.

La divergencia de intereses y la acentuación de la violencia social puede trascender el ámbito económico en el que lo circunscribimos en el planteamiento previo, pues los individuos, una vez que sitúan en primer plano las divergencias que los separan y prevén la posibilidad de que la violencia adquiera otras formas, son inducidos a agruparse bajo un nuevo carácter: cuando la divergencia adquiere una fuerza suficiente de manera que impulsa a los hombres a reunirse en grupos diferenciados y, por ello adoptan conductas determinadas por la posibilidad o realidad del enfrentamiento, nos situamos en el *ámbito político* de las relaciones sociales⁵⁶.

En ese marco, uno de los grupos puede adquirir capacidad para establecer una identidad alrededor de la cual graviten los intereses de una cantidad importante de otros grupos, independientemente de cuáles sean los móviles, intereses, símbolos o argumentos que hagan posible la asociación. Esa identidad *potencia* entonces un cambio drástico en la sociedad, pues el grupo que logra generarla estará en posibilidad de alterar las relaciones sociales para dar cabida a sus intereses. Ahora bien, para que ese cambio sea posible, se requiere que el grupo que generó la identidad cobre conciencia de la necesidad de disputar el poder político del Estado; por tanto, deberá oponerse y vencer al grupo social que lo controla. En efecto, si conquista el Estado estará en posición de imponer sus propios intereses sobre los demás grupos, con base en la unidad que logró articular, cuestión que implica transformar los conflictos sociales, políticos y económicos, en los que se manifiesta

⁵⁵ En el contexto planteado, las acciones que los grupos sociales despliegan para sortear la crisis son de tipo económico, *e.g.*, alza de precios, contención salarial, reducción de la demanda de empleo e intensificación del uso del trabajo en las empresas productoras de mercancías; el alza de la tasa de interés y la contracción de fondos crediticios en el ámbito financiero; en los mercados, la intensificación de la competencia vía precios y no precios. En el campo empresarial, uno de los efectos de tal estado de cosas será la concentración y centralización de capitales, así como la preferencia por las inversiones financieras que desplazan a las realizadas en la producción. Por otro lado, los fenómenos en cuestión se traducen en alteraciones importantes en la distribución del ingreso entre los grupos sociales.

⁵⁶ *Ámbito* que puede generarse no sólo a partir de los intereses económicos, sino también de ideas, posturas morales, concepciones religiosas, etc. El carácter político en las relaciones sociales reside en el concepto de *amigo-enemigo en el plano colectivo*, es decir, en la *intensidad de la convergencia o divergencia, de la unión o separación en las relaciones que establecen individuos entre sí*. En otras palabras, los fenómenos políticos consisten en la posibilidad u ocurrencia efectiva de generación de agrupaciones de personas que se distinguen entre sí por la afinidad o discrepancia. A este respecto, el concepto de *amigo-enemigo no se reduce al campo de los sentimientos individuales*; tanto en la teoría como en la práctica política, el concepto señala el nivel máximo de intensidad en la asociación o disociación entre conjuntos de hombres, quienes, por ello, se enfrentan entre sí, lo cual supone que la lucha entre ellos, la violencia, está presente real o potencialmente; *cf.* C. Schmitt [1999: 56-59].

la inestabilidad. Este proceso, como se insinúa, supone crear instituciones políticas y económicas (*inter alia*), en particular, *cambios en los derechos de propiedad*.

Dicho cambio supone episodios de enfrentamiento real entre grupos, de intensificación de la violencia cualquiera que sea la forma que ella adopte y, el grupo vencedor, adquiere capacidad para establecer nuevas normas en la interacción social y transformar la estructura social, manteniendo la homogeneidad del pueblo, con base en los elementos que permitieron la identidad. Ésta, por ende, le otorga poder para negar con la fuerza cualquier diferencia que surja entre grupos. En el perfil jurídico, las transformaciones sociales se expresan en una nueva constitución para el orden social naciente, que delinea los rasgos de existencia de la sociedad ciudadana⁵⁷. Este proceso, por otra parte, no es instantáneo sino, conforme a la sociedad y coyuntura histórica, puede dilatarse en el tiempo.

Cuando la violencia se *agudiza* en las relaciones sociales de las esferas política y económica, se dice que la sociedad atraviesa por una *crisis orgánica*, concepto que refiere el proceso de traslación de un *bloque histórico* hacia otro, entendido éste como una específica articulación histórica y espacial de relaciones humanas en los niveles económico, social, político, ideológico y cultural. Esa articulación supone, como se sugirió, un proceso temporal de formación y, además, la capacidad para conducirlo por el grupo social que generó la identidad, al que se denomina *grupo dirigente*⁵⁸. Ahora bien, si éste conquista el poder político, si transforma las relaciones sociales significa que adquirió *hegemonía* en la sociedad, *i.e.*, que fue capaz de crear dispositivos que atienden y solucionan conflictos entre individuos y grupos sociales; *ergo*, construye instituciones⁵⁹ que facilitan la interacción humana, lo que no implica que los conflictos desaparezcan, sino que cambian de expresión. El concepto de hegemonía se construye precisamente para mostrar los elementos que conforman esa capacidad de dirección.

En una crisis orgánica, como se insinuó, el grupo que aspira a formar un sistema hegemónico debe convertirse en dirigente del bloque de opositores al *ancien régime*, lo que logrará con dos recursos estratégicos: poseer una concepción del mundo propia y capacidad de irradiarla socialmente, y contar con una política de alianzas destinadas a derrocar al *antiguo* grupo hegemónico. Más en concreto, como parte de su concepción, el nuevo grupo dirigente debe construir un *proyecto nacional* que fundamente su convicción de que representa el *interés general de la nación*, el *interés público*⁶⁰, cuya difusión exige atraer al mayor número de estratos posible y, por ende, aliarse con ellos, para construir su hegemonía; este proceso, por tanto, no se transmite socialmente por ósmosis, sino que requiere la acción política.

⁵⁷ Vid. C. Schmitt [1999: 67-8, 75-6].

⁵⁸ Cf. L. Gruppi [1978: 106] y H. Portelli [1979: 82 y 119]. El concepto de bloque histórico puede asociarse con el de *formación económico-social*, aunque aquél acentúa el rasgo político. Para la acepción de hegemonía, *vid.* también Ch. Buci-Glucksmann [1979: 66] y N. Poulantzas [1977: 36].

⁵⁹ Las fuentes siguientes usan el término institución como equivalente al de organización. Utilizaremos el *concepto institución* conforme a las teorías institucionalistas ya examinadas, lo que no implica incoherencia sino, más bien, precisión, fundamentada en la evolución conceptual del conocimiento.

⁶⁰ Vid. N. Poulantzas [1977: 45, 49 y 51-2].

El grupo dirigente se torna hegemónico si, al hacer su política, permite –o no entorpece– a los demás grupos y clases hacer sus propias políticas, *i.e.*, que se tornen en clases organizadas y políticamente autónomas, que expresen sus propios intereses; empero, estos intereses deberán gravitar en torno a la política del grupo dirigente. Esta cualidad, consistente en dejar hacer y atraer las políticas de las demás capas sociales hacia la del grupo dirigente, otorga el carácter de hegemónico a un régimen político, pues se entiende que el dirigente logra el consenso social, sea éste activo o pasivo. El rasgo de dirigente se expresa, por ende, en que se convierte en polo magnético de la actividad política de los demás grupos, *i.e.*, en fuerza dirigente a nivel nacional⁶¹. Por ende, la hegemonía del grupo dirigente, en relación con sus aliados, significa que éstos pueden hacer su política, sin disputar el poder político que aquél ejerce.

Una vez el nuevo grupo accede al poder, el control del Estado le permite mantenerse como dirigente de la base social que le llevó a él, y tornarse en dominante del grupo derrocado y los aliados de éste, quienes se tornan *adversarios*⁶². El ejercicio de gobierno permitirá al grupo dirigente consolidar y expandir su hegemonía, pues la difusión de ésta requiere de una organización, actividad y efectividad de sus hacedores, los *intelectuales*, quienes con el apoyo de sus aliados⁶³ *legalizará* la nueva configuración de relaciones de fuerza, *eo ipso*, creará instituciones y organismos para consolidar su hegemonía, *i.e.*, para tener una dirección política más sólida, cuestión que requiere su difusión por medios ideológicos y culturales. En este contexto debe resaltarse el equilibrio de compromisos entre grupo dirigente y aliados, *i.e.*, la necesidad de aquél de hacer concesiones en el orden económico a los segundos y permitirles el desarrollo de su propia política; ésta expresa sus intereses opuestos, sin embargo, la contradicción debe ser secundaria y no antagónica, dado el fundamento económico de la hegemonía⁶⁴. Como se advierte, el relevo de un grupo dirigente por otro, *ergo*, la construcción de una nueva hegemonía, se traduce en un proceso de destrucción, reforma y creación de instituciones *ad hoc* las necesidades de dicho grupo y sus aliados; por tanto, se transforma al *régimen político*.

Para precisar, cabe agregar que el *Estado capitalista, gestionado por un grupo hegemónico*, no expresa en forma *directa* o *inmediata* los intereses *económicos* de la clase capitalista como un todo, si bien asume y mantiene sus intereses *básicos* o *generales* en el ámbito económico. Como se desprende de lo apuntado *supra* y tratándose de una crisis orgánica donde el viejo y nuevo bloque históricos son de tipo capitalista, el grupo hegemónico *es* o *representa* intereses de *los* capitalistas. Empero, la creación de identidad o construcción de hegemonía exige a ese grupo hacerse de aliados, algunos de los cuales *pueden* no ser capitalistas. Los compromisos y la hegemonía del grupo dirigente con sus aliados supone concesiones económicas a éstos, lo que involucra, en su caso, afectar intereses de algunos grupos capitalistas, *i.e.*, acotar su apropiación de excedente, en beneficio de los aliados.

⁶¹ Cf. Ch. Buci-Glucksmann [1979: 76-7].

⁶² Vid. Ch. Buci-Glucksmann [1979: 83, 340 y 349], también L. Gruppi [1978: 107].

⁶³ Vid. H. Portelli [1979: 67-9].

⁶⁴ Vid. H. Portelli [1979: 87] y Ch. Buci-Glucksmann [1979: 83-4 y 94-5]. Agreguemos que mantener la hegemonía exige constancia en la dirección política y cultural del grupo dirigente; éste deberá buscar conservar su dirigencia de la base social que le llevó al poder, y ampliarla a otras capas por la vía de difundir hacia éstas su concepción del mundo, lo que implica fortalecer el aparato de hegemonía con el objeto de conformar una voluntad colectiva afín al sistema hegemónico; cf. N. Bobbio [1985: 89].

El concepto *autonomía relativa del Estado* recoge el planteamiento anterior pues, por vía de este organismo, la lucha económica y política de algunos grupos sociales no capitalistas (aliados) satisface sus intereses económicos, pese a que mermen los beneficios de la clase dominante o de alguna de sus fracciones. El límite de este fenómeno se ubica en que no atente contra la existencia del propio Estado, *ergo*, a los intereses básicos de la clase capitalista, *i.e.*, los fundamentos de la sociedad que representa ese Estado: la propiedad privada. Esto significa que el Estado posee unidad de clase, en tanto salvaguarda el interés general de la clase capitalista por medio de su actividad política⁶⁵.

Para resumir, los conceptos de bloque histórico, crisis orgánica y hegemonía remiten teóricamente al proceso de constitución de un nuevo régimen político, a la vez que aluden al cambio de instituciones económicas (compromisos con los aliados). La consolidación del régimen político, por tanto, expresa que el grupo dirigente ejerce la hegemonía plena; las instituciones políticas son las reglas que ese grupo establece para mantener el poder, mismas que derivan de compromisos, pactos o acuerdos con los aliados, *ergo*, son normas de comportamiento entre grupos sociales que, al verificarse en la práctica cotidiana, forman instituciones formales o informales. Las instituciones políticas, además de permitir el control del Estado por el grupo dirigente, lo faculta para crear otras instituciones que le permitan mantener el poder; las instituciones económicas son *parte* de ellas. El establecimiento de derechos de propiedad de los diversos grupos sociales es, efectivamente, resultado de los compromisos entre el grupo dirigente y sus aliados, derechos que son protegidos por los organismos de impartición de justicia amparados en el monopolio estatal de la violencia, es decir, por el grupo dirigente. No sobra reiterar que la creación o reforma de instituciones económicas es una actividad ineludible para el grupo dirigente, pues sólo mediante ellas adquiere capacidad para reproducir materialmente su *status*: el financiamiento de esa reproducción tiene su base en el ámbito económico, pues el ejercicio cotidiano del poder, la administración pública se realiza por hombres, quienes en esa posición buscan maximizar su ingreso y el ingreso del Estado.

Crisis económicas, cambio institucional y crecimiento

En nuestra sección y acápite últimos mostramos por qué y cómo se transforman las instituciones políticas, y nos referimos al proceso como cambian algunas instituciones económicas. En el contexto de la crisis general y de la crisis orgánica ahí planteado, apuntamos que esas alteraciones constituyen una condición para favorecer el inicio de la fase ascendente de un gran ciclo. Ahora, es pertinente centrar nuestra atención en este último aspecto, a fin de encarar el objetivo empírico de nuestra investigación. Requerimos, en particular, ubicar los factores que, en ese panorama, actúan para superar la crisis económica, es decir, ¿qué fuerzas impulsan el cambio institucional?, ¿cuáles la readecuación de la acumulación de capital?, ¿cómo ocurren ambos procesos?

Para iniciar nuestra inspección de la materia, conviene reiterar que la crisis general en la economía ocurre como desenlace de la TDTG, según apuntamos en la primera sección.

⁶⁵ Vid. N. Poulantzas [1978: 241-3, 333-5, 394-6].

Ahora bien, como indican la TR y el EESA, uno de los rasgos de esa crisis consiste en la incapacidad de la actividad económica cotidiana para generar fuerzas que restauren una alta tasa de acumulación y, antes bien, exige reconstituir el modo de regulación⁶⁶, *i.e.*, modificar la estructura institucional que norma las relaciones sociales imbricadas con el proceso de acumulación de capital. De aquí se deduce que, con la crisis general, ocurre también una *crisis de la regulación*. ¿Por qué la sincronía de crisis económica y crisis social?, ¿por qué el imperativo de rearticular el modo de regulación?

Para cohesionar las cuestiones inmersas en las interrogantes planteadas, conviene retomar la distinción de la TCI entre instituciones y organismos: si bien aquellas especifican las normas de comportamiento para la interacción social, ésta se procesa materialmente en *organismos*, donde los individuos actúan siguiendo reglas, o bien desviándose de ellas. En ese contexto, los propietarios de *organismos económicos*, para maximizar su ingreso, invierten en conocimientos que elevan la eficiencia, conducta que altera los acervos utilizados y la estructura de precios relativos de la economía. Esa conducta es la *causa* del *cambio gradual* de las instituciones y, en el largo plazo, las lleva a su anacronismo para sustituirse por otras normas. El crecimiento económico, sigue dicha teoría, sucede a partir de esa práctica en las empresas, mismas que por ende son el *vehículo de un cambio institucional gradual*⁶⁷. No es difícil identificar tal comportamiento empresarial con la idea marxista referida a su búsqueda de mayores ganancias, que impulsa la incorporación del progreso técnico a la producción y altera la tasa de plusvalor y la COC. La TR, por su parte, *ronda* sobre la cuestión cuando afirma que la transformación de las instituciones ocurre al alterar las condiciones que llevaron a su establecimiento, aunque no distingue que son los organismos el vehículo social que procesa dicho cambio. Por otra parte, este rasgo que ubica con precisión la TCI, elude o ignora dos aspectos: primero, que tal inversión en conocimientos es un imperativo que pretende evitar los efectos del comportamiento inestable de la tasa de ganancia sobre la empresa y, segundo, que los cambios en las relaciones sociales resultantes de la búsqueda de mayor eficiencia son un detonante potencial primero, y luego real, de la violencia social, cuya mitigación requiere el cambio institucional. En este sentido, consideramos que no es sostenible la tesis de la TCI, referida a que el cambio institucional *radical* –a diferencia del *gradual*– sólo ocurre por factores exógenos al sistema económico, tales como guerras y catástrofes naturales; por el contrario, ese cambio gradual acopia progresivamente puntos de violencia y desemboca en incapacidad de las instituciones para solucionar conflictos. La violencia social entonces se agudiza, y se soluciona sólo mediante el cambio radical.

Así pues, una vez que la TMG declina a su nivel crítico, tal que inhibe las decisiones de inversión, la aglomeración de desviaciones en las prácticas sociales desemboca en su incompatibilidad con las normas que configuran el modo de regulación, *i.e.*, la reproducción real de las relaciones sociales choca con los dictados de las instituciones, lo que da cuerpo a la *crisis de la regulación*, al tiempo que la crisis general⁶⁸ de la economía

⁶⁶ A partir de aquí usaremos el concepto modo de regulación como análogo al de ESA, ambos descritos *supra*.

⁶⁷ Cf. D.C. North [1990: 15-9, 92-9, 115].

⁶⁸ En la primera sección agrupamos las crisis en crisis menores y grandes crisis; estas últimas aquí nominadas como *crisis general* o *crisis universal*. Empero, es útil la siguiente tipología: *crisis por factores exógenos*, originadas por adversidades meteorológicas o sucesos ocurrientes en otras sociedades que impactan el curso regular de la economía local; *crisis cíclicas*, generadas endógenamente por el funcionamiento de la economía,

impide que el mercado supere los desajustes generados en el proceso de acumulación: la dinámica económica entra en contradicción con las relaciones sociales que la soportan⁶⁹. Por ende, existe una progresiva incapacidad para mantener el medio ambiente favorable a la acumulación: surgen y se reproducen problemas económicos, se desvanecen ventajas de individuos y grupos sociales y, en particular, los empresarios no pueden calcular su tasa de ganancia, lo que induce una débil acumulación que delinea el estancamiento o *crisis universal*. Ésta, por ende, resulta de las contradicciones intrínsecas del proceso de acumulación, fenómeno que origina una alternancia de crecimiento y estancamiento económicos, donde el primero requiere un modo de regulación específico para encauzar una *etapa de acumulación*, misma que se expresa en la fase de auge del *ciclo largo*⁷⁰; la gran depresión se asocia con el estancamiento y la crisis institucional.

En breve, la crisis torna a las instituciones en obstáculo para la continuidad del proceso de acumulación, en tanto pierden eficacia para solucionar conflictos que atendían en la estabilidad, pues se tornan en correa de transmisión de la tensión social, es decir, son referentes activos de las prácticas sociales durante las crisis. Por tanto y paradójicamente, no desaparecen.

Según lo expuesto, la crisis universal induce la crisis del modo de regulación. Sin embargo, puede ocurrir la relación contraria. En efecto, aún antes de irrumpir esa crisis, es posible que algunas instituciones dejen de regir el comportamiento de individuos y grupos sociales en los organismos donde estos procesan sus acciones; *i.e.*, los conflictos dejan de mediar por las normas y, por ende, la violencia social puede reaparecer o asumir nuevas formas. Este suceso, al impactar algún eslabón o campo del proceso de acumulación, obstaculiza la plena realización del mismo y, con ello, irradia efectos a otros campos, propagación que se extiende a los organismos ligados a los mismos, donde las instituciones a su vez dejarán de normar la conducta social. Esta alteración, así, desestabilizará el funcionamiento normal del modo de regulación⁷¹ y, al propio tiempo, acentuará la inestabilidad económica en conjunto: la inestabilidad social se suma entonces a la inestabilidad económica, lo que puede inducir que la TMG decline a su nivel crítico. En conclusión, no existe una relación unívoca entre crisis e instituciones; acumulación y modo de regulación son interdependientes. Si usamos la jerga de la TCI, el caso aquí planteado, referido a la conducción de grupos violentando normas, ocurre porque consideran rentable actuar de esa forma en lugar de someterse a las reglas. Por otro lado, si la crisis institucional induce la crisis general, ésta retroalimenta a la primera y la mantiene en el tiempo, debido a los

cuya función es restaurar la caída de la TMG; *crisis del modo de regulación*, expresa la incapacidad de las instituciones para mediar conflictos sociales en el proceso de acumulación de capital; *crisis del modo de desarrollo*, en la que confluyen desajustes institucionales y económicos que impiden restaurar la acumulación; *crisis del modo de producción*, sucede cuando la recomposición económica e institucional no fortalece la tasa de ganancias, sino la generación de excedente con apropiación social (el sistema capitalista se sustituye por otro); *vid.* V.M. Soria [2000: 53-7].

⁶⁹ *Vid.* R. Boyer [1984: 45-7], A. Lipietz [1986: 247-8].

⁷⁰ Así, la lógica de la acumulación genera ese ciclo a partir de los procesos sociales y económicos inmersos en sus etapas; la inversión en infraestructura constituye sólo una especie de centro de gravedad de su periodicidad y amplitud específica; *cf.* S. Bowles [1990: 88-9], D.M. Gordon [1980: 39, n.49].

⁷¹ *Cf.* D.M. Gordon [1980: 31-2].

efectos sobre el bienestar y las actividades que desempeñan los agentes y grupos sociales, que antes apuntamos.

En tanto la crisis general expresa un comportamiento de la economía que no satisface intereses de individuos y grupos sociales, las pugnas entre éstos que aquella induce mantienen la inestabilidad social en el ámbito de la acumulación, de manera que la inestabilidad económica prevalece por lapsos temporales considerables. Dado ese escenario, la TR y el EESA conciben que la crisis universal impide la permanencia del modo de regulación, pues la rivalidad de intereses entre grupos y clases sociales se traduce en acciones que modifican la interacción social, cuyo resultado no restaura la estructura institucional prevaleciente antes de la crisis. La acción social conduce a la creación de un nuevo modo de regulación que apoye una acumulación rápida y sostenida, materializada en nuevas instituciones. A mayor detalle, el carácter de la lucha entre clases y grupos sociales induce cambios en las relaciones sociales, que se incorporarán en nuevas normas, cuyos rasgos dependerán del poder relativo y de los objetivos de grupos sociales activos; no se forma por decisiones aisladas. Sin embargo, la creación del nuevo modo de regulación no es inevitable, pues requiere establecer acuerdos específicos entre clases y grupos para superar conflictos: la agudeza de éstos podría impedir establecer acuerdos o, al menos, su articulación puede dilatarse en el tiempo. Más aún, dichas teorías apuntan que a partir de una crisis general se abre la perspectiva de renovación del sistema capitalista o su transformación a otro sistema. Acentuemos que ni una ni otra opción es automática. No es seguro que los grupos sociales, en la crisis, tengan capacidad para llevar a cabo su meta, *i.e.*, transformar los términos del conflicto avivado por la crisis, hacia formas consensuadas de solución o, en términos concretos, a generar las instituciones que moldeen un nuevo régimen de crecimiento, sea capitalista o uno diferente. En cualquiera de los dos casos, el nuevo *modo de regulación* no surge instantáneamente: su articulación puede durar una o más décadas, pues su construcción pasa por sobreponerse a las estrategias de modo de desarrollo⁷² esgrimidas por lo grupos sociales y su filtración hacia el Estado. La articulación de un régimen de crecimiento, por tanto, es una cuestión de largo plazo.

Por ende, las instituciones no son eternas, ni se engendran automáticamente a partir de las leyes de la acumulación: una sociedad puede generarlas o no y, de hacerlo, no tienen por qué ser iguales entre diferentes sociedades o en una misma sociedad en diferentes modos de desarrollo, pues el proceso de acumulación puede llevarse a cabo a partir de diversas combinaciones de estructuras, *i.e.*, a partir de diferentes *arreglos sociales*, lo que constituye las varias expresiones del modo de producción capitalista. Los desajustes en las relaciones

⁷² Se desprende de lo anterior que, *durante el despliegue de una crisis universal*, pueden engendrarse condiciones para restaurar una rápida y sostenida acumulación. Para esto último, la propia crisis induce a segmentos de empresarios a reorientar sus prácticas y su política hacia la búsqueda de soluciones a la crisis, tanto en el ámbito económico como en el político. En el primero, procuran introducir innovaciones al proceso productivo y de realización de sus productos. En el terreno político, procuran cooperar con otros capitalistas para inducir cambios estructurales para superar la crisis. Ésta, además, obliga a los trabajadores a reorientar sus prácticas de resistencia, pues las tradicionales resultan insostenibles, buscando un nuevo sistema de relaciones laborales. Así, los dos grupos económicos relevantes, aunque es posible que también otros, inician un cambio de prácticas que conducirán a restablecer la estabilidad social capitalista; *vid.* S. Bowles [1990: 89-90], A. de la Vega [1988: 35-7, 44 y 46], M. Aglietta [1979: 165-6, 323], R. Boyer [1984: 48, 73] y D.A. Gordon [1980: 33-4].

sociales y en la acumulación que llevan a la crisis induce el cambio de las formas de regulación, para garantizar la permanencia de la cohesión social bajo el predominio capitalista. En efecto, cambios en aquellas formas implican alteraciones en las relaciones sociales más elementales y, a partir de una crisis, esos cambios se realizarán en la dirección de impulsar el proceso de acumulación.

En síntesis, la estabilidad social es una condición para generar el entorno propicio para reactivar el proceso de acumulación de capital, y con ello, impulsar la fase ascendente de un gran ciclo. Lograr la estabilidad, por su parte, requiere establecer *arreglos* entre los grupos sociales políticamente activos durante la crisis, convenciones que involucran favorecer sus intereses, pues sólo de esta forma se constituirán en guía de la conducta social y, al observarse en la práctica cotidiana y permanecer en el tiempo, se tornan instituciones.

Ahora bien, en el marco de una sociedad capitalista y en el escenario de una crisis general que es nuestro telón de fondo, los acuerdos que conducen a la estabilidad social se remiten a la estipulación de los derechos de propiedad fundamentales, las instituciones que fincan el régimen político y las instituciones dinerarias y laborales, que referimos en la sección anterior y que constituyen lo que llamamos ahí el núcleo de la regulación. Lo son en tanto instauran normas y mecanismos que garantizan la cohesión social bajo el predominio de la clase capitalista, en tanto recogen en el orden jurídico la propiedad de medios de producción y los derechos que definen la participación de los grupos en el producto social, así como las normas que rigen la gestión social del dinero.

Según detallamos en la sección anterior, las instituciones nucleares configuran el escenario básico que otorga confianza y *reduce* la incertidumbre para que los empresarios realicen sus inversiones y, con ello, fincar la fase de despegue del crecimiento. Función importante cumple el Estado en ese proceso pues, con la apropiación de excedente que las nuevas instituciones le permiten, está en posibilidad de invertir en actividades económicas cuyo producto es necesario al proceso de acumulación, las que los empresarios no pueden o no desean explotar, según apuntamos.

Empero, en diferentes lugares anotamos que el cambio institucional referido es *una* condición para que la economía acceda a la fase de *gran auge*. Otra gran condición debe cumplirse para ello: la restauración de la TMG a un nivel considerablemente alto, tal que aliente la detonación de las inversiones. La crisis general debió cumplir esta función. En efecto, durante el estancamiento, la contracción de los mercados intensifica la competencia entre capitalistas, uno de cuyos resultados es la expulsión de su seno de las empresas menos eficientes, con lo cual las más eficientes ganan cuota de mercado, expanden su producción y realización mercantil, lo que impacta favorablemente la relación entre COC y tasa de plusvalor a nivel social. El fenómeno puede fortalecerse con procesos de absorción y fusión de empresas, que ocurren en períodos de la naturaleza que planteamos, configurando el proceso de concentración y centralización de capitales. Ahora bien, al lado de esos mecanismos, al seno del sistema económico las empresas más fuertes suelen incorporar progreso técnico a los procesos de producción y en la organización del mismo, como dispositivos para mejorar su rentabilidad.

Imbricados los fenómenos arriba descritos, lo propio ocurre en el ámbito monetario y financiero de la economía, *locus* donde se concentra el excedente cuando la rentabilidad en las actividades productivas es menor que en la financiera; los cambios institucionales que tienen lugar en esta área coadyuvan precisamente a la citada concentración y centralización de capitales. Por ello, una vez la TMG acusa un salto considerable, esos capitales pueden fluir hacia el ámbito productivo. Finalmente, fenómeno también importante que impulsa el alza de la citada tasa ocurre por efecto natural de la duración del estancamiento: en tanto inhibe las decisiones de inversión y los mercados permanecen estrechos, los acervos se deprecian y parte de ellos deja de ser productivamente útil, lo que se traduce en disminuciones de la COC que terminan por impulsar al alza la TMG.

Por tanto, cambios institucionales y en el ámbito de la producción y realización mercantil han de converger para propiciar un repunte considerable de la TMG, la reducción de la incertidumbre y de la desconfianza empresarial –propia del estancamiento–, factores que al converger estimulan las nuevas inversiones y, con ello, iniciar una nueva etapa de crecimiento. La acumulación entonces cobra vigor y se dilata en el tiempo, si bien con el carácter inestable que hemos planteado. Por esta razón, el crecimiento económico es acompañado de frecuentes alteraciones en la TMG que, al seno de esa etapa, da lugar a la experimentación de *crisis menores*. Se trata, según plantea la TR, de episodios coyunturales durante los cuales los mecanismos de mercado restauran la citada tasa y las instituciones son fuerzas coercitivas mediante las cuales se reencauzan los conflictos en las relaciones sociales que generan este tipo de crisis, de manera que los agentes son obligados a mantenerse bajo las relaciones sociales vigentes; *i.e.*, las instituciones preservan su esencia.

Si bien la TR señala que la articulación del modo de regulación es un proceso dilatado en el tiempo, el planteamiento último sugiere que la estructura institucional se configura para una etapa de acumulación desde su despegue. El EESA, como anotamos, ha distinguido entre instituciones nucleares e instituciones periféricas del modo de regulación. Nos referimos ya a las primeras y a su función. En cuanto a las instituciones periféricas, éstas se crean o reforman a partir de las citadas crisis económicas menores o depresiones del ciclo económico medio, pues estos fenómenos inducen la afloración de conflictos latentes en las relaciones sociales. Esa puntualización es bastante atinada, y debemos agregar que se trata de instituciones inmersas en los espacios de la acumulación de capital, en los cuales, dependiendo de la economía y el momento histórico, su función es mitigar conflictos sociales *para dar continuidad* al crecimiento. Más aún, en tanto las pugnas esenciales entre grupos sociales encontraron vía de solución a partir del establecimiento de las instituciones nucleares, los conflictos que atienden las instituciones periféricas son los asociados con pugnas entre grupos sociales que buscan *alterar la distribución del excedente*, no se refieren a los fundamentos de la sociedad capitalista.

Bajo tal proceso de cambio institucional que alienta el despegue y la consolidación del crecimiento, las instituciones forman *redes* que acoplan el comportamiento social en los espacios de la acumulación, al tiempo que las propias redes forman un sistema para dar cuerpo al modo de regulación que cohesiona la conducta de los agentes, con lo que dotan de estabilidad social al proceso de acumulación de capital, éste inherentemente inestable.

Sin embargo, según la TCI, puede ocurrir que la estructura institucional no favorezca el surgimiento de organizaciones que impulsen un alto ritmo de crecimiento, en tanto empresarios o políticos induzcan la creación de instituciones que inhiban aumentos de productividad. En ese caso, el crecimiento será menguado o persistirá el estancamiento. Las restricciones del Estado apuntadas *supra*, maximizar la producción social *versus* maximizar su ingreso, constituye la causa principal del fracaso para que las sociedades experimenten un crecimiento económico continuo⁷³. A este respecto, consideramos válido que las instituciones y su estructura influyen sobre el *ritmo* que acuse el crecimiento y, en particular, que delimitan el *producto potencial* de la economía, en tanto las normas acotan derechos de propiedad para explotar los recursos, ámbito en el cual la fuerza política de algún grupo social para establecer instituciones que respondan a sus intereses, pueden restringir o anular la capacidad de otros grupos para explotar actividades económicas. Por ende, los organismos estatales son coto de aquel grupo. Sin embargo, estimamos errónea la conclusión final de la TCI, pues el crecimiento económico en el capitalismo –al menos– no puede ser continuo, pues sus determinantes *esenciales* son de tipo económico e independiente de voluntades individuales o grupales, *i.e.*, los cambios de la tasa de plusvalor y la COC a nivel social, en el tiempo, definen la inestabilidad de la economía y, en el largo plazo, determinan períodos de crecimiento y estancamiento.

⁷³ Cf. D.C. North [1990: 105] y D.C. North [1994: 40-5, 233-4].

CAPÍTULO 2 SINOPSIS Y ADDENDA TEÓRICAS

El itinerario argumental que recorrimos a lo largo del capítulo precedente mostró los nexos existentes entre los ámbitos económico e institucional, a la vez que decantó una propuesta de enfoque analítico que sustentará nuestro estudio empírico sobre las crisis y las instituciones en México. La extensión de esa propuesta –necesaria a los fines de justificar en el terreno de la teoría los aludidos nexos– requiere su formulación como síntesis, por razones de claridad, tarea que realizamos en la primera sección del presente capítulo; en la segunda se delibera sobre el contenido y significado de algunos conceptos de uso común en la temática, con el fin de precisar el uso que hacemos de los mismos.

2.1. ECONOMÍA E INSTITUCIONES: CAUSACIÓN FENOMÉNICA

La causalidad entre crisis y cambio institucional no es una relación unívoca. En esta sección delimitamos los escenarios en los cuales puede ocurrir la primacía inductora de un ámbito sobre el otro; *i.e.*, variantes de determinación entre los campos económico y social, en los que se inscriben aquellos fenómenos. Empero, dado el objetivo general de nuestro trabajo, centramos la atención en la relación existente entre una crisis económica general y el proceso de cambio institucional que induce, en el que cobran relevancia, como catalizadores, la inestabilidad social y la acción política de grupos sociales.

Para encarar nuestra tarea, en el primer acápite delineamos el bosquejo argumental de la propuesta de enfoque, a fin de asentar sus ideas principales. Luego de ello, en el segundo ítem se sintetizan aspectos puntuales que complementan dicho bosquejo, mientras que el acápite tercero plantea otras relaciones posibles entre los fenómenos crisis e instituciones.

Crisis general y cambio institucional: nexos principales

Conforme a los elementos vertidos en el capítulo anterior, una vez el *ritmo* de la tasa de plusvalor se torna rígido en forma persistente respecto al de la composición orgánica de capital (COC), entonces la masa de excedente se contrae de manera sensible, respecto a su comportamiento precedente. Ello significa, por otro lado, que la tasa media de ganancia (TMG) experimenta sendas recaídas. Ahora bien, ante la persistente caída del excedente, la baja de la TMG puede alcanzar su magnitud crítica, entendida como aquella que inhibe las decisiones de inversión neta y, por el contrario, estimula la inversión especulativa; *eo ipso*, el ritmo de crecimiento de la economía se contrae e, incluso, puede tornarse en decrecimiento. Si la economía arriba a un escenario de esta naturaleza, ello es síntoma de que una etapa de acumulación concluye y, en el contexto de un ciclo largo, del acceso a una fase de gran depresión.

La situación arriba planteada genera como reacción el advenimiento de alteraciones drásticas en el proceso de producción y una agudización de la competencia entre los agentes que comandan las decisiones de inversión, en el conjunto de espacios en que se despliega el proceso de acumulación de capital. Estos cambios, por un lado, son posibles

merced a rupturas de mayor o menor grado en las instituciones que regulan las relaciones sociales en los espacios evocados; por otra parte, las alteraciones en ciernes se tornan, a su vez, en causa de una tríada de fenómenos: la caída del fondo salarial, la contracción del ingreso del gobernante y la concentración y centralización del capital. Como puede advertirse, estos últimos procesos se manifiestan en un orden analítico que conecta los ámbitos económico y sociológico: la distribución social del ingreso; asimismo, planteamos que la interacción dinámica –económica y social– de esos fenómenos induce dos resultados: el surgimiento de la inestabilidad social y el afianzamiento del estancamiento económico durante un período considerable.

Nos situamos así en un escenario donde priva la violencia social, pues diversos grupos pugnan, con los medios a su alcance, por mermar o acrecentar el excedente económico, o aumentar su apropiación del mismo¹ y, por ende, los ganadores lo hacen a costa de reducir la cuota de otros, en tanto el estancamiento persista. Ahora bien, para que ese proceso tenga lugar, debió darse la reforma, destrucción o creación de instituciones y, por tanto, la canalización de la acción política de grupos sociales hacia el Estado, en el caso de las instituciones formales. Así, en tanto predomina la inestabilidad social, esta se torna en factor que obstaculiza el reinicio del crecimiento económico, al configurar un marco que dificulta el cálculo de la tasa de ganancia y, con ello, las decisiones de inversión. Desde luego, los elementos económicos subyacentes en los determinantes de la TMG ejercen su respectiva presión para que se mantenga la gran depresión.

Erradicar el estancamiento involucra, por un lado, revertir el efecto negativo de los citados condicionantes de la TMG; por otro, se requiere que emerjan las *instituciones nucleares del modo de regulación* que doten de confianza a las decisiones de inversión.

La creación de instituciones integrantes del núcleo de la regulación pasa por establecer pactos entre grupos sociales y, dado su carácter nodal y los conflictos de que emergen, implican que la confrontación entre grupos trascienda al *ámbito político*, mediante un proceso del que surge un *grupo dirigente* que crea e irradia *hegemonía* y conquista el poder político del Estado, con cuya gestión procesa el cambio institucional aludido. Este cambio, junto a transformaciones que experimentan los condicionantes de la TMG, tales que impulsan su ascenso, detonan el inicio de una nueva etapa de acumulación.

El bosquejo argumental recién formulado, puede expresarse en forma simbólica mediante la relación:

CRISIS ECONÓMICA → DESORDEN SOCIAL → ACCIÓN POLÍTICA → CAMBIO INSTITUCIONAL → CRECIMIENTO

Esta secuencia de fenómenos manifiesta una relación de causalidad *inicial* de la economía a las instituciones; destacaremos *infra* otras posibles relaciones. Antes de hacerlo, examinemos con mayor detalle la propuesta recién formulada.

¹ Por merma del excedente concebimos las confrontaciones que los trabajadores entablan con empresarios para incrementar la cuota salarial; su aumento, en el escenario planteado, es impulsado por dichos empresarios vía la reducción de su inversión en capital variable. El mantenimiento o acrecentamiento de la apropiación de excedente tiene lugar entre grupos de capitalistas y el grupo gobernante.

Crisis general y cambio institucional: rasgos relevantes

Bajo el marco argumental presentado en el acápite anterior, en este nos damos a la tarea de establecer relaciones más específicas de causa y efecto entre fenómenos económicos, sociales y políticos que tienen lugar en el contexto temático del influjo de una crisis general sobre las instituciones, donde destacamos que el cambio institucional puede devenir en condición para la reanudación del crecimiento económico; nos referiremos, asimismo, a los cambios que ocurren en el ámbito estrictamente económico que tienen la función de inducir tal expansión. En tales términos, subrayaremos en los correspondientes lugares los conceptos y relaciones que guiarán nuestro ulterior estudio empírico.

Una conclusión de nuestro estudio de la teoría de la acumulación fue que el ritmo del nivel general de actividad económica en el capitalismo se caracteriza por su *inestabilidad intrínseca*, *i.e.*, su comportamiento es autónomo de voluntades de grupos y clases sociales participantes en las actividades económicas. Concluimos, también que al agudizarse dicho rasgo se manifiesta en crisis menores y crisis generales. Destacamos que la causa de esa inestabilidad radica en las relaciones que se establecen entre los factores en que cobran cuerpo las decisiones de inversión y la meta que guía a empresarios para realizarla². Pese a ello, esa teoría muestra que, en amplios horizontes históricos, la economía experimenta etapas de crecimiento y de estancamiento, la primera signada por un ritmo vigoroso y sostenido de la producción (aunque en su trayecto sufra crisis menores), en tanto que en la segunda etapa predomina un ritmo débil e inconstante. Al respecto, se señaló que el *despegue* de una etapa de crecimiento ocurre cuando la TMG repunta en forma considerable durante cierto período, tras el cual predomina en su comportamiento una *tendencia* a declinar, la cual, al alcanzar niveles suficientemente bajos, induce el estancamiento.

Según la teoría de los grandes ciclos, el acceso al estancamiento, *i.e.*, el inicio de una gran depresión, tiene lugar en virtud del agudo desgaste que sufrieron los bienes de capital social básico, de manera que su ineficaz funcionamiento frena la rentabilidad de las inversiones en otras ramas de la economía, así como por el influjo del acrecentamiento de gastos improductivos durante la expansión larga precedente (gastos realizados con parte del excedente, se deduce). Tal caída de la rentabilidad induce que el capital dinerario fluya desde el ámbito productivo hacia el financiero durante el estancamiento. No es difícil deducir que este último fenómeno tiene como condicionante que la tasa de interés sea mayor que la TMG. En el panorama así descrito ocurren drásticos *cambios en la vida económica y social*, prosigue la teoría en ciernes, argumentos que, por ende, encuadran en la perspectiva analítica propuesta.

Tales cambios en la vida económica y social nos remiten al terreno de las instituciones. En efecto, en tanto éstas constituyen la formulación de acuerdos entre individuos y grupos para regular relaciones sociales mediante el establecimiento de normas³ de amplia duración

² Nos referimos a la materialización de la inversión en fuerza de trabajo y medios de producción, *i.e.*, en capital variable y capital constante, así como a la generación de plusvalor en la actividad productiva, factores que dados los continuos cambios que experimentan ante las actividades cotidianas de producción y realización mercantil, al traducirse en componentes de la TMG determinan la inestabilidad de ésta y, con ello, de la inversión y del nivel general de actividad económica.

³ Pactos, convenios o arreglos que se procesan como códigos de conducta, rutinas, leyes, etc.

temporal, con la función de estabilizar esas relaciones⁴, se crean y existen en las actividades económicas⁵. A este respecto, nuestro estudio de las teorías institucionalistas y su nexa con la teoría de la acumulación mostró que:

- Las instituciones son necesarias en el ámbito económico en tanto promueven la estabilidad social, al mitigar conflictos entre los grupos que participan en los espacios de la acumulación.
- La estabilidad social resulta del predominio de prácticas cooperativas en dichos espacios, y es necesaria para que los procesos de producción y realización mercantil discurren con fluidez, predominio que es posible dadas las necesidades de reproducción económica de individuos y grupos sociales.
- En esas relaciones subsisten en potencia prácticas competitivas, cuya raíz es la existencia de intereses contrapuestos entre grupos sociales.
- La traslación de prácticas cooperativas a prácticas competitivas se manifiesta como violencia social, la que emerge como resultado de la inestabilidad económica, en particular durante las crisis menores y la crisis general, cuyo móvil es la merma o el reparto del excedente económico.

Un corolario de las conclusiones arriba formuladas es que, para que la estabilidad social prevalezca, las instituciones –y los organismos que las procesan– deben mitigar pugnas entre grupos en los espacios de la acumulación, de donde resulta que, en cada uno de estos, las instituciones deben ser orgánicas, *i.e.*, deben incentivar el acoplamiento de prácticas sociales cooperativas que agilicen la valorización mercantil en cada espacio. A la serie de instituciones y organismos que, en uno de esos espacios, cumplen tal papel, le nominamos *red*. Ahora bien, en tanto dicha valorización recorre el itinerario de su financiación, producción, circulación y distribución, las redes también deben ser compatibles entre sí, cuyo conjunto llamamos *modo de regulación*. De estos planteamientos tenemos obligado que nuestro análisis empírico deberá acotar los períodos de estabilidad e inestabilidad económica; asimismo, exige detectar la presencia de los grandes ciclos y los ciclos medios, como instrumento que ubica con precisión las crisis menores y la crisis general en la economía y sociedad mexicana, en tanto presumimos que en esos momentos históricos se procesan cambios institucionales que nos interesa examinar y, por ende, la integración o desintegración de redes y de un modo de regulación. El conjunto de conceptos aquí recordados será de utilidad para nuestros propósitos.

Como podemos advertir, la anterior conexión conceptual de los ámbitos económico e institucional se ubica en el terreno de las estructuras que forman, cuya interacción y estabilidad es factor condicionante del crecimiento. Empero, el objetivo general de nuestra investigación exige escudriñar en las causas últimas que determinan el período de estancamiento que existe en el país en los últimos veinticinco años, más que su crecimiento, si bien éste es un referente obligado. Por esta razón, nuestro análisis teórico se extendió a considerar el proceso de *creación* de instituciones para, con ello, identificar los rasgos de éstas que frenan o impiden que la TMG repunte en forma considerable⁶.

⁴ Al disminuir la incertidumbre en la interacción social.

⁵ Entre otros ámbitos de la existencia humana.

⁶ Otra perspectiva, aunque muy ligada a esta última, sería detectar los rasgos de las instituciones que incentivan la salida de la crisis, *i.e.*, que coadyuvan a que la TMG repunte en forma considerable.

En tal contexto, las fuentes que nutrieron nuestra investigación concluían: 1º) que las instituciones y redes –agrupadas en el modo de regulación– son tanto de tipo económico como político; 2º) que en tanto las instituciones acotan e incentivan el aprovechamiento de beneficios de la actividad económica, aquellas y la estructura que forman condicionan el desempeño del sistema económico; 3º) que las instituciones formales se crean a partir de la acción de los grupos sociales con capacidad de hacer política y, por ende, procesan su establecimiento a través del Estado.

Ese grupo de conclusiones condicionaron nuestra inspección teórica hacia ámbitos cognitivos ajenos a las teorías institucionalistas examinadas pues, a nuestro juicio, carecían de suficiente respaldo teórico. En virtud de ello, centramos la atención en las pugnas entre grupos sociales cuya causa se ubica en el terreno económico, asociadas en forma general con acciones que impactan su apropiación de excedente. Nuestra indagación arrojó como resultado la concatenación de fenómenos económicos y sociales como los sugeridos, con el *ámbito político* pues, conforme prevalece el estancamiento, la violencia por el reparto del excedente agudiza la inestabilidad social de manera que desemboque en un proceso de conjunción de intereses entre grupos y su correspondiente asociación para disputar el poder político del Estado al grupo que ejerce su control, en tanto el acceso a ese organismo constituye el medio para transformar las instituciones que mantienen el *statu quo*. Mostramos que ese proceso supone la emergencia de un *grupo dirigente* que logra articular un *proyecto de nación*, con el cual crea y propaga su *hegemonía* y que se fija aquella meta, cuya base material es la satisfacción de intereses de los grupos coaligados.

Tal proceso político y su subyacente nexo con los fenómenos económicos y sociales que lo originan, se constituye en un requisito para que en la economía se genere la fase de *despegue* de una nueva etapa de crecimiento. Por ende, nuestro estudio empírico deberá abordar la presencia del fenómeno político en cuestión, *i.e.*, la emergencia de un grupo dirigente, su proyecto de nación y la hegemonía que procesa, conceptos esos que, por tanto, serán útiles a nuestra tarea.

Establecidos los necesarios prolegómenos previos, mostraremos enseguida los nexos causales específicos que nos interesa destacar en la relación que se establece entre fenómenos económicos, sociales y políticos durante una crisis general, tales que llevan a la superación de ésta.

Indicamos *supra* que, una vez la TMG desciende a su nivel crítico, la contracción del plusvalor y de su tasa induce tres efectos: la caída del fondo salarial, la contracción del ingreso del gobernante y la concentración y centralización de capitales, relaciones de causa y efecto en las cuales la intensificación de la concurrencia entre capitalistas actúa como factor catalizador.

La caída del fondo salarial tiene lugar a partir de los dispositivos que, diversos estratos de capitalistas, ponen en marcha con la meta de mantener e, incluso, acrecentar sus ganancias. Por ende, esos mecanismos deben revertir la caída, la parálisis o el crecimiento menos que proporcional de la tasa de plusvalor respecto a la COC. Los dispositivos en ciernes pueden variar en el tiempo y el espacio; vale mencionar, entre ellos, la reducción del empleo, cambios en la organización del trabajo para intensificar su uso, alzas de precios mayores al

alza de la tasa salarial. Cualesquiera que fuesen los mecanismos adoptados con dicho fin, su implementación tiene por efecto la contracción del consumo de asalariados, efecto que por tanto refuerza el estancamiento y, por otro lado, se manifiesta en alteraciones en la distribución social del ingreso. Adviértase que la práctica de los dispositivos en cuestión necesariamente pasa por alterar normas en las relaciones sociales de producción: en las organizaciones los individuos violentan las instituciones.

En tanto pierde vigor el ritmo de actividad económica al iniciar el estancamiento, ello se traduce en menores ingresos para el gobernante, sea la colecta tributaria o los provenientes de las ramas económicas que explota. Dispone así de menor capacidad de gasto y, con ello, enfrenta dificultades para ejercer con eficacia sus funciones de administración pública. Por tanto, experimentará una progresiva incapacidad para que diversos organismos estatales procesen los conflictos para lo que fueron creados, hecho en el cual uno de sus ingredientes es la ruptura de normas establecidas. Nótese que la caída de ingresos del gobernante se expresa también en una alteración en la distribución del ingreso. Por otro lado, no es extraño que, al perdurar el estancamiento, el gobernante instrumente acciones para incrementar sus ingresos, afectando así los intereses de otros grupos sociales.

El citado rasgo de la tasa de plusvalor al iniciar el estancamiento induce, asimismo, la agudización de la concurrencia entre capitalistas⁷. Empresarios individuales intentarán, en los mercados, captar una mayor porción de excedente. La citada alteración de precios se refuerza al incorporarse los capitalistas comerciantes al proceso, en cuyos mercados compiten comerciantes residentes y foráneos que buscan realizar su excedente en la economía doméstica. Por otro lado, los banqueros, con la misma meta, incrementan la tasa de interés mediante cambios en las normas que procesan socialmente la actividad crediticia, *i.e.*, las relaciones sociales entre productores, comerciantes y banqueros. El alza de la tasa de interés alimenta el cambio de precios y altera la distribución social del ingreso. La alteración de normas desestabiliza la gestión social del dinero, *i.e.*, al patrón monetario y al proceso de creación de dinero (las formas y funciones de éste). Por tanto, este fenómeno impacta la función del gobernante al aunar elementos para que la administración pública se torne ineficaz durante el estancamiento; más aún, este último se refuerza al ensancharse la brecha entre tasa de interés y TMG, que incentiva la permanencia del capital dinerario en el ámbito financiero, *versus* la inversión productiva. La concentración del capital dinerario en la esfera financiera junto con la alteración de las normas para su gestión, promueve su centralización, *i.e.*, algunos grupos adquieren capacidad para apropiarse de montos crecientes del mismo, mediante cambios en los derechos de propiedad.

En resumen, la tríada de efectos descrita, resultante de la parálisis o contracción de la tasa de plusvalor al iniciar el estancamiento, a su vez genera efectos cuyo resultado es la permanencia del estancamiento, alteraciones en la distribución social del ingreso por múltiples vías, y rupturas en las instituciones que procesan las relaciones sociales en los espacios de la acumulación de capital. La concatenación de los fenómenos señalados, al perdurar en el tiempo, configuran un escenario de inestabilidad social⁸, económica e

⁷ Los dispositivos apuntados *supra* en el ámbito de la producción son una base para esa agudización.

⁸ Durante la crisis general segmentos de grupos sociales actúan para mantener o acrecentar su participación en el producto social que, de lograrlo, ocurre a costa de otros grupos. En tanto el estado de cosas pretérito se

institucional. En particular, el desorden social se expresa en las diversas acciones que emprenden grupos sociales y que tienen como referente el ámbito institucional.

En este punto de nuestra articulación argumental, la pregunta relevante es, ¿cómo se supera el *statu quo* descrito?, *i.e.*, ¿cómo se erradica el estancamiento económico y la inestabilidad social? Las interrogantes son pertinentes sobre todo porque, como se nota en lo expuesto *supra*, los hechos y fenómenos que tienen lugar una vez que la economía accede a la gran depresión, la refuerzan. Para que el crecimiento suceda al estancamiento, la tasa de plusvalor deberá crecer en mayor proporción que la COC; en el ámbito social deberán minimizarse las confrontaciones entre grupos.

Los mecanismos inductores de alteraciones en la distribución del ingreso, referidos *supra*, se implementan en tanto los respectivos grupos son capaces para alterar las normas, lo que supone la complacencia o incapacidad para impedirlo por el grupo social cuya función es expedirlas y resguardarlas: el que controla al Estado. Aquellos grupos económicamente beneficiados, son por ende favorecidos por la estructura institucional imperante o por la degradación de ésta, lo que implica que los grupos perdedores carecen de fuerza para impedirlo. Empero, al transcurrir la gran depresión, la inestabilidad social puede desembocar, a partir de la acción política de estos últimos grupos, en la emergencia de un grupo dirigente, el que adquiere ese carácter si es capaz de aglutinar, en torno a sus intereses, los de otros grupos insatisfechos con el *statu quo*⁹.

En el marco de las ideas expuestas, la aglutinación de intereses en torno al grupo dirigente involucra propuestas de acciones que promuevan el crecimiento y que delimiten los derechos de los grupos en torno a la apropiación de frutos por participar en las actividades económicas. Esas propuestas, al abarcar al conjunto de la economía y la sociedad, se tornan en parte de un proyecto de nación que enarbola el grupo dirigente, base con la que establece su política de alianzas y, así, crea e irradia hegemonía. Llegado el proceso político a un punto como el planteado, supone también que el grupo dirigente se propuso la meta de conquistar el poder político del Estado. En efecto, pues si logra ese propósito, el control de ese organismo lo faculta para implementar su proyecto de nación. En concreto, el ejercicio de la administración pública le dota de capacidad para alterar las instituciones, de manera que éstas expresen los intereses de ese grupo y sus aliados. De tales normas destacan aquellas que integran el núcleo del modo de regulación, como tareas iniciales de la mayor trascendencia: un nuevo régimen político, los derechos de propiedad fundamentales y la gestión social del dinero, cambios que, por ende, actúan en detrimento del *antiguo* grupo dirigente y sus aliados, beneficiarios del *ancien régime*.

La creación, pero sobre todo el mantenimiento de las disposiciones que buscan tornarse en instituciones, exige que el grupo dirigente conserve el poder del Estado, lo que a su vez requiere acotar las reglas para acceder al control del mismo, para así asegurar la sucesión

concretaba a partir de normas establecidas éstas, durante la crisis, son referente ideológico de inconformidad de los segundos, en tanto no se respetan más o se hace parcialmente: se erosiona la capacidad de instituciones para regular conflictos y prevalece la confrontación.

⁹ Individuos o grupos beneficiados pueden aunarse o protagonizar ese proceso, en tanto valoren la inviabilidad del *statu quo*.

pacífica de gobernantes y la estabilidad en el ejercicio de la administración pública. Si tales normas se consolidan (*ergo*, se tornan instituciones) forman el nuevo régimen político y reintegran la estabilidad política en la sociedad. Por otra parte, esas reglas, junto a las que estipulan los cambios en los derechos de propiedad, en particular las que delimitan los canales del circuito económico de los que el gobernante extrae ingresos, dotan de *confianza* a las decisiones empresariales de inversión, en el marco de una sociedad capitalista. Desde luego, el mismo efecto ejerce la estipulación de los derechos de propiedad de los medios de producción y sus frutos –*i.e.*, el excedente– y en general de la propiedad privada.

La definición de normas para la gestión social del dinero es también una tarea prioritaria en tanto sus formas y funciones se alteran o degradan durante la gran depresión, bajo mecanismos que, como apuntamos *supra*, generan la resultante de drásticos cambios en la distribución del ingreso. Desde luego, ello es posible dado el carácter del dinero en la economía capitalista: su función de equivalente general, por tanto, vehículo de las alteraciones de precios de mercancías (medios de producción, bienes salario, fuerza de trabajo y el dinero mismo). Por ende, establecer las pautas que regulen al patrón monetario y el proceso de creación de dinero, debe tener la virtud de estabilizar el comportamiento de los precios y de acotar las formas y funciones del dinero. Con ello, se genera confianza en las transacciones mercantiles y se *reduce la incertidumbre* en las decisiones de inversión, y por tanto, se restaura la capacidad para el cálculo de la tasa de ganancia.

Establecidas las nuevas instituciones los grupos, por voluntad o coerción, se someten al nuevo orden social, en tanto el grupo dirigente ejerce el monopolio de la violencia para encauzar bajo las normas a grupos disidentes: se erradica la inestabilidad social al minimizarse las confrontaciones –si bien no desaparece la raíz de la violencia–. Con ello se crean, por tanto, condiciones que favorecen el *despegue* del crecimiento económico. Ahora bien, en forma sincrónica al proceso descrito *supra*, durante la gran depresión suceden fenómenos en el orden económico que, de manera gradual, fortalecen la TMG. Entre esos procesos, dos son de interés para nuestra argumentación: el fortalecimiento de la tasa de plusvalor y los cambios en la COC que estimulan al alza la TMG.

Los cambios organizativos en el uso del trabajo en los centros de producción así como la alteración de los precios relativos resultantes del poder de mercado de los empresarios, citados *supra*, tienen como resultado la contracción de la inversión en capital variable, cuestión que en un marco inicial de inversiones netas nulas, se traducen en un crecimiento de la tasa de plusvalor con COC relativamente constante; esto estimula repuntes de la TMG. Luego, con el despliegue temporal de la gran depresión, dicha alza se refuerza ante la depreciación de los medios de producción, que se traduce en descensos del capital constante que, junto con el citado repunte de la tasa de plusvalor, fortalecen la TMG. Finalmente, ante la persistencia de la gran depresión, parte de los acervos dejan de ser útiles, lo que impone su reposición. Esta última, conforme a las teorías de la acumulación y de los grandes ciclos, tiene lugar en un contexto de renovación de los bienes de capital social básicos, los cuales, junto con los medios de producción de otras ramas, incorporan el progreso técnico que aumenta su productividad. La posible mayor masa de productos que pueden generarse condiciona la caída de costos unitarios. Los nuevos acervos, por otro lado, acoplan su manipulación con los cambios organizativos del trabajo. Si estos cambios hacen que la tasa de plusvalor aumente sensiblemente sobre la COC, entonces la TMG

experimenta un alza bastante considerable. Como podemos advertir, este proceso crea las condiciones materiales que –junto a las sociales tratadas *supra*– promueven el despegue de una nueva etapa de crecimiento¹⁰. Por ende, durante la gran depresión se gestan fenómenos económicos y sociales que estimulan la salida de la crisis.

Hemos deliberado sobre la causalidad:

CRISIS ECONÓMICA → DESORDEN SOCIAL → ACCIÓN POLÍTICA → CAMBIO INSTITUCIONAL → CRECIMIENTO

en la cual prima el factor económico como causa de cambios en las instituciones, con la inestabilidad social y la acción política como catalizadores; empero, procesado ese cambio –según lo expuesto *supra*– se torna a su vez en causa de alteraciones en la estructura y dinámica económicas. El planteamiento es congruente con los postulados de teorías institucionalistas examinadas en el capítulo previo, *i.e.*, en la crisis económica se expresa el agotamiento de las instituciones para regular conflictos sociales procesados en las actividades económicas, como afirma la teoría regulacionista (TR); respecto a ésta, especificamos que el cambio de un modo de regulación tiene lugar en el marco del gran ciclo, como concibe el enfoque de la estructura social de la acumulación (EESA). Por otro lado, respecto a la propuesta de esta última teoría, planteamos y justificamos que las instituciones que forman el núcleo de la regulación son aquellas que fincan los derechos de propiedad fundamentales, el régimen político y la gestión social del dinero, instituciones que al dotar de confianza a las decisiones de inversión respecto a la apropiación de excedente, estimulan el inicio de la fase de ascenso del ciclo largo.

Otras relaciones causales entre economía e instituciones

Reiteramos que no existe una causalidad unívoca ni mecánica entre crisis e instituciones, sea que se considere el nexo entre esos fenómenos en el plano teórico o en el empírico. En efecto, también puede ocurrir una cierta relación inversa a la planteada *supra*, *i.e.*:

(ACCIÓN POLÍTICA) → CAMBIO INSTITUCIONAL → DESORDEN SOCIAL → CRISIS ECONÓMICA

Esta relación es considerada por el EESA al plantear, sin remitir al proceso de acción política de grupos sociales, que una red puede enfrentar dificultades para mitigar los conflictos que procesa, los cuales al manifestarse como inestabilidad social obstaculizan el proceso de acumulación de capital, fenómeno que necesariamente se propaga hacia otros espacios y, con ello, inducen la crisis económica. Añadamos que la posibilidad de esta relación y su resultado depende de la correlación de fuerzas al seno de la red en cuestión, tal que los intereses que buscan alterar las normas se enfrentan con resistencia de los afectados que impide su consolidación, proceso que por ende involucra una seria confrontación que obstaculiza la función del espacio de acumulación respectivo.

Consideramos posible una tercera relación, cuyos componentes serían:

ACCIÓN POLÍTICA → CAMBIO INSTITUCIONAL → CRECIMIENTO ECONÓMICO

¹⁰ El proceso en su conjunto, además, intensifica la concurrencia y acentúa la concentración y centralización de capitales. Ahora bien, los cambios institucionales arriba referidos, en parte tienen la función de sancionar y salvaguardar los derechos de propiedad inmersos en el proceso que aquí consideramos.

Esta causalidad se asemeja a la planteada por la teoría del cambio institucional (TCI), cuando argumenta que la acción empresarial inductora de incrementos en la productividad degrada la eficacia de las instituciones, las que deberán cambiar vía la acción política de agentes con capacidad para ello y en beneficio de sus intereses. Ese cambio institucional, al reestructurar prácticas cooperativas en el intercambio económico, eleva la productividad y así estimula el crecimiento económico.

Sobre este último planteamiento recordemos que la TCI elude el tratamiento de las crisis económicas, temática que engloba en el concepto de estancamiento, eludiendo asimismo las conmociones sociales que tienen lugar durante el mismo, que no son sino expresiones de rupturas institucionales. Ahora bien, cuando estas son de carácter gradual –que no continuo– como asume todo cambio institucional esa teoría, ocurren predominantemente en el contexto de crisis menores (fase depresiva del ciclo medio), momento en los cuales, los grupos sociales con capacidad de acción política, al prever efectos de la depresión, promueven cambios institucionales para que ella sea menos severa y para sentar bases de la recuperación y auge. *Ergo*, concebimos posible la relación cambio institucional a crecimiento: el primero puede adelantarse para *atenuar* –no evitar– la crisis o a la depresión Juglar. En este caso, conflictos sociales no se intensifican en tanto la correlación de fuerzas es desfavorable a los grupos sociales más afectados por los síntomas depresivos, tal que inhibe su acción política, o porque las instituciones vigentes impiden que realicen esa actividad. Por esta última razón podemos concebir posible, además, que el cambio institucional puede adelantarse a los efectos más severos de una *crisis general*, *i.e.*, en el caso de traslación de un bloque histórico a otro, cuando los grupos sociales políticamente activos y con ingerencia en el grupo que controla al Estado son capaces de *contener* irrupciones sociales, mediante alteraciones sustantivas y rápidas de las instituciones, tales que sientan bases para reactivar el crecimiento económico. Como podemos advertir, sería este el caso de una suerte de revolución silenciosa.

En los últimos párrafos hemos incluido en nuestras deliberaciones, en forma resumida, las relaciones de causalidad posibles en el caso de las crisis menores. No abundaremos al respecto en tanto se han delineado así los rasgos generales, en términos teóricos, que nos interesaba formular en esta síntesis. La pertinencia de esta suerte de tipología de la relación de causalidad entre crisis e instituciones se mostrará, en la perspectiva empírica, con el examen de la evolución de largo plazo de nuestra economía, lugares donde recuperaremos los diversos conceptos aquí utilizados.

2.2. ADDENDA

Destinamos las siguientes líneas a la deliberación de dos grupos de conceptos, a fin de allanar el camino del significado que les damos en la parte empírica de nuestro trabajo. El primero de dichos grupos se inscribe en la temática de las crisis y el crecimiento, sobre los cuales la reflexión se refiere a la su acepción parcialmente análoga; se trata de los conceptos etapa de acumulación o etapa de crecimiento, régimen de acumulación, patrón de acumulación, modo o estilo de desarrollo, modo de regulación, auge largo o gran ascenso, así como el concepto de crisis a ellos asociados, *i.e.*, crisis general o crisis universal, crisis estructural, estancamiento económico y gran depresión. La mayor parte de estos conceptos

fueron especificados en el capítulo anterior; empero, la deliberación es pertinente pues en diversos lugares de la literatura que examinaremos en la parte empírica, se les utiliza para calificar o ubicar un cierto estado de la economía del país; considerarlos indistintamente puede inducir confusión. En dicha literatura existen intentos de especificación conceptual¹¹. Las siguientes apreciaciones toman en cuenta esas fuentes, aunque su conclusión atiende las ideas presentadas en nuestra propuesta de enfoque.

El segundo grupo de conceptos aludido *supra* se ubica en el terreno de las instituciones y, la reflexión que se formula, tiene como meta decantar precisamente sus diferencias, en tanto su trato en la parte empírica pudiese sugerir equivalencias; se trata de los conceptos instituciones, ley y política económica.

Optamos por incorporar en este lugar las deliberaciones en cuestión pues, consideramos, hacerlo a lo largo de nuestra exposición anterior hubiese distraído la atención, innecesariamente.

En primer lugar, debemos apuntar que el concepto *etapa de acumulación* (o *etapa de crecimiento*) denota un fenómeno temporal y general, *i.e.*, el crecimiento sostenido en una economía, lo que, por un lado, no implica ausencia de variaciones en su ritmo, pues es inherentemente inestable y, en particular, experimenta crisis menores o el fenómeno del ciclo económico medio. Por otro lado, etapa de acumulación más precisamente, involucra considerar que, en su trayecto, la economía experimenta constantes mutaciones en los medios de producción que se incorporan al proceso productivo (progreso técnico), fenómeno que induce alteraciones en el comportamiento de la TMG. En particular, es útil tener en cuenta que el inicio de una etapa de acumulación implica un momento donde el nivel de la TMG experimenta un salto considerable, tras el cual se impone su tendencia a declinar.

Los conceptos *régimen de acumulación* y *patrón de acumulación* denotan ese mismo fenómeno, aunque referido a la especificidad en el orden estructural de una economía, a saber, la particular articulación histórica de la forma como las esferas de la producción, circulación, distribución y consumo hacen posible la reproducción económica, *i.e.*, de la forma como se concreta la acumulación de capital; en otras palabras, la expresión específica de la producción mercantil, su distribución y acumulación. Situamos estos conceptos, por tanto, en el campo de estudio de la economía como ciencia¹². En cambio, los conceptos *modo o estilo de desarrollo* comprenden ese perfil económico, al que se agregan las dimensiones social, antropológica y política, con lo cual se tornan conceptos *análogos* al de *régimen de crecimiento* de la TR¹³.

¹¹ *E.g.*, cf. Graciarena [1998: 666-72, 678 ss.] y J. C. Valenzuela Feijóo [1990: 55, 60-5].

¹² Esta restricción difiere del contenido analítico que Valenzuela Feijóo atribuye a un patrón de acumulación, al racionalizarlo como articulación de fenómenos económicos, sociales y políticos. Como se desprende de nuestro enfoque y su aplicación en los capítulos siguientes, preferimos ubicar los fenómenos económicos en el concepto de patrón o régimen de acumulación, en tanto que los sociológicos y políticos en el concepto modo de regulación, *eo ipso*, en los terrenos de las instituciones y la acción política de grupos sociales, niveles de la existencia que, en momentos de grave inestabilidad, recoge el concepto de *crisis orgánica*.

¹³ Empero, los conceptos de modo o estilo de desarrollo, con todo y denotar la formación de una estructura social (objeto de estudio de la sociología, la economía y la política como ciencias), atienden necesidades de

Por ende, referirnos a la *crisis del patrón* o *del régimen de acumulación* implica detectar los procesos económicos que se gestan durante una etapa de acumulación, tales que limitan primero, e imposibilitan al final, la continuidad del crecimiento vigoroso y sostenido, *ergo*, determinan incapacidad para crecer y dan paso al estancamiento. Conforme a esto último, los conceptos estilo o modo de desarrollo recogerían las limitaciones sociológicas y políticas al crecimiento; empero, como apuntamos, esos conceptos atienden objetivos de acción de hacedores de política económica. Más útil, por ende, es el concepto de modo de regulación y, así, de la crisis institucional.

Conforme a lo anterior y según se desprende de la literatura que revisaremos, el concepto *crisis estructural* se refiere a efectos de fenómenos que, emanados de un patrón o régimen de acumulación, debilitan primero, e impiden al final, el crecimiento, el que colapsa para dar paso al estancamiento económico. Este último, a su vez, significa que en una economía se hace presente la *crisis general* o *crisis universal*, en tanto no puede vigorizarse la acumulación de capital. Por otra parte, el *estancamiento* económico es un concepto cuantitativo, *i.e.*, se refiere a la magnitud del desempeño del nivel general de actividad de una economía como rasgo general durante un extenso período de tiempo. Durante éste, el crecimiento en unidades temporales menores puede ser, ocasionalmente, agudo, lo mismo que el decrecimiento; empero, su promedio expresa un desempeño económico pobre, en relación con la etapa de acumulación. Caracterizado así el estancamiento, el concepto no expresa o refleja sucesos económicos ocurrientes en su seno, *e.g.*, la concentración y centralización de capitales que, por otra parte, son condición del proceso de formación de un nuevo régimen de acumulación. Como examinamos *supra*, integrar la forma como tienen lugar la concentración y, en particular, la centralización de capitales, requiere analizar el *cambio institucional* que lo promueve, pues ello implica alteraciones en los *derechos de propiedad*, cuestión que compete al campo de las instituciones.

Para cerrar ideas respecto a los cuestionamientos formulados, el concepto de *crisis general* o *crisis universal* es análogo al de una fase de gran depresión, en tanto a lo largo de ella tiene lugar el estancamiento, *i.e.*, la incapacidad de la economía para crecer en forma sostenida. Ahora bien, debemos atender a la tendencia al descenso de la TMG. Conforme a la evidencia empírica en nuestro país (capítulo 7) y en otras economías, en particular las más desarrolladas y centro de la economía capitalista en el mundo, en largos horizontes temporales la TMG exhibe una tendencia a descender¹⁴, caída que ocurre y traspasa en el tiempo al período de una etapa de acumulación. Por ende la tendencia a caer de la TMG no puede constituir un referente de acotación temporal de la crisis general, la crisis estructural o del patrón de acumulación en una economía. Constituye la verificación empírica de una proposición teórica de su comportamiento. Empero, al finalizar dicha tendencia y, por tanto, al experimentarse un salto en su nivel, ello es síntoma de que se *gesta* en la economía un nuevo patrón de acumulación.

conocimiento para ejercer la acción política desde el ámbito del gobierno en el corto plazo, para promover el desarrollo económico, como se desprende de Graciarena [1998: 669-71]. En cambio, el concepto de régimen de crecimiento atiende esos planos del conocimiento para ubicar la forma como se regula la acumulación de capital durante una de sus etapas.

¹⁴ Como refiere A. Mariña [2003: 139].

En el plano cognitivo de las instituciones, por definición, toda *institución formal* es un instrumento jurídico, fuese ley, decreto, reglamento, etc.; pero la afirmación inversa no es válida: un instrumento jurídico que no es respetado en forma sistemática por individuos o grupos, no regula por tanto las relaciones sociales, *ergo*, no es institución¹⁵. Esta deliberación es pertinente en tanto, en nuestro estudio empírico, referimos la expedición de diversas leyes que, tornadas instituciones, integran redes en campos específicos de la acumulación de capital. La ley es la prescripción escrita que emana del Estado y que este expide para fijar lo permitido y lo prohibido a los ciudadanos, *i.e.*, para normar relaciones sociales; el proceso de su creación involucra considerar las propensiones de los individuos y, así, resultan de la acción que, en el ámbito en cuestión, despliegan los grupos sociales; *ergo*, su formulación no implica sólo las pretensiones de los legisladores.

En el terreno más específico del quehacer estatal, los conceptos instituciones y ley se conectan con el de política económica. Considerarlos sin el debido cuidado puede llevar al equívoco de que las instituciones formales en el ámbito de la economía son equivalentes a la política económica, o bien que la política económica es sólo un grupo de instituciones. Más aún, que aquélla es sólo un grupo de leyes. Por definición, la política económica se integra por las decisiones gubernamentales que tienen por meta alterar el comportamiento de la economía, de manera general o en alguno de sus sectores. Ahora bien, en tanto parte de las decisiones del gobernante y los burócratas tengan como base la ley y se ajusten a ella, entonces las relaciones entre esos agentes y los gobernados son reguladas por instituciones; éstas son las normas que rigen la actividad del grupo que controla a un organismo, el Estado. Empero, no todas las decisiones de política económica se rigen por leyes e, incluso, pueden existir leyes para esas acciones y no respetarse por los agentes en cuestión¹⁶ y, en su lugar, regirse por convenciones no escritas, caso en el que estas constituyen *instituciones informales*, en tanto perduren en el tiempo. Por supuesto, no todas estas últimas se encuadran en la política económica, en tanto existen en ámbitos de la interacción social diferente al económico.

Ahora bien, desde una perspectiva institucionalista, la política económica está regida por instituciones¹⁷ pero no se limita a éstas. Las instituciones que regulan las acciones de política económica se procesan en organismos, las instancias gubernamentales, en las cuales los individuos pueden tomar decisiones y actuar conforme a las reglas, eludiéndolas o menor o mayor grado pero sin contravenirlas, o al margen de ellas. En cualquiera de esas circunstancias, la política económica sería tal¹⁸. Ahora bien, las instituciones fijan acciones a seguir, *i.e.*, pueden dictar que es función del gobernante, vía su autoridad monetaria, regular el circulante en la economía, lo que puede estar contenido en la ley. Empero, la forma concreta de cómo ello se procese no es institución¹⁹. En un plano más amplio, una

¹⁵ Una ley pudo ser institución en el pasado; o bien, puede serlo en el futuro.

¹⁶ Caso este en que tal ley no es institución, como se apuntó *supra*.

¹⁷ En tanto normas de conducta creadas por individuos en interdependencia para lograr fines determinados, para los cuales fijan roles entre ellos.

¹⁸ En el último caso, no sería una institución, a menos que fuese de tipo informal, como se anotó *supra*.

¹⁹ No es institución aplicar un encaje marginal de 100% a depósitos en moneda extranjera en la banca, a partir de cierta fecha, independientemente de que la medida rija un mes o diez años; es, sí, una decisión de política económica y, su esencia, está regulada por instituciones.

institución puede establecer que el Estado es rector de la economía y, gobernante y burócratas, pueden regir la administración pública de un país acatándola. Sin embargo, la institución no señala que, para darle cuerpo, se funde una empresa o se construya una presa, *i.e.*, ejerciendo el gasto público. Aquellos son actos de política económica, pero no son instituciones. Puede aducirse que el gasto público está contenido en una ley y que es parte de la política económica. Ello es válido, pero el gasto público no es institución: ésta –en ese caso– es el mecanismo reiterado y vigente por décadas, referido al proceso que siguen gobernante, burócratas y legisladores para formar esa parte del presupuesto; el proceso, no el presupuesto en sí mismo.

SEGUNDA PARTE

FORMACIÓN DE UN RÉGIMEN DE CRECIMIENTO EN MÉXICO

Dado el marco analítico diseñado en los capítulos precedentes, resulta de interés contrastarlo con la experiencia histórica mexicana anterior al período en el que inicialmente centramos la atención, con el fin de valorar su capacidad explicativa. Más aún, ese propio marco cognitivo exige aplicarlo a un amplio horizonte temporal, en tanto es en un escenario de esta extensión donde tienen lugar el conjunto de fenómenos económicos, sociales y políticos involucrados en el mismo¹. Desde luego, plantear un análisis así no distrae nuestro objeto de estudio; antes bien, lo fundamenta. En efecto, la articulación, desenvolvimiento y colapso de un régimen de crecimiento involucra el análisis de sus dos partes constitutivas, etapa de acumulación y modo de regulación.

En razón de lo anterior, en los tres capítulos que forman esta segunda parte de nuestro trabajo, nos damos a la tarea de examinar las condiciones económicas a partir de las cuales se experimentó en México una etapa de crecimiento. Dicho sea en otras palabras, buscamos ubicar los procesos que se larvan durante una depresión larga que promueven un nuevo auge. Esto supone detectar el ciclo largo y los ciclos medios, como mecanismo para localizar las crisis económicas menores experimentadas por la economía. Por otra parte, el enfoque asumido debe permitir explicar por qué y cómo se crean las instituciones que favorecieron el despegue del crecimiento, y en qué sentido lo apoyaron.

La primera cuestión arriba mencionada la abordamos en el capítulo 3 donde, tras reseñar en forma sintética el acontecer mundial bajo la perspectiva de su influjo sobre los acontecimientos en la economía mexicana durante los decenios de los veinte y treinta, se muestra que esta última experimenta una gran depresión hasta mediados de la última década indicada, depresión que se expresa en un estado de estancamiento del nivel general de actividad, con ocurrencia sincrónica de ciclos medios de tipo Juglar cuyas fases depresivas constituyen las señaladas crisis económicas menores. Con este panorama de fondo, se discurre sobre los rasgos generales del proceso de acumulación, en un perfil que subraya los elementos económicos que sostendrán la ulterior etapa de acumulación.

El capítulo 4 aborda la cuestión institucional en el lapso señalado *supra*. En particular, se detecta por qué y cómo se crearon las *instituciones nucleares* del modo de regulación que amoldaron las relaciones sociales para dar ímpetu a la subsecuente etapa de crecimiento, *i.e.*, las normas que fincaron el régimen político de la sociedad, las que definieron los derechos de propiedad fundamentales y las que regulan la gestión social del dinero y del trabajo. Puntualizados estos aspectos, en el capítulo 5 se pasa revista a las principales expresiones de la etapa de crecimiento que tuvo lugar de la década de los cuarenta a la de

¹ *Id est*, el análisis de la relación entre crisis económicas e instituciones en México para el período que inicia en los años ochenta puede abordarse de manera directa. Ello requiere tender algunas conexiones históricas en forma sintética, forma esta en la que se recogería qué es lo que, en dichos años, hace crisis en los terrenos de la economía y de las instituciones, para luego extender el estudio hacia las transformaciones ocurridas en esos campos, sus interrelaciones y sus efectos. Ello implica, por supuesto, articularlos analíticamente para explicar la permanencia del sistema en el estancamiento.

los setenta y, a partir de distinguir en aquella sus crisis menores, se describe cómo la confrontación entre grupos sociales desemboca en la creación de instituciones que, progresivamente, articulan el modo de regulación. Como se advierte, en el caso de estas últimas se trata de las *instituciones periféricas* que regulan las relaciones sociales en los espacios del proceso de acumulación de capital, que permiten que éste discurra con vigor. Ahora bien, en tanto los fenómenos económicos siguen una lógica de funcionamiento autónoma de los intereses de los grupos que participan en ellos, habremos de ver que, durante los años setenta, el proceso de acumulación se debilita, lo que a su vez intensifica la violencia social y, así, se altera el carácter y la función de las instituciones creadas previamente y durante la etapa de acumulación en ciernes.

Fuese en el caso de las citadas instituciones nucleares o en el de las instituciones periféricas que conforman el modo de regulación, observaremos que su instauración resulta de la confrontación de intereses de grupos sociales involucrados en el proceso de acumulación, establecimiento que por ende requiere de la acción política y de su procesamiento vía el Estado. Por otro lado, notaremos que esas pugnas se intensifican en los momentos de crisis, fuese que ocurran estas en los momentos previos a la gran expansión, durante el despliegue de la etapa de acumulación o bien cuando esta colapsa.

La propuesta arriba formulada, como se nota, recoge los elementos del marco analítico presentado en la primera parte de nuestro trabajo; pretende concatenar fenómenos económicos, sociales y políticos cuya interrelación explica el devenir económicos, fuese en momentos de crisis o de crecimiento y en particular la función que ahí cumplen las instituciones, para un amplio período. En ese tenor, para dar cuerpo al análisis, recuperamos las contribuciones fruto de la investigación de una considerable cantidad de estudiosos en los campos de la economía, la política, la sociología y la historia, en tanto sus aportaciones brindan alguno de los elementos requeridos por el enfoque que aquí aplicamos.

CAPÍTULO 3

ESTANCAMIENTO Y CRISIS ECONÓMICAS: VISIÓN PANORÁMICA

Una etapa de acumulación o la fase ascendente de un ciclo largo cobra forma cuando existe un ambiente externo favorable a los negocios que permite, a los agentes que comandan el proceso productivo, el cálculo de la tasa esperada de beneficios, según la escuela de la estructura social de la acumulación (EESA). Ello supone que los conflictos de intereses entre agentes económicos han sido mitigados o, en expresión de la teoría regulacionista (TR), que la violencia entre grupos sociales fue apaciguada mediante la creación de instituciones. Cuando lo anterior acontece, las instituciones dotan de estabilidad social a un proceso económico inherentemente inestable, la acumulación de capital.

Es generalmente reconocido que, entre los años cuarenta y setenta del siglo XX, la economía del país experimentó un prolongado crecimiento². De ello se infiere que, antes de ese periodo, en la sociedad mexicana debieron presentarse los siguientes rasgos. En el plano económico, el estancamiento debió privar en el nivel general de actividad económica y la tasa media de ganancia (TMG) debió experimentar cambios acentuadamente bruscos, en comparación con la etapa de acumulación que le siguió. En efecto, si bien dicha tasa se caracteriza por acusar un comportamiento inestable –como demuestra la teoría marxista–, éste permite el cálculo de la tasa esperada de beneficios durante una etapa de acumulación –conforme al EESA–; *ergo*, sus variaciones no son bruscas ni erráticas. Si son bruscas y erráticas entonces las decisiones de inversión se inhiben y predomina el estancamiento. El cambio de inestabilidad *intensa* a inestabilidad *menguada* en el comportamiento de la TMG, del estancamiento al crecimiento, reiteramos, supone un proceso de cambio institucional que mitiga la violencia entre grupos sociales, en el plano social y político, confrontación que tiene como raíz al reparto del excedente económico.

En este capítulo, tras reseñar en la sección 3.1 el escenario económico mundial del período, en el que se sitúa nuestra economía, abordamos en la sección 3.4 el primero de los fenómenos referidos *supra*³, *i.e.*, el tránsito de una inestabilidad intensa a otra de tipo menguado en el proceso de acumulación de capital y del comportamiento de la TMG, ocurrido en los decenios de 1920 y 1930. Para lograr nuestro propósito, en las secciones 3.2 y 3.3 se examinan los grandes ciclos y los ciclos medios y fenómenos relacionados con éstos, para mostrar la dinámica económica del país. Para ubicar los grandes ciclos experimentados por nuestra economía, los mostraremos en su horizonte de tiempo propio a partir de exhibir su trayectoria entre los años 1895-2000; se procederá en forma análoga para mostrar el estancamiento y el ciclo medio. Ahora bien, aunque formulamos algunas apreciaciones generales sobre esos fenómenos, centraremos la atención en sus rasgos durante los años veinte y treinta de la pasada centuria, que es lo que por ahora nos interesa.

Planteado así en términos generales el mecanismo expositivo que adoptamos en las siguientes páginas, hacemos notar ahora que dicho contraste tiene como meta constituirse en evidencia de las conclusiones de nuestro marco teórico, así como en referente de los

² Vid., *inter alia*, L. Solís [1980: 86], R. Villarreal [1981: 58, 70], J. Valenzuela Feijóo [1986: 32].

³ El segundo fenómeno referido *supra* se aborda en el próximo capítulo, *i.e.*, el proceso de creación y reforma de instituciones que *facilitan* la acumulación de capital.

argumentos del siguiente capítulo. Respecto a la primera cuestión, la teoría marxista señala que una etapa de acumulación inicia con un *salto* considerable de la TMG que alienta las decisiones de inversión y que, en lo sucesivo, si bien experimenta cambios en diferente dirección, predomina su tendencia al descenso, comportamiento que desemboca en el estancamiento, mismo que puede durar décadas. En un lapso de tales dimensiones, por otro lado, en la economía ocurren crisis menores y experimenta una trayectoria cíclica. Con las herramientas disponibles para el análisis de la cuestión para nuestro país, mostraremos aquí la pertinencia de estos asertos. La asimilación de los fenómenos planteados nos permitirá, en la tercera parte de la investigación, comprender de una manera integral el estancamiento económico que prevalece en el país desde finales del siglo XX.

3.1. LA ECONOMÍA MUNDIAL EN EL PERÍODO DE ENTREGUERRAS

Para ubicar el contexto económico en el que se desarrolló la sociedad mexicana durante el período en que se gestaron una etapa de crecimiento sostenido y las instituciones del modo de regulación que la impulsaron, en esta sección pondremos de relieve, en primer lugar, el comportamiento, las crisis y los cambios estructurales acontecidos en la economía mundial en el período de entreguerras. En segundo término, nos referiremos a la dislocación que sufrió el patrón monetario internacional en ese lapso.

La Primera Guerra Mundial indujo considerables alteraciones sobre el crecimiento y la estructura productiva de las economías de los diferentes países, fenómeno inmediatamente notorio en los primeros años subsecuentes a su culminación. Se aprecia, en este tenor, la progresiva pérdida de hegemonía que, hasta entonces, tuvo la Gran Bretaña (GB), al emerger nuevos países que fortalecieron su poderío industrial, en tanto otros enfrentaron problemas para reconstituir sus economías, al tiempo que se alteraron en magnitud y dirección los flujos de mercaderías y de capitales entre las naciones.

Constreñidas las actividades económicas de los países contendientes durante el citado conflicto bélico, al concluir éste experimentaron una *reanimación*, que en algunos casos tomó la forma de *boom*. Inició así un ciclo económico de corta duración pues, prácticamente, sus fases de expansión y contracción duraron dos años cada una. El auge fue particularmente notable en GB, Japón y los Estados Unidos de América (EUA), movimiento impulsado por la expansión de la demanda de bienes de consumo –que la guerra frenó–, movimiento que se propagó a otras economías como demanda de bienes intermedios y de capital, lo cual reactivó los flujos comerciales de manufacturas y materias primas entre países. Dicha expansión y el entorno de guerra previo propiciaron, además, que algunos países periféricos avanzaran en su grado de industrialización, al tiempo que fortalecían su condición de abastecedores de alimentos y materias primas. Empero, se estima⁴ que para 1920 la producción manufacturera mundial era 7% menor a la de 1913, que el *quantum* mundial de exportaciones apenas sobrepasó la mitad del alcanzado durante este último año, lapso en el que la producción agrícola de Europa continental se redujo en un tercio. Hacia mediados de 1920 concluye dicha recuperación de inmediata posguerra, al manifestarse una crisis que se extendería hasta el año siguiente, en la cual, por ejemplo, la producción

⁴ Para los siguientes datos, cf. D.H. Aldcroft [1985: 49-58].

manufacturera cayó en alrededor de 30 y 24% en GB y EUA, respectivamente. Podemos afirmar entonces que esa fluctuación ocurre en un escenario de estancamiento de la economía mundial, pues el ascenso de las actividades citadas no sobrepasó los niveles alcanzados antes de la guerra y, durante la crisis, experimentaron otra considerable recaída.

La expansión que siguió a la citada crisis tuvo mayor duración, al extenderse por 8 años que van de 1922 a 1929 y, su mayor intensidad, ocurrió en EUA, donde fue inducida por la construcción de viviendas y fábricas, así como por el fortalecimiento de las industrias del automóvil y la electricidad, que ejercieron efecto de arrastre sobre otras actividades económicas, de manera que su producción manufacturera creció en 50%⁵. Más aún, el auge norteamericano se propagó hacia otros países, al aumentar aquél sus importaciones y préstamos exteriores. Otro rasgo importante de este auge es la competencia que resiente la libra, ante el dólar, como divisa mundial, ante lo cual GB decidió sobrevaluar su moneda, cuestión que frenó sus exportaciones y con ello su sector industrial, lo que tornó su auge menos intenso respecto a Francia y Alemania, así como respecto a Japón, Australia, India, Nueva Zelanda y Sudáfrica. Además de los anteriores, superaron la media mundial de crecimiento Italia, Checoslovaquia y los Países Bajos; el resto de Europa estuvo bajo dicha media; en particular, los países del centro y Este de Europa no recuperaron su nivel de actividad de preguerra.

Así, mientras el grueso de los países enfrentaban problemas de recuperación de guerra en el primer lustro de los veinte, los EUA y los que fortalecieron su industria iniciaron, desde 1922, un proceso vigoroso de crecimiento, el cual, por ende, acusó diferentes ritmos entre ellos, siendo espectacular en EUA e intenso en Canadá, Sudáfrica, Nueva Zelanda y algunos países latinoamericanos –a raíz de la creciente demanda de materias primas–; en los demás fue modesto o no ocurrió. En el segundo lustro de los veinte la producción industrial mundial creció en más de 20%, en tanto que la producción básica lo hizo en poco más de 10%; de esta última, las materias primas crecieron en 27%, mientras que la producción de alimentos fue de cerca de 6%. El volumen del comercio mundial, por su parte, ascendió en 21%. En general, el grueso de los países europeos –fueran predominantemente industriales o agrícolas–, EUA, Canadá y la URSS se situaron sobre la media mundial de crecimiento, ocurriendo lo contrario con el resto de países⁶. Con todo, hacia 1925-1929, la mayoría creció a *menor ritmo* que en el lustro previo. Por otra parte, el *boom* estuvo signado, junto al aumento de la producción, por la deflación, el paro y la permanencia de considerables márgenes de capacidad ociosa, por lo que el ritmo incremental de las ganancias fue menor que el de la producción⁷. Más aún, a fines de 1929 inicia una profunda depresión, detonada

⁵ Dichas industrias promovieron la expansión de actividades como el petróleo, acero, caucho, construcción de carreteras y producción de aparatos eléctricos; *vid.* M. Niveau [1979: 173-5, 181-2].

⁶ En EUA la producción industrial creció 64% en 1923 y, de ella, los bienes duraderos en cerca de 140%. En Canadá ocurrió algo similar, donde las exportaciones casi se duplicaron en 1925 respecto a 1913, a raíz de grandes inversiones en nuevos sectores, tales como metales no ferrosos, producción de automóviles, papel y energía eléctrica. En Australia la producción manufacturera creció en más de 30% entre 1920 y 1925, país que además de avanzar en su grado de industrialización también se benefició –junto a Nueva Zelanda– del alza de precios de lana y trigo. En Sudáfrica continuó el proceso de industrialización; Japón e India experimentaron una fuerte deflación en la primera parte de los veinte, si bien hacia fines de estos crecieron en forma considerable; *cf.* D.H. Aldcroft [1985: 123, 149-50, 223].

⁷ GB, Dinamarca, España, Noruega, Grecia, Austria e Italia observaron tasas de *crecimiento modesto*, en tanto que Bélgica, Luxemburgo, Francia, Alemania, los Países Bajos y Suecia crecieron con *gran rapidez*; incluso,

por una crisis bursátil en Nueva York, que se propagó por el mundo con una fuerza que sobrepasó con creces a las contracciones antes comentadas, y cuyo vehículo fueron los intercambios internacionales. Como resultado, *e.g.*, respecto al nivel que acusó en aquel año, en GB la producción industrial cayó a 86% en 1931, a 74, 58 y 55% en 1932 en Francia, Alemania y EUA, respectivamente; también en 1932 llegó al mínimo en Canadá y Japón, cuyos respectivos niveles fueron 68 y 92%⁸.

De los datos anteriores puede advertirse que, durante el período, en la economía mundial prevalecieron condiciones de estancamiento, pese a la considerable extensión del ciclo Juglar referido. En efecto, además de las últimas apreciaciones anotadas al respecto, a la misma conclusión se llega si tomamos la media anual de las variables referidas. Sin detenernos aquí en esa cuantificación, apuntemos que el panorama que contemplamos está inmerso en la gran depresión de un ciclo largo de tipo Kondrátiev⁹, pues amén de la información referida, tenemos que en la economía más dinámica del período se acentúa con brusquedad la tendencia a declinar de la TMG. En efecto, en los EUA, dicha tasa cae con severidad luego de concluida la conflagración bélica y, si bien se recupera entre 1922-1929, no alcanza empero los altos niveles que acusó en lustros previos a la guerra. Por otra parte, tras la crisis de 1929, dicha tasa cae nuevamente en forma notable¹⁰. Otras expresiones de la gran depresión de dicho tipo de ciclos son las transformaciones en las fuerzas productivas, así como la lucha entre países por ganar mercados y cambios drásticos en el ámbito monetario mundial, aspectos que enseguida consideramos.

Para 1929 la economía de EUA tenía ya un peso enorme: generaba el 45% de los bienes industriales del orbe y adquiría el 12.5% del total de las importaciones del mundo. Por ello, la contracción de sus compras al resto del mundo inducía la reversión del efecto multiplicador sobre muchas otras economías. Entre 1929 y 1932 el intercambio mundial cayó 25% en *quantum* y su valor en 60%, debido a la deflación; el efecto contraccionista se acentuó por la repatriación de capitales americanos invertidos en otros países. Los países deudores, por su parte, fueron los que más resintieron la caída de precios, en tanto los de manufacturas declinaron menos que los de productos agrícolas y de materias primas y, al constituir éstos el grueso de sus exportaciones, el proceso indujo la devaluación de su respectiva moneda desde el estallido de la crisis. En general, los países intentaron trasladar a otros los efectos de la depresión mediante el fomento a sus exportaciones y la restricción

algunos países de la Europa oriental y del Báltico (Hungría, Rumania, Polonia y Letonia) crecieron mucho más. Australia, Japón e India crecieron por *debajo de su potencial*; *vid.* D.H. Aldcroft [1985: 225-7].

⁸ *Cf.* L.B. Yeager [1984: 631], donde se apunta que el nivel de la producción industrial de 1929 se alcanzó o sobrepasó en 1933 en Japón, en 1934 en GB, en 1936 en Alemania y Canadá y en 1950 en Francia. Por otra parte, si se considera el nivel de ingreso real de 1929, éste se alcanzó o superó en 1934 en GB y Alemania, en 1937 en EUA y en 1938 en Canadá.

⁹ *Vid.* N.D. Kondrátiev [1992: 34] y E. Mandel [1986: 24].

¹⁰ Algo análogo ocurre con la *masa* de ganancia, la cual, si consideramos la obtenida por el sector industrial del referido país, tras crecer espectacularmente durante los años de guerra, se contrae en forma considerable entre 1919-1921 y mantiene un alza moderada entre 1922-1929; empero, entre 1930 y 1934 se reduce nuevamente a los niveles de inmediata posguerra.; *vid.* A. Shaikh [2000: 37-8, 45-50, 52, figuras 6 y 9], quien mide la tasa básica de ganancia (que aquí nominamos TMG) en la industria manufacturera como la relación entre tasa de plusvalor y COC; calcula la ganancia bruta como valor agregado sustraídos los salarios de trabajadores productivos, como aproximación a la tasa de plusvalor, *i.e.*, incluye salarios de trabajadores no productivos y depreciación.

de importaciones. Los EUA aumentaron inicialmente aranceles para proteger su agricultura y, luego, a los bienes industriales; muchos países los emularon y, más aún, aplicaron restricciones cuantitativas a las importaciones, al tiempo que algunos establecieron acuerdos regionales preferenciales en el comercio mutuo¹¹. Como advertimos, se trata de grandes transformaciones en el terreno productivo y de la realización mercantil, así como el cambio en la relación de fuerza entre los países, como enseguida exhibimos.

En los países donde se fortaleció la industria crecieron notablemente las ramas automotriz, química y construcción, donde también se generalizó la cadena de montaje como método de producción. Para hacerlo posible, se lograron impresionantes avances en la eficiencia de técnicas industriales ahorradoras de materias primas, de uso de nuevas aleaciones de metales basados en aluminio y tungsteno, el creciente uso de plásticos, mejoras en técnicas de refrigeración, perfeccionamiento de máquinas de gas, petróleo, diesel y vapor. Inició con ello la producción en masa de bienes de consumo. Ello supuso la realización de inversiones crecientes en la industria eléctrica. En los transportes, se desarrolló rápidamente el aeroplano, continuó el tendido de vías férreas y mejoró el rendimiento de la locomotora¹². Por otra parte, el progreso técnico se incorporó en las actividades minera y agrícola, dando fuerte impulso a la productividad.

La incorporación del cambio tecnológico a la producción ocurrió de manera más acentuada en países diferentes a la GB, con lo cual perdió su papel de líder del crecimiento mundial pues, por otro lado, al interior de aquella se intensificaba la competencia con productos oriundos de otras economías¹³. En tal contexto, la industrialización cobró vigor en forma notable en EUA, Canadá y Australia, aunque también fue importante en Brasil, India, Finlandia, Nueva Zelanda, Sudáfrica y Japón. Asimismo, los países más desarrollados, en particular GB, a la que ahora se aunaban Japón y los EUA –que al cesar las hostilidades emergieron como proveedores netos de mercancías y capitales–, incrementaron sus inversiones en los menos desarrollados, con lo que aquellos expandieron sus fuentes de suministros de materias primas y alimentos y, al aumentar así la oferta de éstos, se indujo su caída de precios¹⁴.

¹¹ *Vid.* M. Niveau [1979: 188-90].

¹² En el periodo inició la producción en serie de artículos eléctricos como lavadoras, refrigeradores y radios, además de prendas de vestir, cerámicas, calzado. Mejoró también la alimentación para ganado, se expandió y propagó el uso de fertilizantes, de maquinaria agrícola, se perfeccionó el control de plagas, avanzó la mecanización y el beneficio de minerales metálicos (que posibilitó la explotación de minerales de baja ley) y se perfeccionó la refinación de petróleo; *cf.* A.G. Kenwood [1973: 13-4, 22-7].

¹³ Los países industriales más desarrollados enfrentaron, en su mercado y en el mundial, una creciente competencia de los países que pujaban como jóvenes naciones industriales particularmente en las ramas manufactureras más antiguas (textiles, carbón, construcción naval, hierro y acero). El exceso de capacidad que ello creaba acentuaba problemas de paro, pues el auge de las nuevas industrias (electricidad, química, automotriz y bienes de consumo duradero) con mayor productividad debida al progreso técnico, no absorbían el trabajo desplazado en las tradicionales. Más aún, la agricultura europea no alcanzaba aún su plena recuperación y enfrentaba la competencia de proveedores de ultramar, cuya creciente oferta suministraba materias primas a Europa y los EUA, al tiempo que descendían los precios de esos productos; *vid.* D.H. Aldcroft [1985: 227-9].

¹⁴ *Cf.* A.G. Kenwood [1973: 28].

En los países que en esos años recién se incorporaban al proceso de industrialización, su avance se centró en ramas manufactureras de textiles y de escaso grado de transformación. En Latinoamérica, países como México, Chile, Brasil y Argentina se beneficiaron del freno a las importaciones durante la guerra, lo que incentivó la expansión industrial, efecto que en algunos casos continuó durante el primer lustro de los veinte, mientras que en otros el proceso se frenó por la reaparición de la competencia europea y norteamericana en sus mercados internos, pues su producción era de mayores precios y menor calidad. De esta forma, la mayoría de los países latinoamericanos mantuvieron su papel de productores de bienes primarios. Con todo, durante los años veinte, a raíz de las inversiones norteamericanas y la creciente demanda por dicho tipo de productos que crecía por parte de los países desarrollados, los latinoamericanos experimentaron un *boom*¹⁵. Esto no implica, precisemos, que las economías periféricas se inscriben en una carrera por el crecimiento, o su industrialización, en forma análoga que las centrales. La estructura y dinámica de las primeras se desplegó, desde fines del siglo XIX como resultado de la expansión del capitalismo en sus países de origen –el centro–, *i.e.*, por sus necesidades comerciales y financieras, proceso en el cual los países entonces incorporados al sistema capitalista mundial quedaron subordinados a tales exigencias y, a lo largo del tiempo, sujetas a limitantes –económicas y de otra índole– para desarrollarse. En tal marco se inscriben los gérmenes de industrialización surgidos en la periferia a fines de dicho siglo, y, en particular, el inicio del proceso industrializador por sustitución de importaciones en países latinoamericanos, basado en bienes de consumo no duradero, principalmente¹⁶.

Así, uno de los efectos de la Primera Guerra Mundial fue el deterioro de la contribución de Europa en el comercio mundial y el aumento de la de EUA: hacia 1939 Europa participó con cerca de la mitad en ese comercio, cuando lo hacía con dos tercios en 1913, caída debida a la menor participación de la URSS en el intercambio y a las crecientes ventas de algunos países de América, Asia, África y Oceanía.¹⁷ Por ende, en la estructura del comercio mundial destaca la creciente participación de países periféricos en la exportación de productos primarios, que avanzó de poco más de un tercio hasta cerca de la mitad entre 1913 y 1937. Esos países exportaban la casi totalidad de alimentos tropicales y de zona templada, de metales no férreos y petróleo. Europa, por su lado, disminuyó desde más de cuatro quintos hasta cerca de dos tercios su contribución en el intercambio mundial de manufacturas, espacio ganado por EUA y Japón, principalmente, quienes junto con GB, Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Suecia y Suiza exportaban más del 50% de las manufacturas¹⁸.

¹⁵ Cf. D.H. Aldcroft [1985: 151-2].

¹⁶ Vid. P. Talavera [1987: 262-8] para una síntesis teórica e histórica de la expansión capitalista y el carácter del centro y la periferia, donde se destacan las limitaciones al desarrollo que ésta experimenta.

¹⁷ Fueron los países europeos más desarrollados los que redujeron su valor exportado, pues los demás de ese continente incrementaron su participación en 1937 respecto a 1913; ocurrió lo mismo con Japón, Sudáfrica y los países de Oceanía. Destaca en ese contexto el pequeño cambio en las relaciones comerciales entre países no europeos, que se mantuvo en cerca de 25% entre dichos años; asimismo, si bien cayó el valor del consumo entre países europeos (de 40 a 29%), ello se compensó con un mayor comercio entre países europeos y no europeos; cf. A.G. Kenwood *et al.* [1973: 89-92, cuadros 14-16].

¹⁸ Entre 1913-1937 aumentó la participación de minerales y declinó la de alimentos y materias primas agrícolas en la exportación mundial de bienes primarios; en manufacturas aumentó la proporción del tráfico de bienes de capital (de 19 a 29%) y metalmecánicos (de 29 a 33%), en tanto cayó la de bienes de consumo (de 52 a 38%). En cuanto a la dirección del tráfico, hasta inicios de 1930 alrededor de la mitad de las

En el período que nos ocupa, regía en el mundo el *patrón monetario oro* como mecanismo para saldar las transacciones de mercancías y de capitales. Tal patrón es una convención, en tanto existe cuando los países aceptan mantener la convertibilidad de su unidad monetaria con dicho metal (y a la inversa), a una tasa relativamente estable, y no obstaculizan su exportación¹⁹; ese patrón por ende, es una institución, la cual al regir en el mundo, tornaba al metal en moneda doméstica y mundial y, al mantenerse tipos de cambio fijos entre divisas, se erigía en mecanismo regulador de transacciones entre países y de su nivel de actividad interna.²⁰

Así, el patrón oro constituía un dispositivo para ajustar precios domésticos a precios mundiales y, con ello, de la capacidad de compra de un país. Con todo, el metal áureo acuñado representaba sólo una proporción del circulante, pues en las transacciones domésticas el cheque y el billete bancario lo sustituyeron en forma progresiva; ocurrió lo propio con la libra y los pagarés en el intercambio internacional de mercaderías y de capitales, alternativa que daba elasticidad a la oferta monetaria respecto a las reservas de oro que mantenía la autoridad monetaria y los bancos, las cuales debían guardar determinada proporción respecto a la emisión de billetes. Era precisamente el recurso a esas otras formas de dinero, el mecanismo que compatibilizaba la estabilidad del tipo de cambio y del precio del oro, con el crecimiento de los países, pues el *quantum* de metal hubiese sido insuficiente para enfrentar las necesidades de circulante en el crecimiento; *i.e.*, su escasez hubiese inducido deflación y devaluación, y así frenado el crecimiento. Más aún, la autoridad monetaria mantenía divisas como reserva, generalmente libras, de aceptación mundial, mismas que le permitían intervenir en el mercado de cambios para regular la paridad y dotar de ellas a los demandantes que requerían saldar deudas con el exterior²¹.

Bajo el contexto planteado, la inflación experimentada en los países durante la guerra y en el *boom* de reconstrucción, indujo en forma progresiva el abandono del patrón oro, al cesar la convertibilidad entre monedas domésticas y el metal, así como la libre exportación de éste. Las medidas pretendían mantener reservas áureas y tipos de cambio normales. Al concluir el conflicto bélico, la paridad entre las principales monedas poco difería respecto a la de antes de la guerra. Para GB y Francia, ello fue posible merced a créditos concedidos

exportaciones manufactureras se destinó a regiones poco industrializadas del mundo, porción que creció en el resto del decenio. En cuanto a sus oferentes, aumentó la participación de EUA (de 13 a 20%) en el período, se tornó relevante la de Japón y Canadá, en tanto que declinó la de GB, Francia y Alemania (de 70 a 52%); *vid.* A.G. Kenwood *et al.* [1973: 93, 98, 102-3 y cuadro 20] y D.H. Aldcroft [1985: 259-60].

¹⁹ El patrón monetario oro, a nivel mundial, se aceptó por la mayoría de los países hacia la séptima década del siglo XIX; *cf.* L.B. Yeager [1984: 553].

²⁰ Si una nación incurría en déficit externo, la salida de oro presionaba los precios a la baja al caer la cantidad de circulante en el interior, deflación que al alentar las exportaciones e inhibir las importaciones, eliminaba gradualmente el déficit (en estado de superávit, operaba el mecanismo en sentido inverso). Tal dispositivo debía reforzarse –y no obstaculizarse– con la política monetaria: si el oro fluía al exterior, la autoridad monetaria debía aumentar el tipo de descuento; al incrementarse así la tasa de interés se reforzaba la tendencia deflacionista y frenaba la actividad económica, por ende el nivel de empleo y la demanda. Por otra parte, a los prestatarios aumentaba la carga de la deuda y les dificultaba obtener nuevos préstamos y, ante la caída de precios, se orientaban a disminuir inventarios. Por ende, la deflación interna frenaba las importaciones y estimulaba las exportaciones, tendiendo a equilibrar la balanza de pagos; *cf.* M. Niveau [1979: 218-9].

²¹ *Cf.* M. Niveau [1979: 221, 224-6].

por EUA, recurso que no tuvo Alemania y Austria, por lo que su tipo de cambio estuvo al borde del colapso. Hacia 1925-1930 los países retornaron al patrón oro con tipos de cambio semejantes a los de preguerra, o con uno devaluado, en un escenario donde se había alterado sustancialmente la estructura de deudas internacionales. En particular, EUA era ya el principal acreedor del mundo, país que repatrió sus activos mantenidos en valores franceses e ingleses durante la guerra, a la vez que otorgó créditos a los aliados. Por su parte, GB, Francia y Alemania vieron minada su posición acreedora, al tener que liquidar activos de largo plazo y al confiscárseles inversiones en países enemigos y en la URSS²².

En correspondencia con lo anterior, el dólar pujaba por adquirir el rango de divisa mundial, *i.e.*, aceptable como dinero en el intercambio internacional, función hasta entonces reservada a la libra. Esto desembocó en 1922 en un acuerdo de la Conferencia de Génova, con el que los países aceptaron –rasgo que aquí interesa destacar– mantener el valor del oro con una proporción del metal y otra en divisas, entre otras forma de dinero. Así, se pasó del patrón monetario oro al *patrón de cambios oro*, convención que perduró hasta 1930. Con ello, el dólar en particular –aunque también otras divisas– se puso a la par con la libra como medio de reserva en los países. En consecuencia, los títulos de acreedores y deudores no circularían sólo entre su país y Londres, sino que podían fluir libremente entre otros centros financieros, en particular hacia Nueva York y tasados en diversas divisas. En este escenario, la reversión de superávit a alto déficit externo que experimentó GB entre 1929 y 1931, como una de las expresiones de la depresión mundial, junto a la baja del tipo de descuento que practicó el Banco de Inglaterra para sortear la crisis, la correspondiente caída de sus reservas de oro generaron desconfianza en el poder liberatorio de la libra, por lo que los capitales le abandonaron (hechos análogos ocurrieron en Alemania, Austria y Francia, países más poderosos de Europa). En esas condiciones, en el último año citado GB decidió abandonar el patrón oro, al establecer un tipo de cambio fluctuante, que durante 1932 se fue a la baja, con las consecuentes pérdidas para los tenedores de libras. Esto agravó la desconfianza en las divisas como reserva de liquidez internacional, por lo que se demandaba su conversión a oro²³.

A raíz de lo anterior, a lo largo del segundo lustro de los treinta, la mayoría de las naciones devaluaron o depreciaron su moneda, como medio para protegerse de la depresión. Varias de ellos lo hicieron en sincronía para mantener un tipo de cambio fijo con la libra, en tanto que los países americanos ligaron su paridad con el dólar. Entretanto, en 1933 se reunieron 66 países en la Conferencia de Londres, en un intento por reordenar el sistema monetario internacional, que fracasó, y en cuyo transcurso la especulación con divisas en el mercado acentuó la inestabilidad de los tipos de cambio. En los tres años siguientes los países abandonaron el patrón oro, instauraron el control de cambios, devaluaron sus monedas y suspendieron la convertibilidad del billete. En 1936 Francia, GB y EUA primero, a los que luego se sumaron Bélgica, Suiza y Holanda, firmaron un acuerdo que estableció la

²² Vid. A.G. Kenwood *et al.* [1973: 35-6, 40-2].

²³ Entre 1931 y 1932 las reservas de uso monetario cayeron en GB y EUA, en tanto que aumentaron en Francia, Bélgica, Italia, Países Bajos, Suecia y Suiza; los demás países perdieron oro y divisas; *cf.* M. Niveau [1979: 241-3, 260-3].

convertibilidad del billete en oro como función exclusiva de bancos centrales y, el uso del oro sólo como moneda internacional²⁴.

El bosquejo del estado de la economía mundial aquí reseñado, como señalamos, constituye el marco en que se desenvuelven los cambios económicos e institucionales de México, que examinamos en lo que resta de este capítulo y en el siguiente.

3.2. ESTANCAMIENTO ECONÓMICO Y GRANDES CICLOS

Según la teoría de los ciclos largos, las economías experimentan esas oscilaciones en lapsos temporales de 50 a 60 años, cuya fase ascendente se asocia, en la acepción marxista, con una etapa de crecimiento, mientras que el estancamiento corresponde a su fase depresiva. La ocurrencia de cambios drásticos en la vida económica de las sociedades, en los años de entorno al punto bajo de giro de un gran ciclo, fue señalada por el autor seminal de dicha teoría; el enfoque de la estructura social de la acumulación (EESA) y la teoría de la regulación (TR) apuntan, asimismo, que en esos lapsos se crean las instituciones que integran un modo de regulación, mismas que propician un ritmo sostenido del proceso de acumulación de capital. Estos cuerpos analíticos conciben, por otra parte, que el comportamiento inestable de la TMG transmite su ritmo al nivel general de actividad, fenómeno que origina las crisis menores asociadas con la depresión de los ciclos medios.

Remitirnos a los ciclos largos resulta útil pues, además de su encuadre en el perfil institucionalista que lleva a cabo el EESA, es un recurso que, en su perfil estadístico, permite apreciar que el nivel general de actividad económica, en los horizontes temporales referidos, experimenta esa fluctuación, cuyas fases expresan la dinámica específica de la economía. En efecto, al considerar períodos de más de cincuenta años, el nivel general de actividad exhibe como *rasgo general* cuantitativo un ascenso accidentado, aún en términos reales (*vid.* gráfica 3.2 *infra.*) independientemente de las fluctuaciones que ocurran en su trayecto, por lo cual no son fáciles de advertir. Por ello, cuando a la variable que expresa el nivel de actividad económica, se le extrae su *tendencia*, el residuo constituye una oscilación que puede expresar los grandes ciclos o los ciclos medios²⁵. Con ello, podemos detectar con precisión la cronología de esas fluctuaciones, es decir, la extensión en el tiempo de un gran auge o de una gran depresión, lo que constituye una herramienta útil para encuadrar el análisis teórico, tanto económico como institucional, según apreciaremos *infra.*

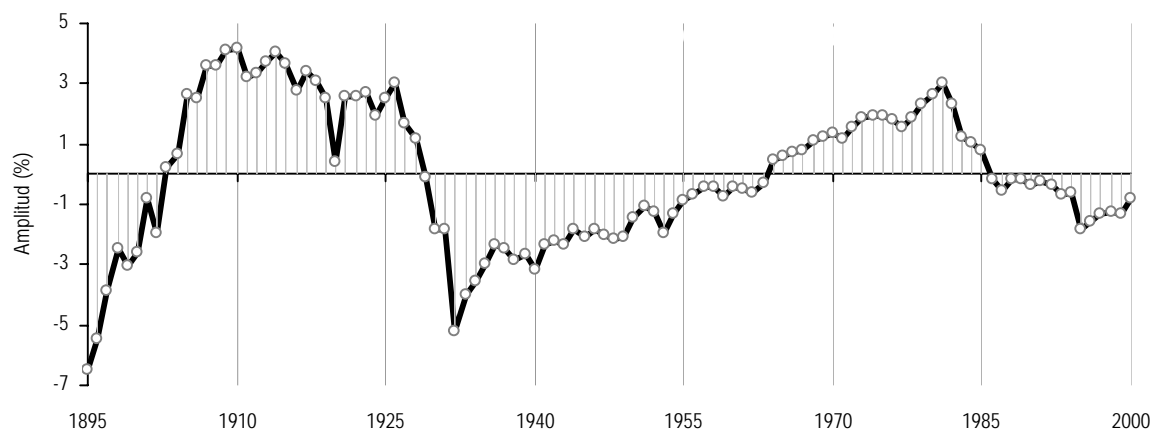
Sin abundar en el preámbulo, la gráfica 3.1 exhibe la *expresión estadística* de los ciclos largos en la economía mexicana durante una amplia extensión temporal, a partir de la trayectoria de la curva del producto interno bruto (PIB). El periodo ahí considerado tiene por objeto mostrar la presencia de dos grandes ciclos, aunque centramos nuestra atención en uno de sus segmentos, para poner de relieve algunos aspectos económicos acontecidos en la gran depresión que transcurre desde los años veinte, hasta su fondo en 1932, así como en el

²⁴ Cf. M. Niveau [1979: 264-8].

²⁵ En el apéndice se detalla el procedimiento para aislar la fluctuación correspondiente al gran ciclo y al ciclo medio (que referiremos *infra*), así como el procesamiento de los datos que utilizamos para construir las curvas de las gráficas 3.1 y 3.2.

inicio del gran ascenso, a partir de 1933, con el fin de respaldar el análisis de los procesos de acumulación de capital y de cambio institucional sucedidos en ese lapso, que examinamos en la sección 3.4 y en el próximo capítulo.

Gráfica 3.1. Los grandes ciclos del PIB de México, 1895-2000



FUENTE. Elaboración propia. Curva obtenida como desviaciones (relativos cíclicos) de tendencia a partir de la función de ajuste $\hat{y} = e^t$, donde $t=55-2.9x+11.7x^2-55x^3$, aplicada al PIB real del país.

Cuadro No. 3.1. Mediciones de los ciclos largos

AUTOR	ECONOMÍA MUNDIAL			Años
Nikolai D. Kondrátiév	2º Gran Ciclo	Ascenso	1844/51-1870/75	45
		Descenso	1870/75-1890/96	
	3er Gran Ciclo	Ascenso	1891/96-1914/20	¿?
		Descenso	1914/20-¿?	
Ernest Mandel	1ª Onda Larga	Ascenso	1891/94-1913	42-46
		Descenso	1914-1937/38	
	2ª Onda Larga	Ascenso	1938/39-1967	46-47+
		Descenso	1967-1985+	
ECONOMÍA MEXICANA*				
Mauro Rodríguez García	2º Gran Ciclo	Descenso	1873-1894	¿?+21
	3er Gran Ciclo	Ascenso	1894-1914/20	38-43
		Descenso	1915/20-1932	38-43
	4º Gran Ciclo	Ascenso	1933-1973	50-55
		Descenso	1974-1988	
¿5º Gran Ciclo?	Ascenso?	¿1989-1996+?	8+?	

* Se dató la depresión del 2º gran ciclo en México con base en la variable exportaciones y las fases restantes con base en el PIB.

FUENTE: Tomado de M. Rodríguez García [2001: 37].

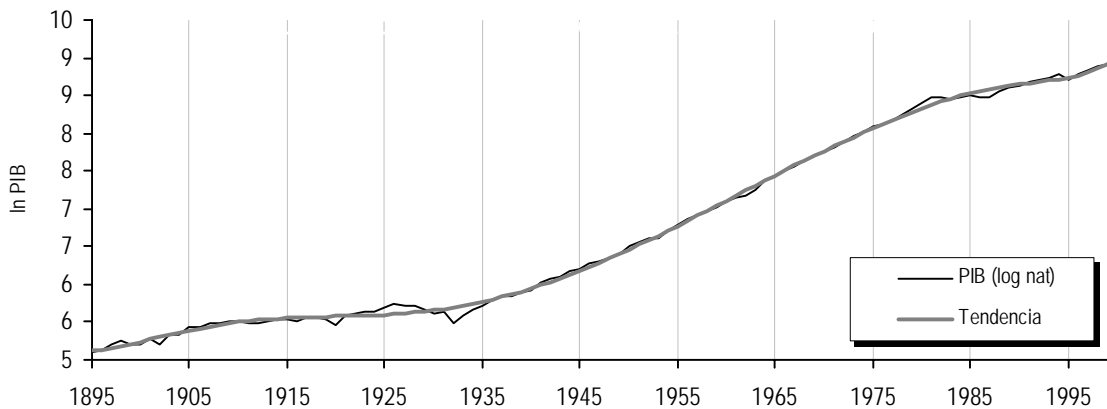
La gráfica citada exhibe la gran depresión de un ciclo largo en México en los albores del siglo XX, que inicia en 1915²⁶, la que sucede en forma concomitante a la de la economía mundial, según reporta el cuadro 3.1, cuyos rasgos describimos en la sección previa. En tal contexto, pese al inicio del movimiento revolucionario de la época, se ha documentado que diversas actividades económicas mantenían relativamente su ritmo, no siendo seriamente afectadas sino precisamente a partir de 1915 y 1916, durante la guerra civil. Contra lo que podría pensarse de manera superficial, la pacificación del país vivida en los cuatro años siguientes, aunque permitió un repunte de la actividad productiva a inicios de los años veinte, se imponen las fuerzas que configuran la gran depresión, de manera acentuada a partir de 1926, y que alcanza su sima en 1932. Como apuntan diversos autores, hacia mediados de los treinta colapsó el llamado modelo de crecimiento hacia fuera y emergieron fenómenos económicos que indujeron el crecimiento mediante la industrialización. La gráfica en ciernes sugiere que desde 1933 inicia la onda ascendente de un ciclo largo. En efecto, si bien la trayectoria cíclica del PIB muestra diversos retrocesos en dicho lapso, ellos no se imponen sobre la gran expansión. Podemos plantear hipotéticamente que esa fase de ascenso constituye la expresión de una etapa de acumulación, la cual cobró forma ante la conjunción de diversos fenómenos económicos, sociales y políticos (como apuntan las teorías revisadas en nuestro marco teórico), que ocurrieron en los años de entorno al nivel mínimo del ciclo largo, en 1932. Se trata del proceso de cambio institucional que dotó de estabilidad social al proceso de acumulación de capital.

Si dicho proceso de cambio institucional ocurrió en el lapso temporal aludido *supra*, ello supone, según nuestro perfil analítico, que en la sociedad mexicana de la época imperó la violencia entre grupos sociales, conflictos que hubieron de transformarse mediante la creación de instituciones resultantes de su acción política. En particular, tendríamos que en esos años se estructuró un *régimen político* y demás instituciones económicas que integran el *núcleo del modo de regulación*. La verificación o negación de este aserto es materia de trabajo del capítulo 4. Por otro lado, conforme a la teoría que sustenta nuestro análisis, durante la gran depresión, *ergo*, en el ámbito económico, la TMG hubo de caracterizarse por una franca inestabilidad, tal que inhibía el crecimiento económico, en tanto las instituciones evocadas no se conformaban. Dicha inestabilidad, por otro lado, se expresa en lapsos históricos, al seno del gran ciclo, en los cuales la economía experimenta *crisis menores* que delimitan la existencia de los ciclos económicos medios o ciclos Juglar, cuya manifestación en la economía mexicana abordamos en la sección que sigue.

Conforme a nuestro marco teórico, la existencia de pugnas agudas entre grupos sociales, que dificultan la formación de un régimen político, así como el establecimiento de derechos de propiedad y otras instituciones que regulen esa violencia por el reparto del excedente económico, determina que el proceso de acumulación de capital sea *en extremo irregular* y, por ende, que el crecimiento económico sea débil o bien que prevalezca el estancamiento. Aunque elementos de juicio al respecto se brindan en lo que resta de este capítulo y en el siguiente, es interesante mostrar aquí que, para la economía nuestra, la curva de tendencia que utilizamos para extraer los ciclos Juglar exhibe con claridad que entre 1915 y 1932 predomina el estancamiento económico, como se aprecia en la gráfica 3.2.

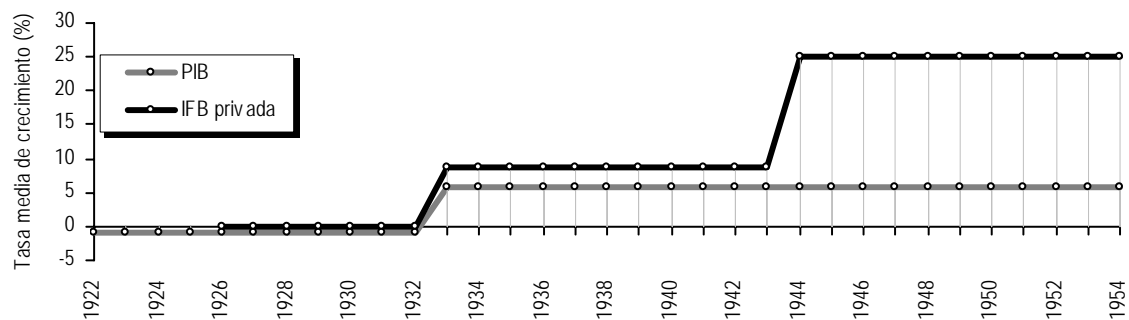
²⁶ En M. Rodríguez García [2001: cap. II] se justifica la cronología de los grandes ciclos en México, con base en el perfil teórico, histórico y estadístico de las fluctuaciones económicas.

Gráfica 3.2. Crecimiento y estancamiento en México, 1895-2000



FUENTE. Obtenida como curva normal del PIB real (logaritmos) del país en el período indicado. La función $\hat{y} = e^t$, $t=5.1-0.2x+45.5x^2-301.8x^3+690.7x^4-161.2x^5-1775.3x^6+3081x^7-224.2x^8+548.7x^9$ ajustó dichos datos.

Gráfica 3.3. Estancamiento y crecimiento en México, 1922-1954



FUENTE. Elaborado a partir de datos de Banxico, Nafinsa [1990] y E. Cárdenas [1987].

Ya que aquí nuestro interés principal es el estancamiento de nuestra economía en el período indicado *supra*, y la asociación que existe entre la inversión privada y el nivel general de actividad, tales que exhiben dicho crecimiento nulo, la gráfica 3.3 corrobora nuestra afirmación previa, a partir del uso de tasas medias de crecimiento para el PIB y la inversión fija bruta privada, en la cual la tasa media de crecimiento se calculó tomando como referencia, primero, el lapso que llega hasta el fondo de la gran depresión (1932) conforme a los datos estadísticos disponibles, lo que formó un período de 11 años; éste lo repetimos para fijar los dos subsecuentes, cuyos años iniciales son 1933 y 1944. Crecimiento medio anual nulo y uno ligeramente negativo distinguen al comportamiento del nivel general de actividad y la adquisición de activos tangibles por los empresarios del país, respectivamente, antes de 1933. Por ende, el estancamiento predominó en la economía mexicana antes de este último año, sucedido en el tiempo por considerables impulsos al crecimiento entre 1933-1943, que cobran vigor en el resto de los años cuarenta.

3.3. CICLOS MEDIOS

Señalamos arriba que la expresión cuantitativa de la producción total de la economía tiene como rasgo, en el largo plazo, una trayectoria en ascenso, aunque con altibajos, de la cual es posible extraer *una tendencia determinada* a fin de obtener como residuo el gran ciclo, hecho que estadísticamente significa construir una línea de suavizamiento, una normal; el residuo es aquella fluctuación. Ahora bien, junto a los grandes ciclos, las economías experimentan, entre otras oscilaciones, aquella llamada ciclo económico, ciclo medio o ciclo Juglar, de una extensión menor al ciclo largo, con duración promedio de 8 años²⁷. Durante la fase depresiva de esta fluctuación *puede* tomar cuerpo una *crisis menor*, en la terminología marxista, aunque ello no siempre ocurre.

Apuntamos aquí que las crisis menores o los ciclos económicos ocurren, en la economía de mercado, independientemente del grado de intensidad de la violencia prevaleciente en las relaciones sociales inmersas en los espacios de la acumulación de capital, afirmación que deriva de nuestro marco teórico, en tanto el proceso de acumulación de capital adquiere una lógica de funcionamiento propia, independiente de las voluntades e intereses de individuos y grupos sociales. Empero, al derivar esa violencia del comportamiento económico²⁸, su intensidad y la capacidad de las instituciones para mediarla o transformarla, son una fuerza condicionante de la agudeza y la extensión de una crisis en determinado momento histórico.

El carácter del fenómeno social arriba planteado, junto a las alteraciones económicas que inducen las crisis, delinean la forma específica de un ciclo medio, de lo que resulta que uno cualquiera de ellos difiere a otro. Esto se aprecia esquemáticamente en la gráfica 3.4, que ilustra la trayectoria oscilatoria del nivel general de actividad en nuestro país en un amplio período, que incluye los años que aquí nos interesa examinar.

En la citada gráfica apreciamos que entre 1935 y 1977, *i.e.*, durante una etapa de acumulación propiamente dicha, la *amplitud* de los ciclos económicos²⁹ es notablemente reducida, en contraste con la enorme amplitud que acusa en los años previos y posteriores a esa etapa³⁰, rasgo este que comparte con otros países, según apuntamos en la sección 3.1. Por tanto, para dar secuencia a los argumentos propuestos *supra*, suponemos que antes de 1935, la violencia social es particularmente intensa en la sociedad mexicana, que se traduce en un proceso de cambio institucional: destrucción, reforma o creación de instituciones,

²⁷ El aislamiento estadístico del ciclo medio requiere, también, de la extracción de una tendencia de los datos originales del nivel general de actividad (el PIB en nuestro caso); en otras palabras, de la construcción de una curva de normalización de dichos datos, sólo que esta curva normal es diferente respecto a la que se usa para obtener como residuo al gran ciclo, como indica la fuente de la gráfica 3.4. El método general utilizado para construir estas tendencias los hemos referido *supra*.

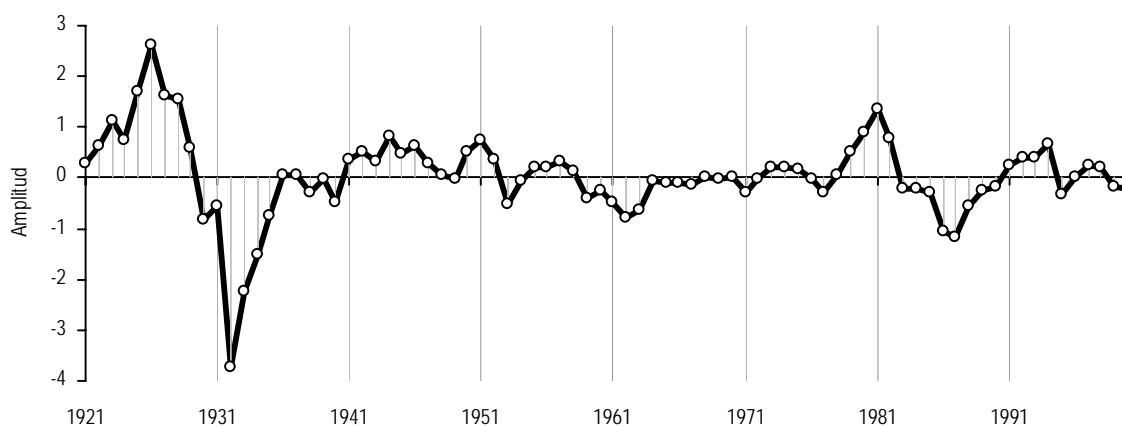
²⁸ Del carácter inestable de los determinantes de la TMG, de su influjo sobre las decisiones de inversión que dominan la tasa de formación de capital y, con ello, definen el nivel general de actividad, proceso que da lugar a dichos ciclos y crisis.

²⁹ Los rasgos de los ciclos económicos en México, a saber, su número, cronología, extensión y amplitud, así como su causalidad teórica y expresión histórica, pueden consultarse en M. Rodríguez García [2001: capítulos III y IV], donde también se cotejan resultados con los análisis de los estudiosos del tema.

³⁰ La amplitud se refiere a la magnitud de la desviación de los puntos de la curva (valores empíricos del PIB) respecto de la normal, representada esta última por el número cero en las abscisas de la gráfica citada.

para normar las relaciones sociales en el ámbito económico y político. Por otra parte, ello supone que la TMG es altamente inestable antes y después de una etapa de acumulación.

Gráfica 3.4. Los ciclos medios del PIB de México, 1921-2000.



Fuente. Elaboración propia. Curva formada como desviación de tendencia; ésta resultó de la función $\hat{y} = e^t$, donde $t=5.1-0.2x+45.5x^2-301.8x^3+690.7x^4-161.2x^5-1775.3x^6+3081x^7-224.2x^8+548.7x^9$ como la de mejor ajuste, aplicada al PIB real del país para 1895-2000, periodo del que se muestra el de interés en el texto.

El cuadro 3.2 reporta la datación de los ciclos económicos que resulta del examen del gráfico citado, en donde podemos cotejar que, en general, algunas simas de la curva del ciclo Juglar han sido reconocidas como crisis económicas: 1932, 1953, 1971, 1987; otras crisis han sido señaladas por el año en que inicia la depresión, donde sus estragos son más intensos como en 1982 y 1994; otras más no han recibido el nombre de crisis, como 1940, 1962 y 2000.

Centremos la atención, para nuestros actuales propósitos, en las oscilaciones de las décadas de 1920 y 1930³¹. Conforme al cuadro 3.2, tenemos 8 años de contracción económica contra 3 de expansión entre 1921-1932 y, según exhibe la gráfica 3.4, en esos años acontece la depresión de mayor profundidad en todo el siglo XX; más aún, la altura de los auges laterales (1926 y 1936) tienen menor amplitud que el fondo de la depresión (1932). Esto lleva a intuir un crecimiento nulo o, incluso, negativo de la economía durante ese lapso temporal, hecho que, por otra parte, se ilustró *supra*. En otra perspectiva, se trata de momentos en la historia del país en los cuales, como apuntamos, ocurre un cambio de *modelo* en la funcionalidad de su sistema económico. El estancamiento aludido es sucedido, en el ciclo siguiente, por un ligero crecimiento, cuyas fuerzas impulsoras derivan en parte de cambios económicos generados durante el ciclo anterior³² varios de ellos asociados al comportamiento de la economía mundial en este lapso, pero también de cambios políticos y

³¹ Las fluctuaciones de la gráfica 3.4 pareciesen no concordar con la datación del cuadro 3.2, para 1921-1927. En M. Rodríguez García [2001: 91-3] se justifica la cronología en cuestión.

³² *Inter alia*, cambia la estructura de precios relativos, en la cual aumentan más los de bienes industriales que los agrícolas, lo que atrae inversiones al sector industrial (cf. E. Cárdenas [1987]), el deterioro de los términos de intercambio y la desmejora del balance comercial induce una protección *natural* a la producción doméstica *versus* las importaciones, *ergo*, se promueve una sustitución de importaciones *no dirigida*, aunque se toman medidas de política económica, coyunturales, que facilitaron ese proceso (cf. C. Velasco [1981]).

sociales, expresados en la creación y reforma de instituciones que *condicionan* o *facilitan* un nuevo auge en el corto plazo y el crecimiento en el largo plazo.

Cuadro No. 3.2. Ciclos económicos en México 1917-1996
(Medidos de mínimo a mínimo)¹

FASES CÍCLICAS ²				FLUCTUACIÓN ³			
EXPANSIÓN		CONTRACCIÓN		CRONOLOGÍA			LONGI- TUD
CRONOLOGÍA (mín a MÁX)	LONGITUD	CRONOLOGÍA (MÁX a mín)	LONGITUD	mín	MÁX	mín	
1917/21	5	1922/23	2	1916	1921	1923	7
1924/26	3	1927/32	6	1923	1926	1932	9
1933/36	4	1937/40	4	1932	1936	1940	8

NOTAS: ¹ Con ajuste de tendencia por mínimos cuadrados, utilizando una función e^t , donde t es un polinomio de 9º grado. ² Se mide el número de años de cada fase. ³ Mide la duración desde un punto mínimo al siguiente.

FUENTE: tomado de M. Rodríguez García [2001: 78].

Los someros argumentos previos nos indican que en los años que van de 1921 a 1932 se procesa la traslación de un *régimen de crecimiento* a otro (en el lenguaje de la TR), durante la cual la acumulación de capital y la TMG se caracterizan por una *intensa* inestabilidad. En la sección que sigue abordamos este último aspecto.

3.4. ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y TASA DE GANANCIA

Durante el período que va de 1921 a 1932 el ritmo del nivel general de actividad económica en el país se caracteriza por una aguda inestabilidad pues, si bien existen momentos en que el PIB crece a tasas altas (6.2% y 6% en 1925 y 1926, respectivamente), en los restantes su ritmo es considerablemente menor, el cual se interrumpe de manera frecuente con el decrecimiento, hecho altamente notorio en el año 1932, cuya tasa es de -14.9%. A partir de este año inicia un crecimiento sostenido y de largo plazo, que adquiere vigor en la década de los cuarenta, según se ilustró *supra*. En el lapso 1921-1932 la estructura y funcionalidad del sistema económico conservaba los rasgos del modelo de crecimiento hacia fuera adquiridos desde los últimos veinticinco años del siglo XIX, *i.e.*, prevalecía la producción minera y agropecuaria para la exportación como determinante del comportamiento del nivel general de actividad, con un sector industrial –en particular– escasamente desarrollado, en cuyo seno surgen diversos fenómenos que llevarán a la traslación del citado modelo. Dicho sector exportador, condicionante del nivel general de actividad, a su vez, responde a los cambios externos en la demanda por el *quantum* de exportaciones locales y sus efectos, las variaciones en precios de bienes exportables y de importación y su expresión en los términos de intercambio, la desmejora en el balance comercial y en el tipo de cambio y, con ello, en el ingreso, la inversión y la producción del país³³.

³³ J. Ayala Espino [1988: cap.II] detalla sucesos económicos del período en nuestra economía; para una explicación pormenorizada del modelo de crecimiento hacia fuera, *vid.* O. Sunkel *et al.* [1973: cap. II de la cuarta parte] y O. Rodríguez [1981: caps. I y II]

En el sucinto marco arriba planteado, interesa aquí detectar el comportamiento de las decisiones de inversión del agente que comanda el proceso productivo en la industria, en su acepción más amplia. Tales decisiones, por un lado y en el escenario del sistema económico doméstico, definen a la postre el itinerario temporal del nivel general de actividad; por otra parte, la asignación de recursos en las diversas ramas de la producción definen los rasgos del sistema económico. Revisar sumariamente el comportamiento de la inversión privada, finalmente, nos permitirá encuadrar, aquí y en el próximo capítulo, la inestabilidad –intensa o menguada– del proceso de acumulación de capital y de su determinante último, la TMG, así como la relación que tiene ese proceso con el *grado* de estabilidad social imperante en el período que consideramos en comparación con el que le sucede en el tiempo; *ergo*, los fríos datos económicos aquí presentados encontrarán correspondencia –en el próximo capítulo– con la violencia social cuya transformación se posibilita mediante la creación de instituciones.

Con base en una muestra de las empresas manufactureras de mayor fuerza económica, instaladas en el país desde fines del siglo XIX, se ha documentado³⁴ que todas ellas –al igual que prácticamente toda la planta manufacturera– no sufrieron destrucción de acervos por causa bélica, que sus propietarios no abandonaron permanente el país durante la gesta armada y que, tras ésta, mantuvieron la estructura oligopólica o monopólica en sus mercados. Por ello, al restablecerse la paz social y dada la existencia de capacidad ociosa, recuperaron y sobrepasaron el nivel de producción con que operaban a principios del siglo XX. El mismo rasgo acusó el conjunto de la industria, compuesta en su mayor parte por pequeñas factorías y producción artesanal ubicada en las ramas de alimentos y textiles, aunque, como fenómeno inducido por la Primera Guerra Mundial, se generó en el sector una sustitución de importaciones no dirigida³⁵.

Las utilidades de las empresas de la referida muestra tuvieron un comportamiento análogo al de su producción. Los beneficios, en 1913, mantuvieron un nivel y comportamiento similar al del periodo previo, para experimentar una seria reducción durante los años de guerra. Empero, entre 1917 y 1918 y hasta 1925, los dividendos pagados recuperaron y sobrepasaron notoriamente los niveles de principios de dicho siglo, ocurriendo lo propio con los conceptos de tasa de ganancia del capital accionario y el rendimiento de las acciones comunes³⁶. Hacia el primer lustro de los años veinte, esas altas ganancias se explican por un proceso de desinversión, debido a la ausencia de nuevas adquisiciones de capital fijo frente al desgaste del que se mantenía en operación en dichas empresas. Al seno del sector manufacturero, empero, la descapitalización en varias industrias fue

³⁴ La muestra incluye al menos una docena de empresas que operaban en una amplia gama de industrias (acero, papel, cerveza, jabón y glicerina, textiles de algodón y lana y cigarros); las acciones de todas ellas se comercializaban en la Bolsa de Valores de la ciudad de México y eran grandes empresas capaces de influir en su mercado, de tipo oligopólico; *cf.* S.H. Haber [1992; 132-3]. La siguiente síntesis, en lo que se refiere a las empresas, sigue esta fuente (capítulos 7-11), excepto indicación en contra.

³⁵ El 27% de las importaciones locales fueron bienes de capital, entre 1925-1929; *cf.* E. González [1980: 119] y J. Ayala Espino *et al.* [1981: 43-4].

³⁶ *Vid.* S.H. Haber [1992: 163-75], particularmente cuadros 8.4, 8.5 y 8.7. Esta fuente aplica tres formas de medición de la tasa de ganancia: la del capital accionario, el rendimiento de las acciones comunes y los dividendos financieros de los accionistas, instrumentos referidos a la rentabilidad de la empresa privada y que difieren del concepto marxista de TMG (*ibid.*, 131-3 pp.).

contrarrestada, en los años siguientes, por el surgimiento de nuevas empresas particularmente de origen externo, aunque también las hubo de capital doméstico³⁷.

El fenómeno recién referido lleva a plantear que, a inicios la década de los veinte, existió una *crisis de confianza* de los tradicionales inversionistas domésticos. Esta conclusión deriva de observar que el fuerte incremento de la tasa de utilidades no fue resultado de mayores dividendos, pues en promedio y en términos reales cayó el precio de las acciones. Por ello, las mayores utilidades y rendimientos expresaban una subvaluación de las acciones, la que era resultado de la incertidumbre creada por la guerra civil y el ambiente político que siguió a ésta, dada la nueva legalidad establecida en la carta magna de 1917³⁸, que cambió diversos derechos de propiedad. Este ambiente, entonces, disuadió la inversión en capital fijo y el crecimiento del capital accionario, lo que impactó a la baja el valor real de las acciones. El impacto del aludido ambiente social y político sobre las decisiones de inversión, muestra su trascendencia a partir del estudio que efectuaremos en el capítulo 4.

Dicha subvaluación de activos en los años veinte respecto al período anterior, por otra parte, expresa la exigencia de una prima de riesgo por los empresarios manufactureros, para mantener su capital en el sistema económico local, pues estimaban que el costo de emitir acciones adicionales superaba los ingresos que ellas generarían, *ergo*, no era rentable la nueva inversión, lo que explica las altas tasas de rendimiento arriba referidas. Un importante elemento en dicho ambiente de incertidumbre fue el reconocimiento de los derechos laborales que el grupo dirigente adoptó como compromiso con los trabajadores, que se tornaron en preceptos constitucionales en 1917. Ahora bien, dado el bajo nivel de depósitos en la banca doméstica, se infiere que las ganancias no reinvertidas entre 1918 y 1925 se tornaron en fuga de capitales, orientándose como cuentas en bancos foráneos o como inversión financiera en la Bolsa de Valores de Nueva York³⁹.

La incertidumbre continuó en los siguientes años, alimentada por fenómenos económicos, pues desde 1926 y hasta 1932 cae la demanda y la producción generales. En el sector manufacturero, por otra parte, la política laboral respalda las reivindicaciones económicas de los *trabajadores organizados*, quienes, entre 1925-1928, lograron incrementos salariales en cerca de un tercio –aunque el desempleo aumentó concomitantemente–, al tiempo que caían los precios de los bienes que producían, con el consecuente efecto sobre las ganancias absolutas, las que mermaron considerablemente y se tornaron en pérdidas. Así, el ambiente político y los procesos económicos reforzaron el pesimismo empresarial, quienes *en*

³⁷ Se establecieron las plantas de Ford Motors, Du Pont de Neumors, Palmolive, El Popo (llantas e impermeables), Simmons (camas y colchones), empresas de fabricación de piezas de maquinaria y carrocerías, carros de ferrocarril, perfumes, fundición, tejidos de punto rayón, aceite de ajonjolí y copra, manufactura de alambrón, máquinas de trefilería, producción de vidrio; el capital doméstico se dirigió principalmente a industrias ya establecidas: cemento, cervecera y cigarrera. En conjunto, aumentó y se diversificó la producción; *vid.* S.H. Haber [1992: 177-80] y J. Ayala Espino *et al.* [1981: 40-1].

³⁸ Los rendimientos de las acciones aumentaron más del doble entre los períodos 1896-1910 y 1918-1925, de 4.6% a 9.4% en promedio anual real; las ganancias financieras de los inversionistas crecieron más de seis veces entre 1901-1910 y 1918-1925, del 3% al 18.7% promedio anual real. En cambio, los dividendos en términos reales cayeron en promedio de \$26.45 a \$18.44 por acción al año entre 1902-1910 y 1919-1925. El valor real de las acciones cayó en promedio 75% entre 1912-1918 y, aunque el precio de aquéllas creció a partir de 1918, en 1925 era la mitad del de 1912; *cf.* S.H. Haber [1992: 180-1].

³⁹ *Cf.* S.H. Haber [1992: 177-8, 184-6].

general optaron por no arriesgar sus capitales en las manufacturas; más aún, el futuro no era claro pues persistía la inestabilidad política⁴⁰.

En efecto, a partir de 1926 los beneficios de las ramas de bienes de consumo, a la vez que se comportaron en forma errática, menguaron considerablemente y se tornaron en pérdidas en el fondo de la gran crisis. Las pérdidas del capital accionario fueron de 21% entre 1930 y 1932, promedio anual, habiendo cesado los pagos de dividendos desde 1926 y 1927, desplomándose el precio real de las acciones a cerca de un cuarto de su valor en 1932 respecto al de 1925. En cambio, el sector de bienes de producción experimentó una considerable expansión prácticamente a lo largo de la depresión. En particular, las ramas del acero y del cemento, ambas las más importantes industrias de bienes intermedios del país, expandieron su producción merced a la mayor demanda que por ellas hizo el gobierno, quien inició proyectos de construcción de obras públicas. Las utilidades de esas ramas aumentaron desde 1926, sufrieron ligeras pérdidas en 1931 y fueron nulas en 1932; por ello, pagaron regularmente dividendos y, la segunda rama, casi duplicó su capacidad instalada entre 1926-1932. En el resto de la industria, empero, durante este lapso continuó el proceso de desinversión perceptible desde inicios de los veinte⁴¹.

Mayor demanda mundial y un aumento en precios de bienes exportables y de su *quantum* vendido, particularmente petróleo y plata entre 1933 y 1934, fortalecieron la demanda agregada local, lo que posibilitó el inicio de una vigorosa fase de auge, que menguó hacia 1938. A la expansión coadyuvó de manera importante la adopción de políticas expansionistas en el terreno fiscal y monetario. En particular, el peso se depreció progresivamente en 64% entre 1929-1933 y continuó con ese comportamiento en los dos años siguientes, lo que encareció las importaciones; con ello, la demanda de manufacturas cambió sensiblemente hacia las producidas localmente, de manera aguda en bienes de consumo, y en menor medida en bienes intermedios. La expansión monetaria ocurrida entre 1932 y 1934 alentó ese fenómeno, pues aunque aumentaron los precios, la inflación (10%) resultó menor al aumento de circulante (31%). Por otro lado, esos factores fortalecieron la capacidad para importar, facilitando la adquisición de materias primas en la industria manufacturera la que, si recordamos, operaba con capacidad ociosa. El incremento interno de precios, por otra parte, fue mayor para los bienes industriales respecto a los agrícolas, lo que tornó más rentable la inversión en el sector industrial. Este fenómeno se reforzó con los efectos de la decisión gubernamental de operar con déficit su presupuesto en esos años –lo que explica en parte la expansión monetaria–, para enfrentar proyectos de inversión en infraestructura, en caminos y obras de riego en particular, los que además de demandar insumos industriales conectaban centros de producción y consumo⁴². En 1938 se expidió una ley que fijó aranceles prohibitivos a la importación de todo bien localmente producido, acción obligada por la persistencia de la desmejora del balance comercial externo y su efecto en la depreciación del tipo de cambio⁴³. Esto y el conjunto de mecanismos arriba indicados, favorecieron el desarrollo del sector industrial. Como podemos advertir,

⁴⁰ Cf. S.H. Haber [1992: 188-9].

⁴¹ Cf. S.H. Haber [1992: 197-212].

⁴² Cf. E. Cárdenas [1987: 36-40].

⁴³ E. González [1980: 120].

elementos económicos externos a la firma, presentes en el ambiente de incertidumbre, se minan considerablemente en el horizonte de los intereses empresariales.

En dicho escenario las ramas del acero, cemento y las relacionadas con la construcción acusaron un intenso dinamismo en la fase expansiva iniciada en 1933, a la par que las ganancias se recuperaban de manera considerable y se pagaban dividendos a los accionistas, cuyo valor se incrementó en términos reales. Lo propio sucedió en las industrias de bienes de consumo. Con ello, las empresas manufactureras se tornaron rentables para las decisiones de inversión. Efectivamente, ya al iniciar la recuperación ello se expresó en una revaluación del capital accionario de las firmas, pues las mayores ganancias elevaron los precios de acciones y el valor del capital accionario en el mercado, dada una mayor disponibilidad de capital en los mercados financieros. Por ello, desde 1935 inicia una oleada de adquisición de capital fijo financiada con reinversión de utilidades en las grandes empresas aquí consideradas, dando lugar a una modernización de la capacidad instalada en el sector, oleada que se nutrió con la incorporación de una multitud de pequeños empresarios en la industria textil. Concomitantemente, la confianza en los negocios se alimentó con la percepción empresarial de que la política gubernamental no atentaba contra sus *intereses generales*, pues las expropiaciones de la época fueron excepcionales y resultado de acciones de las propias empresas –petroleras y una cementera–⁴⁴, y no como iniciativa gubernamental.

Además de brindarnos los rasgos de las ganancias de las empresas manufactureras entre 1917 y 1940, el panorama anterior plantea la existencia primero y posterior desaparición o mengua de importantes factores, tanto económicos como políticos, que conforman el espectro de la incertidumbre que, al final del periodo, se reflejan en una mejora en las expectativas de beneficios. En el lenguaje de la EESA, esto significa un cambio en el ambiente externo que favorece la actuación de las empresas, tal que permite el cálculo de la tasa esperada de ganancia, lo que fomenta las decisiones de inversión y, así, a una fase expansiva del ciclo largo. Las gráficas 3.1 y 3.4 de la sección anterior muestran precisamente que tal oscilación de largo plazo inicia en 1933, así como la magnitud de la Gran Depresión en el país.

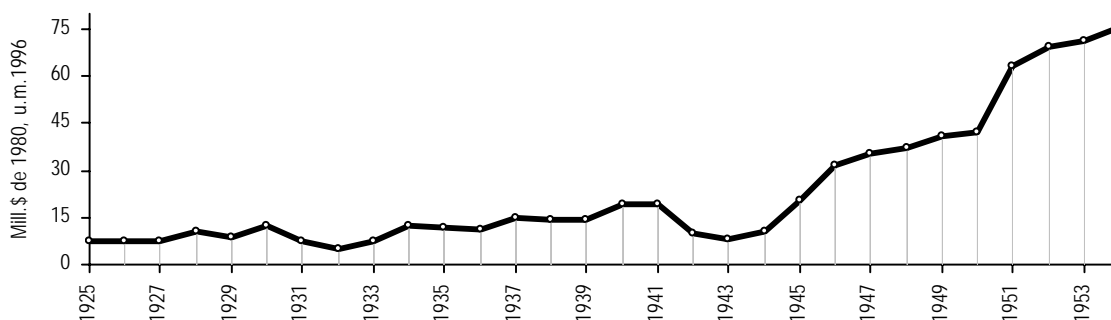
Es útil complementar el panorama anterior con una perspectiva macroeconómica de las decisiones de inversión del sector privado en el país, de la cual la gráfica 3.3 exhibió un crecimiento real promedio nulo hasta 1932, tanto del PIB como de la IFB privada⁴⁵. La gráfica 3.5 muestra su itinerario en valores constantes y absolutos. Presentar esta variable en esos términos permite cotejar argumentos previos y auxilia para la proposición de algunos juicios ulteriores.

⁴⁴ Vid. S.H. Haber [1992: 219-34]. Desde luego, durante la expansión algunas empresas quebraron por diversas causas, en particular por la entrada de competidores a los mercados correspondientes. Por otra parte, el nivel y la tasa de ganancias así como el pago de dividendos difería en el tiempo y entre empresas; los cuadros 10.2, 10.3 y 10.6 de la fuente cuantifican diversos rubros de ganancia.

⁴⁵ Dado que nos interesa examinar los rasgos de las decisiones empresariales que alteran la capacidad productiva, *i.e.*, la acumulación de capital como fenómeno dependiente de la TMG, en lo que sigue utilizamos el término inversión privada, por brevedad, para referirnos al comportamiento de la variable inversión fija bruta (IFB) privada. La gráfica 3.5 ilustra la trayectoria de dicho dato –en valores constantes– a partir del año 1925, desde el cual se dispone del mismo.

Se muestra la trayectoria de la curva de la inversión privada entre 1925 y 1954, con el fin de apreciar panorámicamente que, en realidad, un incremento *considerable* del gasto en adquisición de activos por las empresas, ocurre hasta los primeros dos años de los cuarenta⁴⁶; un crecimiento más *intenso* ocurre ya en la posguerra. Ahora bien, antes de los años citados, los gastos realizados a partir de la recuperación cíclica en 1933 y hasta 1939, muestran un crecimiento *ligero*. Esto último nos indica, comparativamente en todo el período, que si bien existió inversión neta, ésta fue de escasa magnitud en términos macroeconómicos y, por tanto, la diferencia consistió en renovación de acervos desgastados, por ende menos productivos, cuya reposición se obligaba por los imperativos del mercado. Esto no contradice, por otro lado, que dicho fenómeno recibió influencia de la disminución del grado de incertidumbre, comentado *supra*.

Gráfica 3.5. Inversión fija bruta privada real en México, 1925-1954.



FUENTE. Elaborado con datos de Nafinsa [1990] y E. Cárdenas [1987].

Finalmente, debemos considerar el segmento temporal de 1925-1932. Si recordamos el contenido de la gráfica 3.3, el crecimiento medio anual es nulo a lo largo de esos años, *ergo*, priva el estancamiento económico, *i.e.*, como se hizo notar arriba, las empresas manufactureras más fuertes en las ramas de bienes de consumo experimentaron un proceso de inversión negativa, compensado en el ámbito macroeconómico por la instalación de plantas financiadas por empresarios extranjeros (inversión directa), por la aparición de multitud de pequeñas empresas y, si recordamos, por la práctica duplicación de la capacidad productiva en la rama del cemento⁴⁷. El resultado global en el periodo, insistimos, fue el estancamiento del nivel general de actividad y de la inversión privada, determinada ésta por la caída de las ganancias.

Conforme a la perspectiva panorámica que en general hemos adoptado en este lugar, nos referiremos enseguida a la TMG para un amplio periodo, de 1929 a 1993. Con ello nos proponemos evidenciar empíricamente la pertinencia, para el caso de la economía

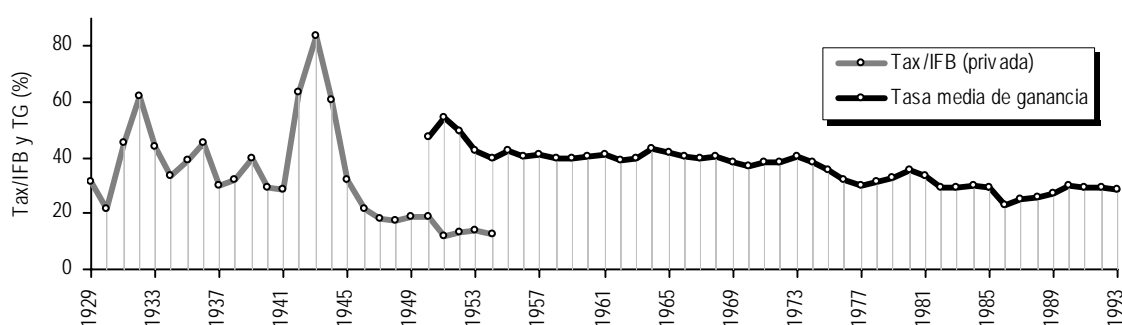
⁴⁶ La caída y recuperación observada en la gráfica en cuestión, entre 1942-1944, expresa el intenso desgaste a que fue sometida la planta productiva en los años álgidos de la guerra.

⁴⁷ Las empresas de la industria eléctrica también invirtieron considerablemente en esos años: en 1929 su capacidad instalada casi triplicó a la existente en 1920; E. Cárdenas [1987: 138-9]. Por otro lado, un decreto expedido en 1926, que eximía de impuestos federales por tres años a empresas industriales con capital *menor* a 5 mil pesos oro (C. Velasco [1981: 62-3]), probablemente indujo la aparición de pequeñas empresas.

mexicana, del aserto marxiano de la tendencia a caer de dicha variable, en el largo plazo, si bien en forma no uniforme sino accidentada, como indica la TR al respecto. Por otra parte, es de interés evidenciar también la presencia de períodos de *inestabilidad intensa* e *inestabilidad menguada*, como avanzamos antes.

A dicho respecto, es conocido que existen hasta hoy dificultades para construir la TMG con base en los conceptos marxistas *ad hoc*, para un largo periodo como el arriba planteado. Una excelente investigación en esos términos arroja una serie histórica para 1950-1993⁴⁸. Para el período anterior a éste, nos atrevemos aquí a plantear un estadístico que *refleje* la TMG para los años que van de 1929 a 1949, aunque con fines comparativos extendimos la serie hasta 1954.

Gráfica 3.6. Tasa media de ganancia y una aproximación a ella, México 1929-1993



FUENTE. La variable Tax/IFB se elaboró a partir de datos de B. Retchkiman Kirk [1983], Nafinsa [1990] y Banxico. La tasa media de ganancia se tomó de A. Mariña *et al.* [2001].

En breve, partimos de la idea de una TMG equivalente al cociente de ganancias a IFB privada a precios corrientes⁴⁹. Los datos de esta última provienen de la fuente de nuestro gráfico 3.5. Ahora bien, con las objeciones del caso, proponemos que los impuestos que pagan los empresarios industriales por su ingreso factorial, dadas las propensiones de los agentes, guardan una definida proporción con sus ganancias absolutas. Así, hemos tomado los gravámenes colectados en la cédula II del impuesto sobre la renta (ingresos del capital en la industria) como una aproximación proporcional a las ganancias de dicho agente⁵⁰. Los años de empalme de ambas series (*vid.* gráfica 3.6) llevan a inferir la validez relativa del mecanismo adoptado, pues las curvas que ellas delinear exhiben, por un lado, una tendencia al descenso y, por otro, un relativo comportamiento errático⁵¹, una no uniformidad en su trayectoria de corto plazo.

⁴⁸ Cf. A. Mariña *et al.* [2001], en cuya bibliografía se reportan los frutos del universo de investigaciones que abordaron el problema.

⁴⁹ *Vid.* G. Duménil *et al.* [1993: 19-20].

⁵⁰ B. Retchkiman Kirk [1983] coordinó la colecta de datos de los ingresos de la federación, su procesamiento y compatibilidad, con base en información estadística y normativa de la legalidad fiscal del país, para el periodo 1929-1980, uno de cuyos componentes es la serie de impuestos a los ingresos factoriales del capital en la industria, a precios constantes de 1960. Para nuestros propósitos, volvimos esa serie a precios corrientes con el deflactor del PIB.

⁵¹ Este último rasgo será objeto de nuestra atención en el capítulo 5 pues, adelantamos aquí, la curva de la tasa media de ganancia de Mariña da lugar a fluctuaciones prácticamente idénticas en longitud a la de los ciclos medios del PIB, estos últimos presentados en la sección anterior de este capítulo.

Una vez planteado lo anterior, resta examinar los rasgos de la curva de la TMG y la de su aproximación, cuyas trayectorias aparecen en la gráfica 3.6. Al respecto, verificamos en primer término la presencia de una tendencia al descenso de la variable en ambas mediciones. La curva denotada como Tax/IFB (privada) exhibe esa característica pero en mayor magnitud luego de 1932, año en el cual experimentó un fuerte incremento; un movimiento análogo ocurre otra vez en 1942 y 1943, tras el cual se impone, nuevamente, la tendencia a la caída. La curva de la TMG de Mariña, por su parte, experimenta la consabida tendencia desde 1951 y hasta 1986, año éste en que se advierte una tendencia a crecer, si bien con escasa fuerza.

Trayectoria inestable, aunque inestabilidad de *escasa intensidad*, con tendencia a la caída, distingue la curva de Mariña. Por el contrario, a excepción del segmento temporal que va de 1946 a 1954, *i.e.*, a partir de la posguerra, la *curva de aproximación* a la TMG exhibe una *inestabilidad intensa*, aunque –subrayamos– la tendencia al descenso se impone en dos momentos del período⁵². Crecimiento vigoroso aunque inestable, distingue el inicio de una etapa de acumulación, según la teoría marxista de la acumulación y la TR; período de crecimiento económico sostenido en la economía mexicana, reportan los frutos del análisis en la literatura económica de nuestro país.

Si nos ocupamos ahora del lapso que va de 1929 a 1945, notamos que en la *curva de aproximación* predomina una *intensa inestabilidad* en su comportamiento. Aguda inestabilidad ocasionada por factores económicos, como ilustramos *supra*, aunque también por el ambiente político, como someramente antes anotamos, punto sobre el que abundaremos en el capítulo siguiente. Ahora bien, se impone cuestionarnos sobre momentos de este periodo de inestabilidad, allende los argumentos generales planteados. En particular, ¿cuál es la causa de los saltos de la TMG en 1931-1932?, *i.e.*, en los años en que la depresión es más aguda; ¿por qué ocurre el salto de dicha variable en 1942-1943?, *i.e.*, en pleno *boom* económico. Pareciera contradictorio que la TMG experimente fuertes alzas en dos períodos totalmente diferentes en términos del comportamiento del nivel general de actividad. La respuesta inmediata a aquellas interrogantes es que, su causa, es la depreciación del capital fijo; ahora bien, creemos, esa desvalorización tiene diferente carácter.

El citado diferente carácter se refiere a lo siguiente. En los años de guerra ocurre una *depreciación física*, *i.e.*, resultado del desgaste acelerado de los acervos para expandir la producción cuya demanda local y foránea aumentó debido a la reducción de la competencia en la oferta de bienes industriales por las economías cuyos países estaban en guerra, como ha sido sobradamente documentado. Ese desgaste disminuye el valor de los activos y, por ende, reduce el denominador de la fracción Tax/IFB; ésta, por tanto, aumentó –pues también creció el numerador–, ya que se elevaron los ingresos del capital y por tanto, los impuestos que pagaron los capitalistas industriales.

⁵² No sobra resaltar que, como exhibe la relación proporcional de la altura de ambas curvas, la *aproximación* representa alrededor de un tercio de la curva de Mariña (lo que se advierte en los años de empalme); *ergo*, ello sugiere que en los años de guerra la tasa media de ganancia alcanzó niveles cercanos a 300% y, durante la Gran Depresión, a 200%. Consideramos más adelante este último punto.

En lo que concierne al fuerte incremento de la TMG en 1931-1932⁵³, su causa obedece a una *depreciación moral* pues, como se documentó *supra*, en esos años cayeron los beneficios absolutos debido a la reducción de la demanda, aumento de la capacidad ociosa y por ende, no se adquirió capital fijo; empero, junto a ello, actuó la incertidumbre para calcular la tasa esperada de utilidades debido al entorno político; en conjunto, ello indujo la subvaluación de los activos, que junto a la inversión neta nula, deprimió la cuantía del denominador en la fracción Tax/IFB, por lo que creció la TMG. Tal proceso debió contraer el numerador de dicho cociente (caída de ingresos, luego de las ganancias absolutas), lo que tendería a elevar la fracción, aunque esto último careció de fuerza suficiente para llevar a la baja la tasa de beneficios, hecho éste que encuentra respaldo en la expansión de la producción y ventas de las ramas de bienes intermedios (acero y cemento) apuntada *supra*. Estos argumentos respaldan la afirmación de que partimos ante un hecho en apariencia ilógico: el aumento de la TMG en los años álgidos de la Gran Depresión (el fenómeno macroeconómico contrasta con el proceso microeconómico).

Debemos subrayar en las presentes reflexiones, por último, la influencia de factores sociales y políticos sobre el proceso de acumulación de capital. Según nuestro marco teórico, de la EESA en particular, que la pugna entre grupos sociales, *i.e.*, la ausencia de acuerdos entre ellos respecto a la distribución del excedente impide a los empresarios calcular la tasa esperada de beneficios, por lo cual el ritmo del nivel general de actividad, debido a la inhibición de la inversión productiva, se estanca, dando forma a la depresión del ciclo largo. La información proporcionada a lo largo del capítulo, valida esos argumentos para el periodo de los años veinte y treinta del siglo XX en nuestra economía. En la perspectiva de la TR, por otra parte, tenemos que una etapa de acumulación, *ergo*, el crecimiento económico vigoroso y sostenido, aunque inestable, tiene lugar una vez que se crean o reforman instituciones al transformar la violencia entre grupos sociales, quienes pugnan por acrecentar su participación en el excedente económico. El proceso de creación de tales instituciones durante el cual la acumulación es débil –como aquí hemos mostrado– se examina en el próximo capítulo. La adquisición del monopolio de la violencia y el establecimiento de derechos de propiedad, incluidos los del gobernante, como indica la TCI, por tanto, la creación de un régimen político como condiciones para promover el crecimiento, encuentran también respaldo en el siguiente capítulo.

3.5. SINOPSIS CAPITULAR

Durante las décadas de los veinte y treinta de la pasada centuria la economía mexicana, con su carácter de periférica, experimentó los mismos fenómenos que acontecieron en el plano mundial. La aguda inestabilidad del nivel general de actividad económica que, en perspectiva de mediano plazo, resultó en el estancamiento, sucedieron en ambos espacios territoriales del proceso de acumulación de capital; más aún, la gran depresión y el carácter recurrente de crisis económicas menores, expresadas en ciclos Juglar con fases depresivas de gran amplitud, son procesos ocurrentes en

⁵³ Con información censal para sectores económicos, Cárdenas [1987: 145-6] estima una caída ligera de la *tasa de utilidad bruta*, de 9.5% entre 1929-1934, para aumentar considerablemente en 57.7% en el segundo lustro de los treinta. Adviértase que no se trata de la acepción marxista de la TMG.

forma sincrónica en el plano doméstico y en el internacional. Tal dinámica económica, como se mostró y sugirió en el texto, están asociadas al comportamiento en extremo errático de la TMG.

El referido estado de la economía mundial tiene lugar junto a la dislocación del patrón monetario internacional resultante del debilitamiento de la libra esterlina y el fortalecimiento del dólar, cuyo comportamiento indujo el ajuste de las paridades de otras economías. Acontece también la incorporación del progreso técnico a determinadas actividades productivas, particularmente en los EUA y Japón –aunque también en otros países, los que en mayor o menor medida, acentúan así su grado de industrialización–, proceso que induce el incremento de su productividad y con ello su capacidad para ganar cuotas en el mercado mundial, cuestión que en parte explica las citadas alteraciones del sistema monetario internacional, así como el desorden en el comportamiento de los tipos de cambio y la adopción de medidas proteccionistas. Por otro lado, la competencia en el mercado mundial tiene lugar en un contexto de alteraciones en la magnitud y dirección de comercio entre economías. Este conjunto de fenómenos se corresponde a aquellos que la teoría de los grandes ciclos identifica como característicos de las fases depresivas de los ciclos largos, procesos en los cuales, en mayor o menor medida, participa la economía mexicana.

El desorden monetario mundial, por un lado, afectó adversamente a la economía mexicana vía su comercio externo, desde donde se irradiaba al nivel general de actividad, ante el comportamiento inestable de precios y de cambios en el *quantum* de bienes comerciados, que afectaba al tipo de cambio. El propio proceso, por otro lado, indujo alteraciones en los precios relativos a favor de la industria, con lo cual aumentaron las expectativas de rentabilidad en ese sector, lo que alentó las inversiones en el mismo, fortaleciéndose la TMG. A ello coadyuvó, además, la política económica en el plano arancelario, en el de la expansión monetaria y de presupuesto deficitario, factores que reforzaron el alza de aquella tasa, articulándose así en forma gradual las condiciones para la reanimación económica que tuvo lugar después de 1932. Empero, dichos factores habrían de vigorizarse con el proceso de creación de instituciones que, de manera paralela, se fraguaba en esos años, los que examinamos en los próximos dos capítulos.

CAPÍTULO 4

FORMACIÓN DEL NÚCLEO DE LA REGULACIÓN

Una etapa de acumulación se materializa en una economía cuando se crean o reforman instituciones que, agrupadas en redes, ordenan y mitigan la violencia para dotar de estabilidad a las relaciones sociales inmersas en los diversos espacios del proceso de acumulación de capital. Situado al exterior del ámbito propiamente económico, las instituciones y organismos que forman el *régimen político* constituyen una condición necesaria para la creación y articulación de las instituciones económicas. Éstas, por otra parte, así como su ordenación, no se crean por generación espontánea o por la voluntad de un individuo o grupo social; algunas son condicionantes para que el crecimiento económico despegue, en tanto que otras se crean durante él.

En este capítulo mostramos el proceso de gestación de las instituciones fundamentales que propician el crecimiento económico del país que cobra vigor alrededor de los años cuarenta del siglo XX. Advertiremos que el proceso de creación de esas instituciones discurre paralelamente en el tiempo y antecede al inicio de una fase de ascenso de un gran ciclo; empero, podrá notarse que las instituciones económicas, para fraguar, requieren la existencia del régimen político.

Conforme a nuestro enfoque analítico, la formación del régimen político exige el surgimiento y maduración de un grupo dirigente en la sociedad, que adquiere ese carácter al oponerse y derrotar al grupo hasta entonces dominante, y por tanto, accede al control político del Estado, para lo que requiere disponer de un proyecto de nación e irradiarlo a otros grupos sociales, con algunos de los cuales establece compromisos. Estudiaremos en la sección 4.1 la expresión de este fenómeno en la sociedad mexicana de las primeras décadas del siglo XX. En la sección 4.2 abordamos los derechos de propiedad fundamentales que establece el nuevo grupo dirigente, donde advertiremos que las instituciones que soportan esos derechos norman relaciones sociales entre el gobernante, grupos aliados y adversarios, en un marco de vigencia de la propiedad privada. Las dos secciones restantes tienen un cariz más nítidamente económico; la sección 4.3 aborda la creación de instituciones laborales y entabla su nexos con el proceso de acumulación de capital; referido a este último, la sección 4.4 examina el proceso de cambio de instituciones dinerarias.

El referido proceso de creación de instituciones constituye el *núcleo* de un *modo de regulación* de la economía, que establecerá y articulará, para madurar, diversas instituciones periféricas luego de 1940, cuestión ésta que examinaremos en el capítulo 5.

4.1. INSTITUCIONES POLÍTICAS

La red política articula instituciones y organismos, formales e informales, que dotan de estabilidad a la función del gobernante y regulan su sucesión. En el caso mexicano, la gestación y consolidación de un *régimen político* transcurre de 1914 a 1929 *circa*, año este en el que adquiere tal carácter. Bajo esta hipótesis particular, en esta sección realizamos el estudio de la *génesis histórica* de las instituciones que forman ese régimen, así como su

génesis teórica, en tanto ubicamos el origen y las transformaciones de la violencia social que hacen posible su establecimiento.

Colapso del Estado y emergencia de un grupo dirigente

El Estado liberal mexicano colapsó con la dimisión de Victoriano Huerta ante el ejército constitucionalista en julio de 1914, pues la carta magna de 1857 no contemplaba mecanismo de relevo del poder presidencial en condiciones de inexistencia del congreso, cerrado éste por el usurpador. Este hecho histórico constituye el momento de ruptura de un bloque histórico que da paso a una crisis orgánica en la sociedad y, por ende, de intensificación y cambio de forma de la violencia entre grupos sociales, que privó en el país desde antes de 1910¹. Inició entonces un proceso del que emergió el grupo dirigente que construyó una nueva hegemonía.

La dimisión de Huerta significó la derrota política y militar del grupo dirigente porfirista y el inicio de la lucha por el poder político entre los grupos que derrotaron a aquél, dando paso a un *interregno*, durante el cual el conflicto social cambió de forma debido a la existencia de gobernantes rivales y la inexistencia, en esa coyuntura, de un grupo social con proyecto de nación. Cierto, los altos mandos de los ejércitos revolucionarios no constituían un cuerpo homogéneo respecto a sus ideas políticas, sociales y económicas; *ergo*, eran *gobernantes sustitutos*. Por ello, la idea de instaurar un gobierno y un programa que recogiera las demandas de grupos sociales participantes en la derrota del *ancien régime*, requería de un *pacto social* entre las facciones, *arreglo* que fue imposible construir², por lo cual la violencia social adquirió forma de guerra civil entre 1914 y 1916, como continuidad de la inestabilidad política³. En el enfrentamiento vencieron los constitucionalistas, a

¹ La violencia social irrumpió en el plano político, al agrupar a individuos que pugnaban por acceder al control del Estado, cuando en 1908 el presidente Díaz hizo pública su renuncia a participar en los comicios de 1910. Se activaron y crearon partidos políticos, algunos cuyos programas demandaron libertades políticas, reorganización de la administración pública, reconocimiento de derechos laborales, apoyo a la pequeña propiedad y justicia impositiva. De 1910 a 1914 la violencia social se intensificó y se transformó, de contienda electoral a rebelión y luego a guerra civil, debido a la participación y elección de Díaz para un nuevo período, a la acción política y posterior gestión gubernamental de Madero, la usurpación de la presidencia por Huerta y la rebelión de Carranza. Para precisiones en hechos históricos e ideológicos, cf. R.K. Furtak [1978: 24-5], L. de la Hidalga [1978: 125-9], M. Ramírez Rancaño [1977: 43-52], A. Córdova [1975: cap. II], L. Meyer [1972: 60-2] y J.M. Calderón [1972: 51-9, 141-2].

² Venustiano Carranza, Primer Jefe del Ejército Constitucionalista y Encargado del Poder Ejecutivo conforme al *Plan de Guadalupe*, logró aliar los ejércitos revolucionarios para derrocar a Huerta e intentó construir dicho pacto al llamar a una convención (nominada luego Soberana Convención Revolucionaria, SCR) en cuyos preparativos y sesiones se manifestó el antagonismo de villistas y zapatistas con el primer jefe, al que cesaron en su cargo. En ese proceso, Carranza hizo la guerra y derrotó a sus opositores. Detalles de esos procesos en J. Silva Herzog [1973: t.II; caps.III y IV] y J.M. Calderón [1972: 67 ss.].

³ Amén de la guerra entre ejércitos, la inestabilidad política se expresó en la duplicidad y frecuencia de cambio del titular del poder ejecutivo: representaciones paralelas suceden con Díaz y Madero, luego con Huerta y Carranza; además, en menos de tres años –de julio de 1914 a abril de 1917–, al tiempo que Carranza funge como Encargado del Poder Ejecutivo, hubo cuatro presidentes de la república: Francisco S. Carvajal, Eulalio Gutiérrez, Roque González Garza y Francisco Lagos Cházaro. Hecho exponente de la violencia social es la destrucción física de las personas; al respecto, la lucha entre facciones revolucionarias arrojó un saldo de un millón de muertos; cf. J. Silva Herzog [1973: t. II; 320] y M. Ramírez Rancaño [1977: 50 y 52].

quienes la lucha armada dotó de elementos para tornarse en *grupo dirigente*. Empero, esta conversión requirió de la experiencia política que adquirió en el Congreso Constituyente, así como en los partidos políticos, el parlamento y el ejercicio del poder.

El grupo dirigente se formó a partir de la capa alta del ejército constitucionalista. En los cuatro años que van de 1913 a 1917, el fragor de los combates fue caldo de cultivo para dotarlos de conciencia de clase, que partió del rechazo a su situación individual en la vida cotidiana, hasta formarse una concepción de cambio, de reformas económicas y sociales para el país, contra el *statu quo* personificado por la dictadura (hacienda, minas e iglesia⁴). Ese *embrión* de grupo dirigente se alimentó con la adhesión de personas de clase media en la capa alta de dicho ejército, como asesores políticos. En el Congreso Constituyente de 1916 actuaron ya como intelectuales orgánicos de la burguesía nacional pues, aunque su origen no fue esa clase⁵, se tornaron en su representante y dirigente y, a la postre, el grupo constituyó un nuevo sector de propietarios, con base en la legalidad de la Constitución de 1917. En efecto, ésta y dicho congreso permitieron el acceso al poder político del naciente grupo dirigente y el establecimiento de nuevas normas para regir las relaciones sociales en los ámbitos político y económico. Empero, el grupo carecía de cohesión; su depuración y organización, y su objetivo histórico, *i.e.*, crear un régimen político y reencauzar la economía del país, fue un proceso lento que cubrió los años veinte y treinta.

Para tornarse en dirigente, el nuevo grupo requirió –en parte– establecer alianzas, *i.e.*, compromisos con otros grupos sociales, lo que implicó hacer concesiones a los intereses de los últimos, así como permitir su organización y expresión política. Al actuar así, el grupo dirigente procesó la construcción de su hegemonía en la sociedad, la cual inició desde momentos previos al triunfo militar sobre sus adversarios, pasando por la conquista del poder político, para consolidarse con el ejercicio del gobierno. Referimos enseguida los aspectos medulares de este proceso.

La desventaja en que quedaron los constitucionalistas en la SCR, orilló a su dirigencia a cambiar de táctica para mantener la dirección del proceso revolucionario: superar su acción restringida a la legalidad, declarada en el *Plan de Guadalupe*, hacia la incorporación de demandas sociales y económicas de diversos grupos de la población, lo que tuvo lugar con la emisión de las *Adiciones* a aquel plan. Estas medidas constituyeron el embrión de un grupo dirigente y de su hegemonía, pues sentó bases para aliarse con campesinos, al recoger su demanda de restitución de tierras (con lo que minó la base social villista y zapatista), así como con obreros al plantear la necesidad de leyes laborales y convocarlos a

⁴ En las filas revolucionarias predominaban los jóvenes, sin formación política ni militar; su aspiración era deponer al dictador y luego al usurpador: sus nociones sobre reformas sociales eran vagas, dado su origen de clase (peones, jornaleros, rancheros y obreros). Esto impidió a varios jefes de ejércitos rurales incorporarse a la arena política y la competencia entre gobernantes rivales llevó a su destrucción física; otros, al politizarse, se mantuvieron como factores de poder en sus regiones; *vid.* J.M. Calderón [1972: 59-60, 144-5].

⁵ El grupo dirigente se nutrió de los estratos medios urbanos y rurales marginados en la estructura política y económica porfirista. Una muestra de su origen se expresa en los diputados electos al Congreso Constituyente: de 200 escaños, la mayoría los ocuparon militares, abogados, ingenieros, profesores, médicos, etc.; solo hubo 3 obreros; *cf.* J.M. Calderón [1972: 100-1 y 144-8] y M. Ramírez Rancaño [1977: 56].

incorporarse al movimiento constitucionalista⁶. Ese manifiesto persiguió también ganar el *consenso* de la población, al plantear mecanismos para pacificar al país⁷, con lo que mostró su control militar y político del movimiento. Por otra parte, ya desde esos momentos el naciente grupo dirigente percibió con claridad la necesidad de una organización política⁸ para mantenerse en el poder tras el triunfo de las armas.

Lo anterior da cuenta del *origen* de un grupo dirigente y una primera fase de creación de su hegemonía; su maduración exige la creación de un régimen político, *ergo*, de estabilidad en la sucesión del gobernante y del establecimiento de derechos de propiedad. Estos últimos adquirieron el carácter de *embrión de institución* ya en las *Adiciones* así como en disposiciones territoriales tomadas por los jefes revolucionarios⁹, aunque no constituyen aún instituciones propiamente dichas. El establecimiento del régimen político, por otra parte, pasó por un período de competencia entre gobernantes rivales, cuestión que examinamos en el siguiente acápite.

Inestabilidad política y gobernantes rivales

La victoria de los constitucionalistas transformó la violencia social, de guerra civil a contienda política por el acceso al poder para gobernar al país, traslación que exigió al nuevo grupo dirigente crear una nueva estructura jurídica que fijase normas de comportamiento de individuos y grupos sociales en el ámbito político y económico. En particular, las instituciones políticas debían normar la lucha por el poder, en tanto que las instituciones económicas definirían derechos de propiedad y la conducta social en los espacios de la acumulación. Los aspectos medulares de estas cuestiones se incluyeron en la carta magna de 1917. Empero, la estabilidad en la lucha por el poder que supone un régimen político, u la observancia social de las normas económicas ahí establecidas, encontraron fuertes obstáculos para tornarse en instituciones durante más de veinte años. Si los embriones institucionales no nacen, entonces la violencia prevalece, y persiste la inestabilidad política y económica.

La violencia como destrucción física de personas se mantiene, pues aunque transformada de guerra civil a contienda política canalizada en partidos, en diversos momentos surgen

⁶ Las magras condiciones de vida en la capital, la idea de que la revolución estaba con Carranza y la reacción con Villa –pregón de las *Adiciones*– o porque conocían la ley agraria, quizá indujeron a líderes de la Casa del Obrero Mundial a cambiar de su táctica sindical para incorporarse a la lucha armada (formaron un cuerpo militar de 10 000 hombres) que prometía mayores garantías para lograr sus metas laborales; J. Silva Herzog [1973: 172-4], también J.M. Calderón [1972: 68-70].

⁷ Con las *Adiciones*, Carranza se mantuvo como Encargado del poder ejecutivo y su potestad de expedir leyes que satisficieran necesidades del país en los planos agrario, fiscal, laboral, municipal, civil, etc., así como instalar al triunfo de la revolución los poderes de la república y entidades federativas; indicó también que entregaría su cargo al Congreso de la Unión una vez éste designase al presidente electo; *vid.* J. Silva Herzog [1973: 194 ss.].

⁸ En plena guerra civil (1° de enero de 1915) los generales Pablo González y Álvaro Obregón promovieron la creación de un *partido de gobierno* que formara la *organización civil revolucionaria* que encumbrara el triunfo armado. De ahí nació el Partido Liberal Constitucionalista (PLC) el 25 de octubre de 1916; *vid.* D. Cosío Villegas [1981: 39-40].

⁹ Una lista de dichos embriones en los cuadros A-4.1 y A-4.3, en el Apéndice.

rebeliones militares para conquistar el poder, *i.e.*, por la existencia de gobernantes rivales. Por ello, el grupo dirigente intentó varias veces *crear y articular* instituciones y organismos que normasen dicha lucha, lo que consiguió hasta 1929, como apreciaremos *infra*.

Concluida la guerra civil en la segunda mitad de 1916 (aunque persistía la guerra de guerrillas en el norte y sur), la dirigencia carrancista se propuso reorganizar la vida política y económica del país. Para lo primero, convocó a un *Congreso Constituyente* con la misión de elaborar una nueva constitución política, la que vio la luz el siguiente año, a cuyo amparo se realizaron elecciones para instalar los congresos federal y locales y el poder ejecutivo nacional¹⁰, suceso del que se excluyó al viejo grupo dominante y otros grupos opositores¹¹: los *adversarios* del nuevo grupo dirigente. La escasa cohesión de éste, al conquistar el poder político del Estado, condicionó la persistencia de la inestabilidad política, pues en diversos momentos, aunque acentuadamente en la sucesión presidencial, la violencia se intensificó bajo la forma de destrucción física de gobernantes competidores¹²; el conflicto se expresó también en los niveles de gobierno regional y local, fuese en sus poderes ejecutivo o legislativo. Los partidos políticos, si bien sustituyeron a los ejércitos como vehículo para transformar la violencia, su cantidad muestra la desarticulación del grupo dirigente y la inmadurez en relación con sus aliados¹³.

En efecto, señalamos *supra* que Obregón, entre otros, intentó crear el partido de los revolucionarios, que llevó a la creación del PLC; empero, la dispersión política y los

¹⁰ Instalado en la ciudad de México, Carranza convocó a elecciones para formar el congreso en septiembre de 1916, que se inauguró el 1º de diciembre de ese año. De él emanaron los rasgos del nuevo Estado al promulgarse la Constitución de 1917. El 6 de febrero Carranza convocó a elecciones de diputados, senadores y presidente de la República. En el proceso los partidos políticos reaparecieron; *vid.* B. Ulloa [1983: 7-13], J. Silva Herzog [1973: 319], M. Ramírez Rancaño [1977: 55-9].

¹¹ Acción prevista por el primer jefe desde 1914: un decreto del 14 de septiembre impidió a grupos opositores participar en el Congreso Constituyente y en el Congreso de la Unión: “no podrán ser electos además de los individuos que tuvieran los impedimentos que establece la Constitución [1857], los que hubieran ayudado con las armas o sirviendo en empleos públicos a los gobiernos o facciones hostiles a la causa constitucionalista”; se excluyó así a villistas, zapatistas y huertistas; *apud.* D. Moreno [1967: 22-3].

¹² La rebeldía armada tuvo como foco inicial a minúsculos partidos políticos creados en la guerra civil por caudillos en los estados, para defensa de intereses locales o personales. En su gestión, Carranza reprimió varios de ellos en el norte del país y, en la sucesión de 1920, fue asesinado como resultado del *Plan de Agua Prieta*; lo relevó interinamente Adolfo de la Huerta, quien compitió con Calles y Obregón en el cambio constitucional, donde fue electo el último. En las elecciones de 1924 De la Huerta conspiró para hacerse del poder, movimiento que creó gran destrucción, aunque el régimen en formación lo controló y Calles resultó electo. En la sucesión de 1928 se eligió a Obregón, quien fue asesinado y surgieron varios levantamientos que persistieron hasta 1929. A partir de este año y hasta 1952, en las elecciones surgieron brotes armados que no desestabilizaron al país; se había formado el *régimen político*; *cf.* L. De la Hidalga [1978: 194-8], D. Cosío Villegas [1981: 36-9 y 45-8], R.K. Furtak [1978: 27-8 y 31], M. Ramírez Rancaño [1977: 73 y 78].

¹³ La formación del PLC en 1916, la del Partido Nacional Cooperativista (PNC) en 1917 y el renacimiento del Partido Socialista Obrero, son muestra de ello. Esta dispersión organizativa del grupo dirigente se expresó ya en las elecciones al Congreso Constituyente, donde contendieron el PLC, el Partido Constitucionalista Fronterizo, el Partido Liberal Nacionalista, los Partidos Liberales Revolucionarios Coaligados, el Partido Democrático, el Partido Nacionalista Democrático, el Partido Liberal Obrero, el Partido de Obreros Libres, la Unión Liberal Obrera y el Partido Liberal Puro; *vid.* M. Ramírez Rancaño [1977: 50 y 58-9], R.K. Furtak [1978: 27], D. Cosío Villegas [1981: 41], B. Ulloa [1983: 502-6] y J. Silva Herzog [1973: II; 320].

intereses de los líderes por acceder al gobierno, abortaron el proyecto¹⁴; el fenómeno se repitió en su gestión presidencial, cuando, mediante una coalición de partidos, intentó crear el partido nacional¹⁵. Lo propio ocurrió en un primer intento durante la gestión presidencial de Plutarco Elías Calles¹⁶ aunque, al final de la misma, logró el objetivo, como examinamos en el siguiente acápite.

A nivel nacional la inestabilidad política tuvo por fuerza determinante la competencia entre gobernantes rivales; a nivel provincial existía un fenómeno análogo. Tras pacificarse el país, el retorno de caudillos militares a su territorio de origen y las facultades adquiridas durante la guerra para hacerse de ingresos, generó y arraigó intereses económicos a los que no renunciaron. Así, aunque el poder formal lo ostentaba el presidente de la república, en la realidad lo ejercía una multitud de jefes revolucionarios, una de cuyas expresiones fue su participación en las rebeliones citadas. Por tal razón, desde 1920 la acción política del grupo dirigente intentó su progresiva cohesión mediante organismos políticos que, como se indicó, fracasaron en su inmediatez; en ese tenor, un expediente de mayor eficacia fue la *cooptación*: su incorporación al aparato del Estado, fuese en la administración pública federal o como titulares del poder ejecutivo en entidades federativas¹⁷. La cooptación se utilizó también con líderes de los grupos aliados, campesinos y trabajadores¹⁸, aunque también aquí destaca la promoción gubernamental de creación de organizaciones de campesinos y obreros para canalizar sus demandas sociales sin que saliesen del cauce dictado por la política del grupo dirigente, *i.e.*, se permite la organización y acción política de los grupos aliados aunque la expresión de sus intereses no debe ser antagónica a la

¹⁴ La escasa cohesión del grupo dirigente se manifestó en su origen, en el parlamento y en la administración pública. Carranza no incorporó en su gabinete a ninguna figura destacada del PLC, del cual Obregón fue fundador y, en el parlamento, el presidente se apoyaba en el 'grupo renovador', fiel a su persona, que por esa causa fue atacado por los diputados del Partido Nacional Agrarista (PNA); D. Cosío Villegas [1981: 41-2].

¹⁵ Aunque el PLC controlaba la mayoría en el congreso, Obregón rechazó su postulación como candidato presidencial para los comicios de julio de 1920, pues era una fracción del viejo partido liberal y, consideraba, se requería unir fuerzas y no pulverizarlas. En 1922 ante la oposición del PLC a iniciar la reforma agraria y controlar las compañías petroleras, alió en la *Confederación Nacional Revolucionaria*, al Partido Laborista Mexicano (PLM), al PNC, al PNA y al Partido Socialista del Sureste, con la que pretendía formar el partido nacional. Las metas y composición diversa de esos partidos desembocó en el predominio del PNC, con lo que la cohesión fracasó. El PNC fue a menos cuando, contra Obregón que apoyaba a Calles, postuló a Adolfo de la Huerta para los comicios de 1924; D. Cosío Villegas [1981: 42-5].

¹⁶ En 1926 Calles llamó a formar una alianza de partidos, convocatoria que limitó la representación a un delegado por partido; reunió 818 delegados, expresión de la pulverización de esos organismos en el país: en el acto hubo estados representados con 47 delegados y otros con uno sólo, en relación simétrica a su grado de politización. Esas irregularidades condujeron a su fracaso; D. Cosío Villegas [1981: 45-7].

¹⁷ Táctica recurrente de gobernantes, la cooptación contrarrestó el poder de caudillos, pues al incorporarlos al aparato estatal se obligaban a actuar como centros de legalidad y, por ende, a observar fidelidad con el sistema político naciente, fuese como ministros, diplomáticos, gobernadores, etc.: si actuaban contra la política o directrices del presidente constitucional, éste podía desaparecer los poderes de su entidad mediante el control que ejercía sobre el Senado (con base en el artículo 76 constitucional) y su consecuente remoción. Este expediente se utilizó 24 veces entre 1918 y 1927, 8 veces entre 1928 y 1934, y 8 veces entre 1935 y 1936. Desde luego, un gobernador podía dar marcha atrás en su conducta con la simple amenaza presidencial de utilizar el citado artículo; M. Ramírez Rancaño [1977: 62, 68-9 y 73].

¹⁸ Hacia 1926, la dirigencia obrera además de incorporarse al congreso, es cooptada por el gobierno, en el que insertó al ministro de Industria, Comercio y Trabajo; dos jefes de departamento; en el Congreso de la Unión, 40 diputados y 11 senadores; en las entidades federativas 2 gobernadores, además de otros puestos públicos; M. Ramírez Rancaño [1977: 70].

política del grupo dirigente. La construcción de la hegemonía, con ello, *está en proceso* de consolidación.

En las líneas previas revisamos panorámicamente los rasgos de la inestabilidad política del país tras la realización del Congreso Constituyente, desde el perfil del proceso de formación de la hegemonía del grupo dirigente; su maduración se expresa en la creación de diversas instituciones, como mostramos en el siguiente acápite.

Creación de un nuevo régimen político

El régimen político se integra por instituciones y organismos que regulan socialmente la lucha por acceder al gobierno, de manera que se reproduzca *con estabilidad* en el tiempo. En el caso que examinamos, los preceptos jurídicos necesarios para renovar el ejercicio del poder presidencial, y de los demás niveles de gobierno, existían en la carta magna de 1917. Empero, esos preceptos no eran instituciones pues el relevo del poder no encontraba cause de estabilidad, como expusimos; se requerían instituciones que *vitalizaran* dichos preceptos y, así, tornarlos en instituciones. Éstas se crean a partir de 1929, dando lugar a la formación del régimen político nominado *Estado corporativo presidencialista*¹⁹. Si recordamos, las instituciones se agrupan en redes que reúnen códigos de conducta para regular la interacción humana tras el logro de un fin específico: la conquista del poder del Estado, la gestión del gobernante y de su sucesión. Mostramos enseguida que el régimen político citado se integra por las redes del *presidencialismo* y de la *familia revolucionaria*, conectadas entre sí por el objetivo mencionado.

La *red de la familia revolucionaria* conglomerada instituciones que brindan un importante soporte a la funcionalidad de la red del presidencialismo. Así es, pues aquella se constituye por diversas instituciones y organizaciones cuya *finalidad primordial es la provisión de estabilidad en la sucesión de gobernantes y legisladores* en los niveles de gobierno federal, estatal y municipal, así como del Congreso de la Unión y los poderes legislativos locales, lo que logra a partir del establecimientos de mecanismos de control para designar las candidaturas respectivas.

En efecto, dada la violencia desatada en la sucesión presidencial de 1928 y las fracturas del grupo dirigente habidas desde 1920, Calles en su último informe de gobierno llamó a una convención nacional de fuerzas revolucionarias y partidos políticos para formar un partido nacional en cuyo seno se desarrollase la lucha por el poder, con el fin de desterrar los conflictos armados. De esa convención nació, el 4 de marzo de 1929, el Partido Nacional Revolucionario (PNR)²⁰, cuya declaración de principios expresó su meta principal: dotar de estabilidad a los gobiernos emanados de la acción política de tal organismo, al unificar en él

¹⁹ V.M. Soria [2000: 79] nomina la red política del país como Estado corporativo-presidencialista y la disecta. Aquí examinamos su proceso de formación, *i.e.*, la génesis histórica de sus instituciones, con base en el concepto de génesis teórica de las mismas.

²⁰ El evento se realizó del 1º al 5 de marzo de 1929, al que asistieron 841 delegados representantes de 31 entidades federativas, varias de éstas representadas por varios partidos, en las que destaca una coalición de la capital de la República, integrada por 148 partidos; no se invitó al PLM ni a la Liga Nacional Campesina; *vid.* D. Cosío Villegas [1981: 35-9, 48-51], M. Ramírez Rancaño [1977: 74-7], R.K. Furtak [1978: 29-31].

a caudillos militares y sectores sociales otrora factores de desarticulación de la vida política nacional. Más aún, en su programa de acción destaca el planteamiento de promover el desarrollo e independencia económica del país, a partir de estimular el nacimiento de grupos de empresarios industriales pequeños y grandes, considerados el factor central del desarrollo económico, quienes habrían de *producir localmente lo que se importaba del exterior* y, en relación a los empresarios extranjeros, señala crear mecanismos para radicarlos en el país, a fin de reducir el envío de utilidades al exterior y usarlas internamente. Entre los mecanismos de apoyo a empresarios, se cita el proyecto de crear bancos refaccionarios de la pequeña industria y establecer laboratorios de investigación, información y estadística. Respecto a sus aliados, el grupo dirigente se planteó mejorar la legislación para implantar la seguridad social e intensificar el reparto de tierras, parcelar latifundios y crear obras de irrigación.

La creación del PNR contuvo el fraccionamiento del grupo dirigente al controlar y unificar a los principales caudillos, encauzó la lucha por el poder a través del partido y dio un alcance nacional a la gestión presidencial, a partir de su proyecto de sociedad. Efectivamente, el gobernante requería el consenso de los gobernados: grupos medios, militares, obreros y campesinos, quienes debían articularse en alianza con el grupo dirigente, a quienes el PNR debía atraer con acciones concretas que respondiesen a sus aspiraciones: si lo lograba, dispondría de adhesión popular, *ergo*, votos en futuros comicios para legitimar la acción de sus candidatos en puestos de elección popular en los tres órdenes de gobierno²¹. El éxito del grupo dirigente y su partido puede valorarse al considerar que, desde su creación y hasta antes del año 2000, llevó a sus candidatos a la presidencia de la república.

En el proceso que supone lo anterior, un primer aspecto a considerar es la nominación del candidato a presidente de la república. Con la creación del PNR se destruyeron *instituciones espurias* para acceder a la presidencia, a saber: la auto postulación, la creación de un partido *ad hoc*, el apoyo de partidos a un candidato –cuyos dirigentes aspiraban a puestos en la burocracia– y, desde luego, la rebelión militar. A partir de 1929, la lucha por acceder a la presidencia se desarrolló al seno del PNR, donde actuaba la familia revolucionaria. La nominación inicial del candidato presidencial era secreta: el presidente que concluía su gestión elegía al sucesor, mas no de manera libre. Al menos, debía ponerla a consideración de los ex presidentes; por su parte, el candidato presidencial debía observar una conducta de estricta lealtad al presidente en turno, sin pretensiones *públicas* de aspirar al cargo pues, en la gestión gubernamental –en la que participaba comúnmente el candidato, como miembro del gabinete–, la primera y última palabra en asuntos públicos la tenía el presidente de la república. Esa institución informal se conoció como *tapadismo*, *i.e.*, la selección oculta del candidato del partido oficial. Ese rito se reiteraba en todos los cargos de elección popular²². Esta institución transformó la violencia en la lucha por el poder, estableció una pauta para la reproducción de las relaciones sociales en ese ámbito de manera duradera en el tiempo, permitiendo la traslación pacífica del poder.

²¹ D. Cosío Villegas [1981: 35, 49-50] y M. Ramírez Rancano [1977: 78].

²² D. Cosío Villegas [1981: 17-9, 59]. Agregamos que, en los inicios de la institucionalización de la familia revolucionaria, y como se desprende del panorama histórico examinado, el candidato presidencial debía aprobarse por los principales caudillos militares. Asimismo, en tiempos más recientes, requería la aprobación del dirigente de la principal central obrera oficial.

La citada transformación de la violencia también se expresa como un mecanismo de generación de ideología hacia la sociedad para, con ello, ganar primero y afianzar después el consenso entre los gobernados. La lucha entre gobernantes potenciales, en todos sus niveles de gobierno, como sugerimos, es ciega y sorda hacia la opinión pública, ante la cual aparece una relación armoniosa entre los líderes de los tres niveles de gobierno, entre los gobernantes potenciales y los actuales, así como entre el gobernante y el partido oficial. Como institución que refuerza este fenómeno, tenemos la renuncia a participar en política, al menos pública, por los ex presidentes²³. Otra institución informal –también oculta a la opinión pública– que permitió transformar la violencia política, son los acuerdos personales entre miembros del grupo dirigente para usar los ingresos del gobernante con miras a explotar algún recurso productivo, fuese como crédito o como beneficio derivado de programas de obras públicas de la política económica²⁴. Este mecanismo, por ende, permitió paulatinamente el acceso del grupo dirigente al poder económico, el cual fragua concomitantemente con la madurez de su hegemonía.

La *red del presidencialismo* incluye diversas instituciones y organismos. Como primera cuestión, anotemos que esta red se fundamenta en normas contenidas en la carta magna de 1917 que, por un lado, extendían (respecto a la Constitución de 1857) la potestad del gobernante para designar a los individuos responsabilizados de los más altos cargos públicos²⁵; por otro lado, junto a otras normas, mermó la capacidad del poder legislativo de participar en la dirección del país. Mostraremos *infra* algunos efectos de estas instituciones, que forman parte de la red del presidencialismo.

Resultado de dichos preceptos jurídicos –tornadas instituciones formales al establecerse el régimen político–, se crean otras *instituciones informales* cuyos organismos de concreción son la presidencia de la república y demás aparatos del Estado. Tales instituciones informales serían, por una parte, la capacidad del presidente de la república, de designar o aprobar a los individuos que ocuparían los principales puestos de representación popular y

²³ Todos “los gobernantes, desde el presidente de la República hasta el último munícipe, han sido postulados por el partido. Todo mundo observa que cuando llega a su puesto el nuevo presidente de la República, incorpora en su equipo de gobierno a dos o tres de los más altos dirigentes del Partido, y que los restantes son sustituidos por otros más de su agrado. Todo el mundo ve que al presentarse el Presidente a inaugurar un congreso obrero o campesino, va acompañado del presidente del Comité Ejecutivo Nacional del Partido. Y así consecutivamente. A pesar de todo esto, el Partido mantiene la apariencia de que el Presidente no es su jefe nato o *ex officio*, sino que su vida está regulada exclusivamente por sus propios órganos de gobierno: asambleas nacionales, consejo nacional, comité ejecutivo nacional, etc.”. La tradición de ‘retirarse a la vida privada’ y no actuar en política se inició con Lázaro Cárdenas; *ibidem.*, p. 55 y 64.

²⁴ Junto a su actividad política, los miembros del grupo dirigente formaron intereses económicos al amparo de posiciones en el aparato estatal, sustrayendo riqueza y tornándola en capital. Casos destacados son Obregón y Calles, sus familiares y políticos allegados, como Moisés Sáenz, Aarón Sáenz y Luis Napoleón Morones, Alberto J. Pani, *inter alia*, que directamente o a través de empresas se beneficiaron del crédito del Banco de México o de algún banco de fomento; cf. F.J. Rodríguez Garza *et al.* [2001: 247]; N. Hamilton [1983: 72, 87-92, Apéndice A] abunda en ejemplos.

²⁵ La Constitución de 1917 expandió la influencia del poder ejecutivo, otorgándole mayores facultades, en detrimento del Congreso; esta acentuación del sistema presidencialista otorgó facultades prácticamente irrestrictas para nombrar funcionarios y, por otra parte, redujo los periodos anuales del Congreso a uno sólo; D. Moreno [1967: 31-2].

del sistema judicial del país²⁶. En segundo lugar, ese poder generó otra institución informal: su calidad de árbitro de última instancia, contraviniendo preceptos legales, para solucionar conflictos que ciudadanos o agentes económicos presentaban en niveles de gobierno regional o municipal, o en instancias de orden inferior de la administración pública federal²⁷.

La red del presidencialismo constituye, como se desprende de lo anterior, la *articulación de diversas instituciones que estabilizan la gestión del gobernante* en turno, al modular con sus organismos el ejercicio del poder con la particular cualidad de que el presidente en turno posee el poder de elegir a los agentes políticos, y de decidir las acciones que permiten la estabilidad política de la sociedad. El logro de esta función de la red en cuestión, empero, sería imposible sin la existencia la familia revolucionaria.

Así pues, preceptos jurídicos establecidos en la Constitución y códigos de conducta adoptados por los individuos para normar las relaciones sociales en el ámbito de la política, agrupados en las redes del presidencialismo y de la familia revolucionaria, conforman un régimen político a partir de 1929, mismo que maduraría durante el decenio de los treinta y perduraría por un amplio período, como son los setenta años que concluyen en el año 2000. Dado el escenario procreado a partir de la crisis política iniciada en 1928, los tres periodos presidenciales interinos que le sucedieron –de Emilio Portes Gil, Pascual Ortiz Rubio y Abelardo L. Rodríguez– no supusieron inestabilidad política, entendida como violencia entre grupos sociales *antagónicos* que luchan por el poder: el proceso ocurre al seno del grupo dirigente. La red política del modo de regulación había cobrado forma a partir de *acuerdos* al seno del grupo dirigente; éste se consolidó *en el plano político*.

4.2. DERECHOS DE PROPIEDAD FUNDAMENTALES

Conforme a nuestro enfoque analítico, la creación de *instituciones políticas* es una *condición necesaria* para estabilizar relaciones sociales del ámbito económico; en particular

²⁶ Esto derivó de la dominancia electoral que adquirió el PNR desde su fundación, pues determinó que los individuos que desearan hacer carrera política debían encuadrarse en ese partido, quien postula candidatos a todo puesto de elección popular (diputados, senadores, gobernadores, presidencia municipal) y, dada la institución formal –no reelección– que impide permanecer en uno de esos cargos por más de cierto tiempo, habían de ser leales al partido y a su jefe nato, el presidente de la república pues, de no hacerlo, eran eliminados del escenario. Algo análogo ocurre con magistrados del poder judicial, cuyo nombramiento lo hace el Senado a petición presidencial; D. Cosío Villegas [1981: 28-9].

²⁷ Presidente municipal, gobernador y presidente de la República tienen legalmente delimitadas sus responsabilidades. Existe también una jerarquía de éstas en la administración pública (jefe de departamento, director general, subsecretario, secretario y presidente de la República). Empero, era común que un individuo o grupo que obtenía resolución desfavorable a una petición, acudiera al funcionario superior o al presidente de la república, quien se tornó árbitro de última instancia. Desde luego, este recurso se limitaba a personas con nexos estrechos con el presidente y a los grupos de presión (organizaciones empresariales, *e.g.*). Los agentes promueven la costumbre, y el presidente la acepta, asumiendo funciones ajenas a su competencia, que dió lugar al *prebendalismo*: la inexistencia de reglas claras y generales (instituciones ineficientes) para explotar algún recurso económico, ante lo cual el otorgamiento de permisos, licencias, etc., quedó a discreción de un funcionario o del presidente de la república. Este fenómeno dio lugar a la preponderancia de grupos de presión como principales beneficiarios de canonjías, cuya organización y fuerza económica los tornó en monopolistas de ellas; *cf.* D. Cosío Villegas [1981: 24-7, 33-4 y 72-3].

las que definen fuentes y montos de los ingresos del gobernante, lo que implica su apropiación de parte del *excedente*. La incertidumbre en este terreno, si recordamos, es una fuente importante de incapacidad de empresarial para el cálculo de su tasa de ganancia.

Por otra parte, *condición suficiente* para la estabilidad política, en la perspectiva del surgimiento de un nuevo bloque histórico, que supone superar una crisis orgánica, es la atención al *compromiso histórico* con los aliados, campesinos y obreros en la coyuntura histórica de nuestro país. Ello supone la creación de instituciones económicas que establezcan los derechos de propiedad pues aunque el programa del PNR recogía sus demandas económicas y sociales, su concreción se encontraba en un estado *larvario* y, para *consolidar* la alianza y por ende *madurar* su hegemonía, el gobernante debía tomar acciones que las satisficieran. Colateralmente, esas instituciones acotarían los derechos de propiedad del grupo dominante en el *ancien régime*, ahora adversarios del grupo dirigente, quienes si bien fueron política y militarmente derrotados en la gesta revolucionaria, aún poseían *poder económico* y capacidad de acción política para la defensa de sus intereses. Abordamos en parte esta cuestión en el presente acápite, misma que por conveniencia expositiva, se complementa en las dos secciones siguientes.

La hacienda pública se desarticuló con la gestión del usurpador, cuyos gastos de guerra agotaron el tesoro público. Luego, la guerra civil y el interregno crearon una esporulación de centros de captación de ingresos, proceso personificado por los *gobernantes temporales y regionales* a lo largo y ancho del país, *i.e.*, los caudillos militares. Así, el aparato administrativo federal virtualmente desapareció; *ergo*, no existieron presupuestos nacionales. Concluida la violencia armada generalizada, en el periodo pre constitucional Carranza encontró vacías las arcas de la nación y, entre las tareas que enfrentó, una fue reorganizar la hacienda pública. Dada la ideología que guiaba sus acciones, se propuso operar con presupuesto equilibrado, lo que requería, por el lado del gasto, renegociar la deuda y el pago de intereses, así como constreñir los gastos, en particular el ramo de guerra. Por el lado de los ingresos, tenía enfrente un objetivo y un problema: reformar el sistema impositivo y centralizar la captación tributaria²⁸. Diversos aspectos de esa reforma²⁹ se tornaron preceptos constitucionales en 1917.

El problema evocado, centralizar la captación tributaria, remite a la formación y escasa cohesión del grupo dirigente en esos años. En efecto, desde aquéllos años y hasta mediados de la década de los veinte, el nuevo grupo se constituyó en obstáculo principal para la gestión del gobernante: los generales, durante la guerra civil y al concluir ésta, se tornaron

²⁸ Respecto a dicho objetivo, como anotamos *supra*, ya en la contienda electoral de 1910 diversos partidos proponían su cambio, pues la estructura impositiva porfiriana se caracterizaba por otorgar exenciones a grupos de la vieja clase dominante, así como por gravar preponderantemente al consumidor (impuestos a bienes nacionales e importados, al timbre y derechos de exportación); las *Adiciones al Plan de Guadalupe*, como apuntamos, abordaban esa idea.

²⁹ Se contemplaba fijar impuestos equitativos a la propiedad rústica y urbana, introducir el impuesto a la renta, revisar el impuesto sobre herencias haciéndole regresivo y federal, diferenciar tasas de derechos de importación entre bienes de lujo y de consumo general, aumentar derechos de exportación sobre metales preciosos, modificar el impuesto de cuantía fija al petróleo por uno *ad valorem*, aumentar impuestos sobre tabaco y bebidas alcohólicas, crear impuestos sobre acciones, bonos y títulos de sociedades anónimas; *vid. L. Lomelí Vanegas* [2002: 50-1, 37-8] y *J. Iturriaga de la Fuente* [1987: 33, 35, 39].

en agentes decisionales de la gestión social del dinero y de la riqueza del país, adquiriendo con ello poder económico al amparo del poder militar, *i.e.*, durante ese breve lapso se conformaron *instituciones informales espurias*³⁰ que, con respaldo de las armas, les permitió imponer el tipo de dinero que debía aceptarse en la circulación y las fuentes para financiar sus actividades: los demás agentes aceptaban, convencidos o por la fuerza, esas normas. La apropiación de ingreso o riqueza de otros constituye un tributo en sentido estricto. Ese fenómeno restó capacidad al gobernante para lograr su meta (centralizar la colecta impositiva³¹ y racionalizar el presupuesto) quien, a través del burócrata de hacienda, emitió diversos decretos para limitar atribuciones fiscales y financieras de caudillos. Esta acción, desde luego, desató la violencia entre el gobernante nacional formal con los gobernantes reales regionales: éstos reaccionaron al nivel de la política intergubernamental y ante la opinión pública con acusación al burócrata de enriquecimiento ilícito: su móvil real fue la intención de reducir el presupuesto del ramo militar, que minaría el efectivo de tropas y, por ende, el poder de los caudillos. Por ello, y como una acción paralela a la táctica de cooptación política, el gobernante canjearía el control sobre las fuentes fiscales por concesiones para aquéllos, que les permitían enriquecerse³².

En ese tenor, los gobernantes durante los dos primeros periodos constitucionales, obtenían ingreso de la actividad exportadora y de contribuciones por servicios prestados por el Estado. Así, aunque en 1919 aumentó el recaudo al establecerse la forma de impuesto *ad valorem* al comercio exterior y al aumentarse la tasa del impuesto *contribución federal*, la reforma impositiva se concretó entre 1924 y 1929, donde podemos advertir un fenómeno dual: en primer lugar, declinó en buena medida el recaudo proveniente del comercio externo y de la minería; al seno de este grupo, crecieron los tributos a las importaciones y declinaron los de exportaciones e industrias extractivas, de transformación y al transporte. Por otra parte, esa caída se compensó con alzas en los servicios proporcionados por el gobierno y, en 1925, resultado de la primera Convención Nacional Fiscal (CNF) convocada por el gobernante a través de la Secretaría de Hacienda, se estableció el impuesto sobre la renta (ISR), cuya aportación al ingreso público creció paulatinamente³³. Lo anterior muestra el poder económico del viejo grupo dominante, de cuyas actividades el gobernante extrajo parte considerable de su ingreso.

³⁰ Les nominamos instituciones informales espurias en tanto se dictan, se aceptan y se cumplen, por voluntad o por la fuerza, pero que no son duraderas en el tiempo.

³¹ Los responsables de las finanzas en el gobierno de Carranza intentaron centralizarlas, lo que suponía restar atribuciones hacendarias y financieras a los generales quienes, hasta ese momento, actuaban en ese terreno con plena libertad en los territorios que dominaban. En efecto, intervenían o incautaban propiedades de enemigos, administraban unidades productoras, establecían contribuciones o préstamos forzosos, recaudaban impuestos y administraban aduanas, emitían papel moneda con curso obligatorio mientras dominaban una región; *vid.* L. Lomelí Vanegas [2002: 52].

³² Entre otros, Álvaro Obregón, Pablo González, Enrique Estrada, Francisco Murguía y Manuel M. Diéguez, recibieron compensaciones monetarias por servicios prestados a la revolución y préstamos de la Tesorería, además de permitir a los gobernadores y comandantes militares de las entidades federativas el control de fletes de ferrocarril y circulación de mercancías; L. Lomelí Vanegas [2002: 53-4].

³³ En el ingreso público, de 1924 a 1929, los impuestos al comercio exterior declinan su aportación del 31.2% a 26.9%; tomados ellos como total, los de importaciones aumentan de 74.8% a 93.2% y las exportaciones caen de 25.2% a 6.8%. Dentro del ingreso público, baja la colecta por gravámenes a la industria de 28.7% a 14.9% y los del timbre de 13% a 6%; crecen el ISR de 3.9% a 6.7% y cobros por servicios proporcionados por el Estado de 5.7% a 19.9%; J. Iturriaga de la Fuente [1987: 67-8], L. Lomelí Vanegas [2002: 72-6].

Durante la gestión de Calles, mientras la dinámica económica se desplegaba en la depresión de un *ciclo largo*, ocurrían cambios trascendentales en las fuentes de ingreso del gobernante: la reorganización hacendaria emanada de la CNF estableció el ISR, que trasladó la principal fuente de ingresos públicos del intercambio mundial de mercaderías hacia el ingreso de los factores productivos, lo que dotó –a la postre– de estabilidad al recaudo impositivo. La medida generó la oposición de las clases económicamente dominantes: le tildaron inconstitucional –fijar impuestos directos era potestad de entidades federativas–, adujeron que el ISR no tributaba a toda la población y que era progresivo e inequitativo. Por otro lado, la política fiscal experimentó un cambio radical: de la idea liberal de equilibrar el presupuesto y usarlo sólo para mantener el aparato administrativo y proveer bienes públicos, se pasó a la idea de intervenir el sistema económico³⁴. Con la relativa estabilidad de sus ingresos, el gobernante adquirió capacidad para impactar a la economía y la sociedad³⁵. En efecto, a partir de la segunda mitad de los veinte creció el gasto en infraestructura económica y social³⁶. Con lo anterior, el gobernante adoptó la función de redistribuir el ingreso, con lo cual el *proyecto de nación* del grupo dirigente tomó forma y fortaleció su *hegemonía*.

Entre los derechos de propiedad del gobernante, el reconocimiento de la propiedad del subsuelo y los impuestos sobre la industria petrolera se materializó lentamente. El Estado porfiriano aplicaba un minúsculo gravamen, que Madero incrementó ligeramente, no sin álgidas protestas de los propietarios extranjeros y del Estado norteamericano; en 1914 el general Cándido Aguilar, gobernador de Veracruz, emitió un decreto que estableció que todo contrato petrolero debía autorizarse por su gobierno para considerarlo legal; en 1917, el artículo 27 constitucional definió a la nación como única poseedora de la riqueza del subsuelo. Empero, respaldados por sus gobiernos, los empresarios desconocieron la legalidad al precepto y hubo varios conatos de invasión al país. Con todo, al paso de los años, la industria fortaleció la colecta impositiva³⁷.

³⁴ Con la primera CNF se establece la ley del ISR en febrero de 1924, que se reforma en 1925 (y rige los dieciséis años siguientes), se gravó el ingreso por actividades de empresas industriales, agrícolas y comerciales, así como los derivados del trabajo y, posteriormente, a los capitales. A estos últimos además les gravó las ganancias extraordinarias con la Ley del Impuesto a la Renta sobre el Superprovecho, promulgada en diciembre de 1939, vigente los nueve años siguientes (cuyo antecedente fue el impuesto del Centenario, que rigió cinco meses en 1921). En el terreno federal, resultado de la CNF, se previó que las entidades no gravaran las fuentes consideradas por el ISR, pues de su colecta se harían participaciones para aquéllas; *vid.* H.B. Margain [1975: 551 y 556-7] y J. Iturriaga de la Fuente [1987: 73 *ss.*].

³⁵ El gobernante buscaba iniciar el proyecto del grupo dirigente para reconstruir la economía; en particular, proyectaba iniciar obras de irrigación, construcción de caminos, escuelas agrícolas y puertos marítimos, las que puso en marcha en 1927. Sin embargo, había la presión de pagar deuda externa acordada por Obregón en 1922, la que se pospuso en 1925, al convenir con acreedores su aplazamiento a cambio de devolver a sus propietarios bienes incautados en la gesta armada a la Compañía de los Ferrocarriles Nacionales de México, desincorporándose esta parte de dicha deuda; E. Krauze [1977: 19-21]; J. Iturriaga de la Fuente [1987: 57-8] y M. Salas Villagómez [1975: 453].

³⁶ Esta política se consolidó en los años siguientes. Para citar datos extremos: del gasto público total ejercido, el gasto económico es de 21.5% en 1926, de 42.6% en 1936 y de 34.1% en 1940; el gasto social es de 8.7% en 1925 y de 19.7% en 1940; el gasto administrativo, de 68.8% en 1926 y de 46.2% en 1940; *vid.* J.W. Wilkie [1978: 101 y 111]; también J. Iturriaga de la Fuente [1987: 65 y 68-9].

³⁷ El gobierno de Díaz aplicaba el impuesto del timbre (0.2% de la producción); Carranza emitió un decreto en 1917 que fijó un impuesto nuevo *ad valorem* de 10% sobre exportaciones petroleras y, en 1918, otro creó

Como señalamos, en 1915 el grupo dirigente emergente atrae hacia sí a los campesinos, al hacerse de su demanda de restitución de tierras, mediante un embrión de institución, la *ley agraria carrancista*, misma que contemplaba la creación de organismos para tal fin a lo largo y ancho del país³⁸. Más aún, dicha demanda se incorporó por los constituyentes en el artículo 27 constitucional, con lo que adquirió el carácter de precepto legal. Para el logro de su meta, los campesinos debían demandar y demostrar su propiedad original, con un largo trámite que concluía con una decisión presidencial. Empero, la ley juarista de 1856 prohibía la tenencia de tierra a corporaciones, en las que se incluía a pueblos y comunidades, por lo que era imposible demostrar la legalidad de la propiedad. Esa ley, además, permitía a los terratenientes defender sus derechos ante los tribunales. En éstos campeaba la corrupción y prebendas como costumbre de abogados para atender intereses de los terratenientes; su eficiencia es elocuente: hasta 1928, 4% de 5000 casos presentados favorecieron a los campesinos³⁹.

Así, aunque una institución entra en crisis, como son los derechos de propiedad de la tierra, aquélla es vehículo que canaliza los conflictos. Empero, en este caso la institución no cambia (ley de 1856) y entra en conflicto con otra (Constitución de 1917). Esta contradicción se explica por la inexistencia del régimen político, pues sólo éste dota al gobernante del monopolio *real* de la violencia para hacer cumplir la ley, misma que el grupo dirigente implantó y la inestabilidad política le impidió hacerla valer. Ese *statu quo* permite la persistencia de otra institución informal, la corrupción de magistrados y abogados en el manejo del sistema legal. *Ergo*, no basta expedir una ley para que se torne en institución; la ley deliberadamente, por omisión o incapacidad para hacerla cumplir, puede contener mecanismos que impidan se cumpla.

Muestra de la inexistencia del régimen político, de la escasa cohesión del grupo dirigente y de su ideología divergente (liberal *versus* revolucionaria), fue la reticencia de Carranza para restituir tierras y fraccionar haciendas, como estipulaba el artículo 27 constitucional. Esto alimentó en 1920 al *Plan de Agua Prieta* encabezado por Obregón y Calles. A ello sucedió una lucha parlamentaria en 1921 y 1922 cuando el primero, gobernante en turno, influyó para que el PLC –carrancista– perdiera la mayoría en el Congreso, pues se opuso a la acción política para iniciar la reforma agraria (y el control de las compañías petroleras extranjeras). Con los demás partidos, Obregón creó la Confederación Nacional Revolucionaria y la Procuraduría de Pueblos (organismos locales) en 1923, para dicho fin, apoyándose en el PNA, con lo que rearticuló la alianza con los campesinos⁴⁰.

una *royalty* de 5% sobre su producción total y determinó que las empresas debían obtener concesión del gobierno para seguir operando; en 1925 Calles promulgó una ley reglamentaria del artículo 27, reformada en 1928. En 1922, el recaudo de esa industria representó el 33.6% de los ingresos del gobierno federal; *vid.* A. De la Vega Navarro [1999: 34-43].

³⁸ En el cuadro A-4.1 del Apéndice incorporamos un recuento de instituciones y organismos –y sus embriones–, para los derechos de propiedad del suelo.

³⁹ Entre 1915 y 1928 se presentaron 5000 casos a los tribunales, de los que sólo 2000 tuvieron fallo y, de éstos, el 90% favoreció a los terratenientes; *vid.* B. Ulloa [1983: 495-6], J.M. Calderón [1972: 69-71].

⁴⁰ M. Ramírez Rancaño [1977: 66], J.M. Calderón [1972: 58-9], D. Cosío Villegas [1981: 41-2].

De aquí tenemos que las viejas instituciones se mantienen en una época de crisis y, a la vez, las nuevas instituciones *formales* pueden surgir como embrión, *i.e.*, sin cobrar plena vida y, por tanto, ser incapaces de reproducir relaciones sociales para transformar la violencia. Por ende, no son aún instituciones; lo serán en tanto logren esto último. La propia Constitución Política, pese a haberse promulgado en cierto momento histórico, no por ello se tornó en institución: lo será hasta que logre reproducir relaciones sociales, *i.e.*, la estabilidad del régimen político y los derechos de propiedad. Por ende, en la coyuntura histórica tratada, la construcción del Estado fue amenazada por la inconformidad con la nueva institución. Esto significa que la Constitución era incapaz de reproducir las relaciones sociales: existían grupos sociales que la *negaban*; en particular, los terratenientes rechazaron el reparto agrario mediante las instituciones previas: el poder judicial contuvo la parcelación de grandes haciendas⁴¹.

En la sociedad capitalista, el derecho de propiedad fundamental es la sanción legal de la propiedad privada, en particular la que mantiene la relación entre el capital y el trabajo, es decir, la propiedad de los medios de producción por los empresarios. En ese terreno, los procesos sociales y políticos acontecidos en el país antes, durante y con posterioridad a la gesta revolucionaria, dejaron inalterada la *esencia* de ese derecho, aunque se producen importantes alteraciones en la *forma* de la citada relación (*vid.* sección 4.3).

En efecto, en los debates del Congreso Constituyente, al discutirse el contenido de los artículos 5 y 123 se planteó la necesidad de atender reclamos de trabajadores, aduciendo explícitamente que ello no afectaba la propiedad privada, pues sus reivindicaciones se centraban en mejorar sus condiciones de vida y laborales. Atender esas demandas (se decía), afectaría intereses de grupos del viejo régimen, empero, el desarrollo de la industria con base en la propiedad privada aseguraría beneficios para trabajadores, empresarios y Estado. Los constituyentes rechazaban explícitamente la sociedad sin clases. La Constitución, así, hizo legal la existencia de capitalistas y obreros. Incluso los obreros constituyentes aceptaban la existencia del capitalismo; rechazaban su ‘forma porfirista’, que limitó su participación en el reparto de la riqueza social y los excluía de las relaciones políticas: el movimiento obrero de la época no era revolucionario sino reformista⁴².

Años después, la dirigencia sindical incorporada al aparato estatal delineó un programa político nacional (que contempló propuestas en los ámbitos educativo, agrícola e industrial) donde destaca su subordinación a los derechos de propiedad capitalista: plantearon el desarrollo de la industria nacional sustentada en empresarios adherentes a la rectoría del Estado –contra los librecambistas– para instaurar actividades fabriles en la industria pesada y disminuir la dependencia respecto de otros países; indicaba, además, otorgar a trabajadores las fabricas de patrones que realizasen paros injustificados. El grupo dirigente, por su parte, a la vez que reconocía y protegía los derechos de los trabajadores, promovía el desarrollo empresarial. Así, en 1920 el gobernante planteaba que la reconstrucción económica del país requería el concurso del capital local y externo, a quienes ofrecía

⁴¹ Los derechos de propiedad de los campesinos se tornaron instituciones a partir de la acción política de Obregón y gobernantes subsecuentes, particularmente de Cárdenas, con lo cual en este renglón, el grupo dirigente afianzó su hegemonía; *vid.* Tabla A-4.1 en el Apéndice.

⁴² Cf. J.M. Calderón [1972: 182, 188-91].

garantías para su desarrollo; la misma concepción se desplegó en las gestiones presidenciales de Calles, Emilio Portes Gil, Pascual Ortiz Rubio y Abelardo L. Rodríguez: favorecer el ingreso del capital externo que acepte las leyes del país, apoyo estatal a empresarios domésticos, a fin de desarrollar el capitalismo para, con ello, crear nuevas industrias, fuentes de producción y de empleo para los trabajadores, en condiciones de garantía, seguridad y estabilidad para los empresarios⁴³.

Así, en esta fase que inaugura un nuevo periodo de la vida del país, *la burguesía mantiene su hegemonía desde la base*, desde la economía. En efecto, ni la constitución ni las banderas obreras planteaban cambios *radicales* en los derechos de propiedad y, por ende, en las relaciones sociales capitalistas. Para el gobernante en turno, ello fue un hecho incontestable. En dicho tenor, la alianza entre grupo dirigente y movimiento obrero, quedó subordinada al objetivo del primero de construir un nuevo Estado. La hegemonía se expresó al permitir que clases y grupos subordinados hiciesen su propia política y se organizaran, con el límite impuesto por el grupo dirigente: no debían competir por el poder político. El compromiso histórico se expresó en concesiones a los grupos subordinados, trabajadores del campo y la ciudad, siempre que se integrasen al proyecto del grupo dirigente: la consolidación de éste, la reproducción del sistema político y la reconstrucción económica. Los grupos adversarios fueron dominados bajo esa alianza: los viejos capitalistas, los terratenientes y el clero, renuentes a aceptar la nueva legalidad.

4.3. INSTITUCIONES LABORALES

Creadores directos del excedente económico cuya magnitud significó un intenso proceso de crecimiento económico desde las dos últimas décadas del siglo XIX, los trabajadores del país estaban sujetos en una relación salarial que en dicho lapso mermaba progresivamente sus condiciones de vida, de manera acentuada en las fases depresivas de los ciclos económicos experimentados en dicho periodo de crecimiento. Dicha relación salarial, por otra parte, se caracterizaba por la inexistencia de instituciones y organismos laborales en el ámbito de la seguridad social y en las condiciones de trabajo, tales que les impedían participar en mayor grado en los frutos del excedente. En su interior como grupo social, las instituciones y organismos laborales se caracterizaban por la ayuda mutua, *i.e.*, lejos de la acción reivindicativa de tipo sindical⁴⁴. Este estado de cosas contenía y acumulaba violencia en las relaciones sociales entre el capital y el trabajo, la cual se liberó con los sucesos políticos de 1910, cuando los trabajadores inician un movimiento reivindicativo que alteró las condiciones en que se realiza la acumulación de capital, mediante un lento proceso de creación de embriones institucionales de tipo laboral, los cuales cobran vida y forman una red en los años treinta del siglo XX.

⁴³ Vid. P. González Casanova [1980: 105, 119 *ss.*], J. Tamayo [1987: 17-35], J. Rivera Castro [1983: 28-30, 81-4, 180], A. Córdova [1984: 48, 91-4, 175-6, 187-8].

⁴⁴ C.F.S. Cardoso *et al.* [1980: 23 *ss.*, 68 *ss.*] describe la política laboral porfirista, formas organizativas e ideología de los trabajadores; para rasgos salariales y condiciones de vida, J. Basurto [1975: 39-44] y J.F. Leal [1988: 201]; los ciclos económicos y sus rasgos en M. Rodríguez García [2001: cap.III].

Embriones de institucionales laborales

El movimiento electoral de 1910 se tornó en vehículo de expresión de la violencia reprimida en la relación obrero patronal, al incorporarse los trabajadores como base social de apoyo al maderismo. Tras ello, plantearon sus demandas laborales e iniciaron un proceso de construcción de organismos sindicales, particularmente a partir de 1911. Inició un periodo de enfrentamiento con los empresarios, durante el cual se creó multitud de embriones de instituciones en el ámbito laboral. Este fenómeno es el foco de interés en este acápite.

En efecto, la tolerancia a la actividad política en los comicios de 1910 indujo la incorporación de amplios grupos de trabajadores, a lo largo y ancho del país, en la organización del movimiento maderista⁴⁵. Luego del fraude electoral y la rebelión, al asumir Madero el cargo presidencial se tornaron en base social de apoyo. Así, los trabajadores se incorporaron a la vida política, de la que estaban marginados. La violencia social de que eran objeto en las décadas previas se canalizó al terreno político aunque en actividades no directamente relacionadas con sus intereses materiales. Estos, empero, se manifestaron en 1911: los organismos laborales cambiaron su perfil mutualista hacia el sindical al tiempo que crearon nuevos sindicatos, formaron federaciones y surgió la idea de una organización sindical nacional. Junto a esta actividad organizativa, los trabajadores ejercieron la violencia, expresada en emplazamientos y estallidos de huelgas y la práctica de la solidaridad con los que la ejercían. La mayoría de esos movimientos tuvieron, como banderas comunes⁴⁶:

- Reconocimiento de sindicatos y el derecho de éstos a representar a los trabajadores en sus demandas.
- Disminución de la jornada de trabajo.
- Aumento de salarios en el campo y la ciudad.
- Establecimiento de seguro contra accidentes y enfermedades.
- Creación de una oficina gubernamental que atienda problemas laborales.

La beligerancia obrera, dado el ambiente político de la época, permeó diversos ámbitos de la sociedad; sus reclamos los asumieron varios partidos políticos, gobernantes, congresos estatales, ejércitos revolucionarios y, finalmente, el Congreso Constituyente al incorporarlos en la carta magna de 1917. La asunción de demandas obreras por diferentes agentes políticos dio lugar a un proceso de creación de embriones de instituciones y organismos laborales formales e informales⁴⁷.

⁴⁵ Formaron clubes, centros y partidos locales antirreeleccionistas, participaron en actividades de agitación y en otras directamente electorales; *vid.* J.F. Leal [1988: 102, 114, 169-70 y 185], también J. Villaseñor [1988: 200, 216-7, 242, 246 y 275].

⁴⁶ El cuadro A-4.2, del Apéndice presenta un recuento de huelgas estalladas y sus demandas, entre 1911-1916. Para una exposición del proceso de creación de sindicatos y de sus características en el período, *cf.* J.F. Leal [1988: 114-9, 150-1, 167 *ss.*, 184 *ss.*].

⁴⁷ Sobre la asunción de demandas obreras por partidos políticos, *vid.* J. Villaseñor [1988: 257-8, 292-4]. Una cronología de esos embriones se ofrece en el cuadro A-4.3 del apéndice.

Confirmamos aquí una idea asentada *supra*: las reivindicaciones obreras no plantean cambios radicales a los derechos de propiedad *fundamentales* en una sociedad capitalista, en particular en el ámbito de la empresa. En consecuencia, en la crisis orgánica en que cae la sociedad mexicana en esos años, los empresarios capitalistas *detentan la hegemonía desde la base*. En ese tenor, afirmamos que el movimiento obrero tuvo, como *eje general de sus reivindicaciones* incidir en la magnitud del plusvalor generado en la economía; por ende, en la tasa de ganancia. Esto constituye, entonces, el *foco de la violencia* en torno del cual se desarrolla la interacción social de tres agentes. Ahora bien, la *violencia se manifestó* en las actividades que desarrollaron los trabajadores para lograr sus metas y en las reacciones de patrones y Estado.

La reorganización gremial y la acción reivindicativa persistieron incluso durante el cuartelazo. Diversos organismos obreros eran ya aliados de partidos políticos afines o adversarios al grupo dirigente porfirista, por lo que el usurpador no podría practicar la represión abierta⁴⁸: el estallido de huelgas en esos años lo ilustra, las que se atemperaron durante la guerra civil, en la cual, como se apuntó, los obreros no se aislaron de los acontecimientos nacionales, al formar los batallones rojos. Empero, al concluir aquélla la protesta obrera se intensificó a lo largo y ancho del país (*vid.* cuadro A-4.3, Apéndice). Varias de esas huelgas fueron reprimidas por el gobierno carrancista y gobernantes locales, aunque en algunos casos se concedieron sus demandas⁴⁹.

En ese contexto, aunque no sancionados legalmente los derechos laborales antes de 1917, la fuerza social que acumularon los trabajadores dió lugar al establecimiento de organismos al seno del aparato estatal para procesar conflictos de tipo laboral, es decir, *se crearon organismos formales a partir de instituciones informales*. Así, la lucha reivindicativa se tornó en *práctica reiterada* para expresar y exigir solución a demandas. Asimismo, al margen de la legalidad, los trabajadores construyen *instituciones y organizaciones informales*: estatutos, programas de acción, sindicatos y federaciones, a través de los cuales interactuaban, procesaban decisiones y realizaban socialmente actividades para lograr sus metas.

La violencia social desplegada por los trabajadores, en tanto acción política genera reacciones; una de ellas es la referida creación de embriones de instituciones y organismos informales *al seno* del aparato estatal. Otra reacción es la del adversario de clase, los empresarios. Éstos reaccionaron para impedir la concreción de demandas obreras, por

⁴⁸ J. Villaseñor [1988: 306-7] reseña huelgas y otras actividades obreras.

⁴⁹ Desde enero de 1916 inició una oleada de huelgas en todo el país cuya demanda principal –que no única entre los sindicatos participantes– fue el pago de salario en oro nacional; *e.g.*, participaron moldeadores y modelistas del Distrito Federal; le siguieron mineros y tipógrafos de Pachuca; electricistas de Guadalajara; empleados de comercio del D.F.; maquinistas, mecánicos, fogoneros, herreros y paileros de ferrocarriles, en Aguascalientes, afectando el tráfico de todo el país; electricistas, tranviarios y nuevamente empleados de comercio del D.F.; los mineros de Sonora, Chihuahua, Sinaloa y Durango; los obreros textiles de Puebla; trabajadores de minas y talleres de Guanajuato; en julio, nuevamente los electricistas del D.F. encabezaron una ronda de huelgas con otros sindicatos; en noviembre otra vez los mineros de Pachuca y Real del Monte, al igual que trabajadores del Ferrocarril Mexicano y tranviarios del D.F. Además, durante ese año hubo multitud de reuniones de sindicatos, anuncios de estallamiento de huelga y mediatizaciones de ellas en el D.F., Veracruz, Jalisco, Colima, Michoacán, Puebla y Oaxaca; *vid.* J. Villaseñor [1988: 361 *ss.*].

diversos medios⁵⁰. Nos encontramos por tanto con grupos sociales con intereses contrarios; la persistencia temporal de la pugna significa ausencia de *acuerdos* o *arreglos* y, por ende, de solución al conflicto. En la perspectiva empresarial, la *raíz* de la desavenencia se ubica, desde luego, en el plano económico: la satisfacción de demandas obreras implicaba mermar las ganancias⁵¹. Así, *en plena crisis orgánica*, la alianza del nuevo grupo dirigente con los trabajadores condujo, no sin enfrentamientos ideológicos, a que los constituyentes incorporasen puntualmente demandas sociales y económicas de aquéllos, de manera expresa en el artículo 123 de la nueva carta magna, donde se apunta que el Congreso de la Unión y las *legislaturas locales* expedirán leyes sobre el trabajo, sin contravenir⁵²:

- Jornada laboral de 8 horas máximo.
- Obligatoriedad de un día de descanso semanal, al menos.
- Establecimiento de un salario mínimo conforme a necesidades regionales, satisfactor de necesidades de vida del obrero como jefe de familia.
- Derecho a reparto de utilidades de las empresas.
- Creación de comisiones municipales, subordinadas a una junta central de conciliación por entidad federativa, para fijar el salario mínimo y vigilar el reparto de utilidades.
- Pago de salario en moneda de curso legal.
- Responsabilidad patronal por accidentes y enfermedades laborales de trabajadores.
- Derecho de trabajadores y patrones de coaligarse en sindicatos, asociaciones profesionales, etc., para la defensa de sus intereses.
- Derecho de obreros y patrones para efectuar huelgas y paros. Las huelgas son lícitas si su fin es el equilibrio de los factores productivos e ilícitas si se ejercen actos violentos contra personas o propiedades. Los paros son lícitos sólo en caso de sobreproducción, para mantener precios costeables, tras aprobación del consejo de conciliación y arbitraje.
- Diferencias o conflictos entre capital y trabajo se sujetan a decisión de un Consejo de Conciliación y Arbitraje, formado por igual número de representantes de obreros y patrones y uno del gobierno.

Estos preceptos jurídicos, pese a su carácter de embrión institucional, tienen la mayor jerarquía legal para regir las relaciones sociales, las laborales en este caso. Promulgada la constitución se tornaron en referente jurídico de las acciones de ambos grupos y, *años después*, a partir del establecimiento de normas legales de segundo orden (leyes, reglamentos, etc.), estabilizaron las relaciones sociales, *i.e.*, se tornaron en instituciones. Abordamos ahora esta cuestión.

⁵⁰ Desde campañas publicitarias contra la lucha obrera, el no acatamiento de ordenamientos de alguna entidad pública, la anulación de éstos por intermedio del poder judicial (al amparo legal: la autoridad no estaba facultada constitucionalmente para reglamentar condiciones de trabajo); la represión convenida con la autoridad contra los trabajadores, el uso de policías privadas o de esquirols de huelga, el hostigamiento a los trabajadores en el centro de trabajo o su franco despido, principalmente, aunque también el cierre de empresas por los propios patrones; *vid.* J.F. Leal [1988: 174-6 y 182-3] y J. Villaseñor [1988: 250-60, 269-74, 288-90, 294-7, 303-4, 318-23, 335-7, 362-3, 369-70].

⁵¹ Trátase de aumento de salarios, de indemnizaciones por accidentes laborales, del pago de gastos médicos por enfermedades, de reducción de la jornada laboral, de establecer el descanso dominical, demandas destacadas en los enfrentamientos huelguísticos, su adopción implica mermar la ganancia de los patrones.

⁵² El texto original de este artículo, transcrito en D. Moreno [1967: 47-52, *vid.* también pp. 23 *ss.*].

Integración de la red laboral

El enfrentamiento entre trabajadores y empresarios no se mitigó con el establecimiento de preceptos constitucionales en 1917 que recogían demandas laborales; antes bien se intensificaron notoriamente al iniciar el primer lustro de los veinte. Empero, desde esos momentos, ambos polos del conflicto remiten la defensa de sus intereses a la carta magna. Esta, con ello, adquiere legitimidad pues se torna en referente legal de la disputa, con lo que *tiende* a normar las relaciones sociales en el ámbito en cuestión, a la vez que fortalece la hegemonía del grupo dirigente.

Mejora salarial, reconocimiento del sindicato como organismo legal representante colectivo de trabajadores y aprobación de la cláusula de exclusión, eran las demandas principales del movimiento obrero en esos años, en cuyo seno surgió la Confederación Revolucionaria Obrera Mexicana (CROM) como fuerza dominante, que adoptó la táctica aliarse al grupo dirigente⁵³, subordinándose a los objetivos de éste. Ese cambio se reforzó con la creación del PLM y su apoyo al gobernante; éste, a su vez, selló la alianza al incorporar líderes de ese partido en diversos espacios del aparato estatal. Con ello se estableció la práctica social de atención de conflictos promovidos por sindicatos, con el secretario de economía –dirigente de la CROM– o el titular del ejecutivo. En esas condiciones, ambos organismos participaron en tareas para fortalecer la gestión del gobernante; en particular en la fundación de juntas de conciliación y arbitraje en varios estados del país, que interesaba a ambos y legitimaba el artículo 123 constitucional. Continuó así el proceso de creación de embriones de instituciones y organismos laborales.

En dicho tenor, en 1921 Obregón envió al congreso una iniciativa de ley del trabajo y de creación de una Secretaría del Trabajo y, en 1922, otra de seguridad social. Empero, la violencia social se expresó también en el parlamento: las iniciativas se rechazaron por los diputados del PLC, mayoritario en el congreso, acto reforzado por la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) que negó al ejecutivo competencia federal en la materia⁵⁴. Conforme a nuestro marco teórico, advertimos aquí que los embriones institucionales constituyen un vehículo que procesa la violencia social, la cual no logra mitigar: la fuerza de la acción política de los grupos en pugna no permitía establecer arreglos.

⁵³ Amén de su participación en los batallones rojos en la guerra civil, el enfrentamiento obrero patronal desde 1911 se caracterizó por su autonomía del Estado.

⁵⁴ En particular, el segundo proyecto intentaba intervenir las utilidades de las empresas para crear una contribución pagadera por el capital, formando un fondo federal de seguridad social, lo que requería una reforma constitucional sustrajera esa atribución a las entidades federativas. La CROM apoyó el proyecto; protestaron en contra algunos organismos obreros; la patronal se opuso a la reforma y la SCJN desconoció legalidad a la JCCA para fallar en conflictos obrero-patronales. Los empresarios, además, exigían fijar límites precisos al derecho de huelga. En 1924 el poder judicial reconoció aquella facultad a la JCCA y el gobernante presentó un proyecto de reformas al artículo 123, que no discutió el parlamento. Empero, diversas legislaturas habían reglamentado plenamente dicho artículo, otros parcialmente y otros no habían abordado el caso (*vid.* cuadro A-4.3); *cf.* J. Tamayo [1987: 269] y P. González Casanova [1980: 105, 119 *ss.*].

En el segundo lustro de los veinte se contuvo la maduración de embriones de instituciones laborales, pues la CROM y el PLM centraron sus fuerzas en ampliar su radio de influencia política y su red organizativa en el país y en el aparato estatal⁵⁵ (proceso que menguó al perder influencia política tras el asesinato de Obregón, presidente electo en 1928). Por otro lado, el grupo dirigente rompió su alianza con los trabajadores, hecho impulsado por Emilio Portes Gil, gobernante interino. La actividad previa de la CROM al alejarse de los intereses del gremio implicó un progresivo fortalecimiento organizativo y numérico de centrales obreras adversarias (con desprendimientos incluso de la CROM), de manera que en 1933 fue sustituida como organismo obrero nacional por la Confederación General de Obreros y Campesinos de México (CGOCM), de la que nació veintisiete meses después la Confederación de Trabajadores de México (CTM), fundada en 1936. La CGOCM adoptó como principio su autonomía total del Estado y partidos políticos, exigió reformar el artículo 123 y la Ley Federal del trabajo (LFT) con base a los intereses de los trabajadores, así como establecer el salario mínimo y hacer obligatorios los contratos colectivos de trabajo, entre otros⁵⁶. Con ello, adquirió nuevo vigor el proceso de cambio institucional.

El asesinato del presidente electo en 1928, abrió una crisis política en el país, una de cuyas manifestaciones fue la ruptura de la alianza del grupo dirigente con los trabajadores. Con esa ruptura inició un proceso de conversión a instituciones de los embriones de tipo laboral surgidos a lo largo del siglo XX; *i.e.*, los agentes emprendieron acciones que transformaron la violencia en las relaciones sociales laborales. Así, desde dicho año y hasta mediados de los treinta, presenciamos un ambiente de enfrentamiento entre trabajadores, empresarios y grupo dirigente, durante el cual los dos primeros tienen pérdidas y ganancias en los arreglos que se procesan para estabilizar la interacción social.

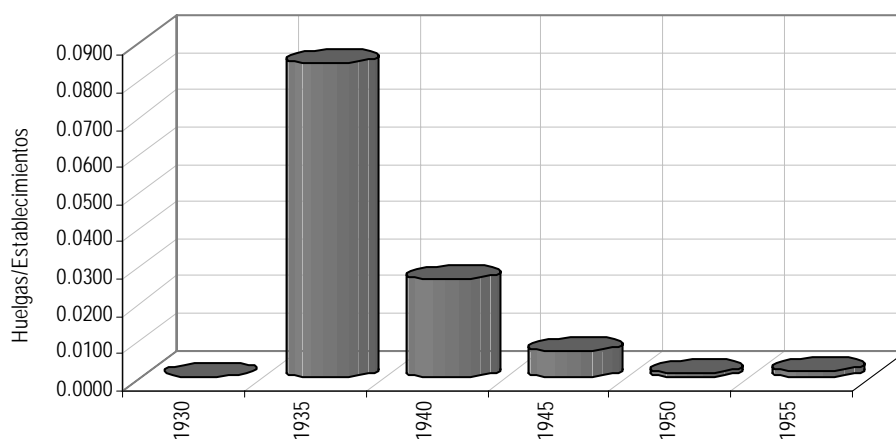
En efecto, entre 1928 y 1934 el gobernante procesó socialmente e instauró la LFT y decretó la creación de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CNSM), normas jurídicas que en breve tiempo se transformaron en instituciones pues consiguieron regular y mitigar las pugnas entre capital y trabajo. En medio del rechazo de trabajadores y empresarios, el gobernante legitimó las normas ante la opinión pública con argumentos que expresan que el grupo dirigente ha elaborado un proyecto de nación (maduración del programa del PNR): el gobernante adujo que esas normas erradicarían los conflictos laborales, requisito para que la inversión fluyera a las actividades productivas y, con ello, expandir la producción del país. Más aún, planteó que la fijación del salario mínimo fortalecería la condición de vida de los trabajadores, lo que conduciría a superar el carácter primario exportador del sistema económico para acceder a otro fincado en el consumo como base del crecimiento, pues

⁵⁵ Cf. J. Rivera Castro [1983: 28-30, 69, 75-6 y 81-4], donde reseña los mecanismos de dirigentes de la CROM para integrar sindicatos y federaciones a su central e impedir la salida de disidentes, así como los del PLM para acceder a puestos de representación popular (gubernaturas, congresos locales) y de la administración pública en general, actividades que contaban con la anuencia del gobernante, con quien colaboraban en la elaboración de programas para el desarrollo económico del país (políticas de inversión extranjera, protección a la industria local, *inter alia*).

⁵⁶ El programa de la CGOCM contemplaba la prohibición al capital extranjero a participar en actividades económicas relacionadas con el suelo y subsuelo, generación de energía eléctrica, ferrocarriles, transportes y medios de comunicación, así como propiciar la intervención económica del Estado mediante la fijación de límites y responsabilidades a productores, comerciantes y banqueros, para servir a los intereses económicos del pueblo, así como reinvertir utilidades en sus negocios o negocios nuevos en el territorio nacional; *vid.* A. Córdova [1984: 145, 154-64, 174].

aquél expandiría la industria, la agricultura y comercio nacionales, además de fortalecer las arcas públicas sin aumentar tributos. Las limitaciones para estallar la huelga y el control legal del Estado sobre los sindicatos eran, entre otras, causas del rechazo de los trabajadores; el reconocimiento de sindicatos, la preeminencia del contrato colectivo sobre el individual eran sus ganancias. De otra parte, la potestad para cubrir vacantes por el sindicato, la formación de un fondo para seguridad social, el reparto de utilidades y –en su momento– el carácter ilegal de la acción del gobernante en este terreno, eran motivo de rechazo a la ley por los empresarios, pues alteraban su comando del proceso productivo y mermaban sus ganancias; en cambio ganaban al reducir prestaciones y salarios que estaban por encima de lo que la LFT y la CNSM establecían⁵⁷. Advertimos que el proceso fortaleció la hegemonía del grupo dirigente quien, a estas alturas, había definido su proyecto de nación, disponía *realmente* del monopolio de la violencia y había establecido plenamente un régimen político. Por tanto, ese grupo se impuso en el nivel político sobre los grupos sociales en pugna, al establecer normas jurídicas para regular las relaciones sociales; empero, esa imposición se subordinó a los intereses de la clase social capitalista, pues esta tenía la hegemonía *en la base*.

Gráfica 4.1. Coeficiente de beligerancia obrera, 1920-1955



Fuente. Tabla A-4.5 de nuestro apéndice.

Pese a su rechazo por patrones y trabajadores, el rumbo que adoptó la beligerancia obrera en los tres años siguientes condujo al nacimiento de una red laboral, que se perfeccionó y tuvo gran longevidad. Los agentes canalizaron la violencia otrora espontánea y sin restricciones, dentro de los márgenes legales, fenómeno que al reiterarse en el tiempo lo

⁵⁷ Durante los seis años que duró este proceso, el gobernante enfrentó el rechazo de trabajadores, empresarios y del parlamento a proyectos de ley laboral y del salario mínimo. Para lograr su meta debió procesar reformas constitucionales (artículos 73 y 123) para facultar al ejecutivo federal legislar en materia laboral, desplegar campañas publicitarias ante la opinión pública e intentar conciliar a los grupos en pugna en una Convención Obrera Patronal (1928). Enfrentó asimismo la colusión de empresarios y las Juntas de Conciliación y Arbitraje para negar concesiones laborales, al tiempo que practicaba la represión legal y abierta a movimientos de huelga. Los trabajadores intensificaron la huelga, aceptando o negando la legalidad, hasta hacer la huelga general y nacional en 1934, debida fundamentalmente a la constante violación a los derechos laborales; *vid.* A. Córdova [1984: 37-8, 45-55, 77, 91-120, 175-84, 195-208] donde también figuran interesantes detalles y apreciaciones sobre el proceso que planteamos.

tornó en institución⁵⁸, *i.e.*, la acumulación de capital en su espacio productivo. Con la promulgación de la ley del trabajo y la expedición del decreto sobre salarios mínimos, cristalizó el largo proceso de creación institucional para regular al factor trabajo en el sistema económico. La gráfica 4.1 intenta captar el impacto de este proceso.

Acumulación de capital e instituciones laborales

Con la implantación de la LFT, las JCA, el contrato colectivo de trabajo y la CNSM, el mercado de trabajo es intervenido, es un mercado administrado por el gobierno al arbitrar los conflictos. La tendencia que se formaba en el período histórico analizado, hacia una competencia monopolista de las fuerzas del mercado laboral, impedía la estabilidad social pues las instituciones informales entonces existentes en cada polo del conflicto, llevaban a su violenta expresión en la vida del país. Ello privaba de seguridad y garantías para la realización de las inversiones y de la producción que comandan los empresarios y, potencialmente, desequilibrarían al régimen político.

Ese fenómeno, por otro lado, configura la *distribución factorial del ingreso* en la economía, en particular, la participación del capital y el trabajo en el ingreso nacional, pues si bien aquélla se *concreta* en las retribuciones a los factores por su participación en la producción, *su determinación* ocurre a partir de la implantación de instituciones, *i.e.*, se ubica en plano político⁵⁹, definido por el ejercicio de la violencia entre grupos sociales. La institución cobra forma cuando los agentes la utilizan para canalizar las respectivas relaciones sociales de manera reiterada, hecho que en el presente caso ocurre a través de la CNSM⁶⁰. Salvo casos de excepción donde la beligerancia obrera conquista y sostiene una mayor retribución salarial, lo anterior implica que el comportamiento de los salarios está, en su origen, determinado por aquella institución y su organismo. Este fenómeno proporciona al capital dos ventajas. En primer término, provee de estabilidad al comportamiento de costos primos de las empresas y, con ello, reduce la incertidumbre en el cálculo de la tasa de retorno. En segundo lugar, los empresarios pueden presionar y negociar en la comisión, para que el alza salarial ocurra a menor ritmo que la productividad, y así, aumentar los beneficios. Más aún, sujeta la variación salarial a una periodicidad anual, en tanto los precios de los bienes no

⁵⁸ A. Córdova [1984: 109, 118], quien agrega que, al paso del tiempo, los trabajadores “fueron olvidando el hecho de que la legislación federal reglamentaria del artículo 123 fue en su momento una gran maniobra para imponer de manera definitiva el arbitraje sin apelaciones del Estado sobre las clases sociales fundamentales de la sociedad mexicana”. Una “vez que la Ley fue aprobada esto constituyó un hecho consumado al que todo mundo se fue acostumbrando”.

⁵⁹ Más aún, aunque dicha distribución puede alterarse a través del tiempo por mediación de fenómenos de carácter económico, tales como devaluaciones, inflación, o bien mediante acciones sindicales; su raíz se localiza fuera de dichos ámbitos.

⁶⁰ En concreto, la reunión y negociación de representantes de los tres agentes para fijar las retribuciones, se toman referente para los pagos a salarios, tanto para quienes son representados en la comisión tripartita, como para quienes no lo están. Además, establecidos la primera vez, el precepto legal obliga a fijarlos los próximos años, siempre a partir de los procedimientos y consideraciones efectuadas en la ocasión anterior. Con ello, el proceso se torna en costumbre, de manera que sus ejecutores temporales olvidan el origen del conflicto social que media. Para el período histórico considerado, se ha documentado que la negociación de los niveles salariales en las revisiones de contrato colectivo, toman como punto de referencia la variación establecida en los salarios mínimos; *cf.* M.A. Casar *et al* [1983: 221].

están sujetos a ésta, protege al capitalista contra potenciales desajustes en las ganancias. En síntesis, la *institución del salario mínimo* normaliza el precio del trabajo en el sistema económico y, por defecto, define la magnitud del plusvalor.

La institución del salario mínimo impide que un trabajador ejercite en cualquier momento actividades reivindicativas, incluida la huelga; puede hacerlo si el patrón no paga ese mínimo, una vez que es establecido y, para el caso de los sindicatos, en el momento que lo señale el contrato colectivo. Este cauce que han de seguir las relaciones sociales entre capitalistas y trabajadores, en relación al salario mínimo, se reitera para otro tipo de relaciones sociales, la duración de la jornada laboral y el número de días laborables, que también se tornan en institución en la figura del contrato colectivo de trabajo. En otra perspectiva, las conquistas laborales tienen la función de normalizar la *institución tiempo de trabajo necesario*; el conflicto entre los agentes se atempera con ella, sólo pueden establecerse o revisarse en la periodicidad indicada por la institución contrato colectivo. Por otro lado, la aceptación y cumplimiento del reparto de utilidades, o la obligación de financiar el servicio médico por enfermedades y accidentes de trabajo, en tanto prácticas sociales reiterativas, constituyen una *institución del plustrabajo* pues son deducciones al plusvalor que se transforman en salario no monetario; por tanto, ello es un factor influyente sobre la normalización de la tasa de ganancia. Las instituciones salario mínimo, tiempo de trabajo excedente y plustrabajo, como vemos, constituyen una *red* pues, como indicamos *supra*, amoldan un conjunto de relaciones sociales que tienen una resultante: la *fijación institucional de la distribución factorial del ingreso de la sociedad*. Esas instituciones son la raíz de ésta.

Más aún, si los agentes aceptan o se ven obligados a aceptar los motivos, requisitos y procedimientos para el estallido de una huelga –contenidos en la LFT– y al realizarla sólo bajo dichos cánones, hacen institución a la ley y, además, con ello se reduce la incertidumbre en las relaciones sociales y, al disminuir potencial o realmente la frecuencia del conflicto, dotan de estabilidad tanto a las decisiones de inversión y a la producción de las empresas, *i.e.*, se reduce la probabilidad de incompletez del ciclo D-M-D', pues la huelga significa suspensión del proceso de valorización del capital. Por otra parte, la penalización legal a ejercer la violencia contra la propiedad durante una huelga, tiene como meta evitar la destrucción del capital fijo por causas ajenas a la producción. En conclusión, las instituciones mencionadas *supra* junto a la *institución ley del trabajo*, tienen como función amoldar el comportamiento social entre los dos agentes, transformando la violencia inmanente a su relación, en el ámbito del proceso de trabajo.

Las instituciones y organizaciones resultantes del proceso histórico que hemos examinado, han configurado una red que constituye el marco externo a la inversión y a la producción que favorece el proceso de acumulación de capital, al proveer de seguridad y garantías, *i.e.*, de estabilidad a las decisiones de inversión con expectativas de cálculo de una favorable tasa de beneficios, como expresa la EESA. La inestabilidad del proceso productivo, la incertidumbre para la generación de ganancias, la probable destrucción de capital fijo debido a la violencia entre los agentes que explotó a partir de 1911 en el país, se transformó con la creación y consolidación de instituciones y organismos laborales a partir del segundo lustro de los años treinta del siglo XX.

4.4. INSTITUCIONES DINERARIAS

Patrón monetario y creación de dinero son dos grandes ámbitos de la red dineraria, como apuntamos en nuestro marco teórico. Mediar en la circulación mercantil, servir como unidad de cuenta y mantener el poder de compra son las funciones generales del dinero. La estabilidad en la cobertura de esas funciones, que son o se procesan mediante instituciones, permiten la fluidez del circuito del capital (D-M-...FT, MP...-M'-D') y así dotan de certidumbre al cálculo de la tasa esperada de beneficios, pero también dotan de certidumbre a las transacciones entre todos los agentes económicos; entre productores, comerciantes y consumidores, entre el sector financiero con el productivo y entre todos ellos con el gobernante en lo que a su función económica se refiere. En contraparte, dislocaciones en esas funciones generan inestabilidad, incertidumbre y con ello, avivan en menor o mayor grado las pugnas que existen entre los grupos sociales.

En una crisis orgánica, dada su naturaleza económica y política en particular, las instituciones de la red dineraria también hacen crisis y, por ende, se tornan en canal de expresión de la violencia entre grupos sociales, así como en vehículo de su propia transformación, pues este cambio supone el restablecimiento o tentativas de establecer, imponer o acordar, soluciones a los conflictos y, por ende, transformar éstos. Examinaremos en esta sección, bajo la óptica planteada, el proceso de destrucción, transformación y creación de instituciones dinerarias en el proceso de formación del modo de regulación en el país, que describimos en el presente y siguiente capítulos.

Patrón monetario

México adoptó el patrón monetario oro en 1905, al sucumbir a la violencia de los países desarrollados, quienes lo instauraron como institución en la segunda parte del siglo XIX para regir el intercambio mundial de mercaderías. Esa violencia se expresó a través del precio mundial del oro y la plata, cuyos cambios se irradiaban a los precios domésticos y, por ende, a costos y deudas⁶¹. Dada la dotación de recursos del país, las necesidades monetarias de la circulación se atendían con moneda de plata, en la que se separó el precio del metal respecto a la unidad monetaria nacional, el *peso plata*, y se previeron mecanismos para mantener su paridad con otras monedas⁶². Dada la intensidad de los cambios del precio de la plata, cuando el contenido metálico del *peso plata* tenía un precio mayor que la unidad monetaria, entonces era rentable exportar los cuños, lo que ocasionaba escasez de circulante, que se sustituía con monedas de oro. Por ello para 1910-1911, a raíz de una

⁶¹ Procedimientos y canales específicos de dicha violencia y su resultado en la creación del patrón monetario (que aquí detectamos como proceso de creación institucional a nivel mundial), pueden encontrarse en J.L. Requena [1933: 16 ss.], R.G. Hawtrey [1951: cap.III] y R. Torres Gaytán [1988: 39-44, 49].

⁶² La unidad de cuenta equivalía a 75 cg de oro puro, nombrada *peso oro*, equivalente a 24.4338 g de plata pura en el *peso plata* en circulación. La inmigración de capitales y un fondo aportado por el gobierno, bajo resguardo en la Comisión de Cambios y Moneda (CCM) creada para ello sustentaba la paridad de la moneda, junto a la suspensión de la libre acuñación de plata; cf. R. Torres Gaytán [1988: 46-8, 85-8].

recuperación cíclica del precio de la plata, predominó el uso del oro en las transacciones⁶³. Esta sucinta descripción alude a la presencia de violencia social en el ámbito monetario; de manera central entre exportadores del metal con el gobernante, responsable éste de regular el circulante, pues su escasez generaba conflictos económicos y sociales al impactar las actividades de agentes económicos y el bienestar de grupos sociales.

El patrón monetario en ciernes colapsó en 1913 como efecto económico de un proceso político: la insurrección de Carranza contra el usurpador. Las consecuencias de este fenómeno se conectaron con el ámbito de creación de dinero (*vid.* próximo acápite). Dicho patrón se reconstituyó tres años después, en un marco de violencia social que perduró hasta los años treinta, cuando se *transformó* mediante un cambio institucional: la adopción del billete de curso forzoso e inconvertible en 1935. Examinamos enseguida este proceso.

El colapso del patrón monetario en 1913 ocurrió porque el usurpador requería fondos dinerarios para solventar gastos de guerra ante la insurrección. La insuficiencia de recursos lo llevó a agotar la reserva metálica de la CCM, lo que dejó sin respaldo la paridad de la moneda nacional⁶⁴; posteriormente sustrajo reservas metálicas de los bancos, con lo que endeudó al Estado y los autorizó a emitir billetes de curso forzoso: se destruyó el patrón monetario pues los cuños se sustituyeron por papel. Los billetes al carecer de suficiente respaldo en oro y dado que cada banco emitía el propio y no redimía los de otros, generó pánico y los ahorradores iniciaron el retiro de depósitos, para atesorarlos o exportarlos, con vanos intentos del gobernante por impedirlo: surgió así una crisis de medios de pago⁶⁵, *i.e.*, el dinero cesó de cumplir su función de medio de compra. Más aún, la escasez de cuños y la resistencia a aceptar billetes en las transacciones generó inflación: el dinero no cumplió su función de reserva de valor.

Al aumentar la emisión de los bancos, el tipo de cambio acentuó su depreciación por el bajo respaldo metálico pues, además, ante la inestabilidad política, cesó la entrada de capitales de inversión. Luego, al dimitir el usurpador, los bancos no emitieron más billetes; los existentes se mantuvieron en la circulación, donde competían con el papel moneda de los

⁶³ Predominaba el oro debido a la exportación de la plata; el circulante se constituía por 81.2 millones de pesos en monedas de oro, 28.5 millones de pesos fuertes y 35.8 millones en moneda fraccionaria, haciendo 145.5 millones de pesos, que aunados a 116.7 millones de pesos en billetes de banco, componían la oferta monetaria; *cf.* R. Ortiz Mena [1975: 388].

⁶⁴ El fondo regulador de la paridad (18 millones de pesos en 1909) menguó hacia 1911, vaciándose a inicios de 1913: en abril de este año la inexistencia de reservas metálicas desequilibró totalmente el mercado de cambios, con lo que inició la caída del sistema monetario; R. Ortiz Mena [1975: 389].

⁶⁵ La exportación de metálico escaseó el numerario, dislocó el comercio y depreció el peso; para contener la fuga, en mayo de 1913 el gobernante decreta un impuesto *ad valorem* de 10% a la exportación de oro y en agosto prohíbe exportar cuños de oro y plata, excepto la que hiciera la CCM; en octubre desmonetiza los metales con otro decreto. Sin éxito pues la exportación legal tras descontar impuesto y costo de transporte era rentable, más aún si el tipo de cambio había ascendido a 4.36 respecto a 2 antes del cuartelazo. Además, el efecto devaluatorio se transfería al consumidor final, a beneficio de comerciantes, industriales y exportadores. Prohibir la exportación y la desmonetización fracasó pues el sector privado recurrió a atesoramiento, fundición de monedas y al contrabando. El retiro de depósitos sólo pudo impedirse al decretarse como días feriados los últimos de diciembre y el consecuente cierre de los bancos, que se abrirían hasta abril de 1914; *cf.* R. Torres Gaytán [1988: 117].

ejércitos revolucionarios, también de curso forzoso⁶⁶ en el territorio que dominaban militarmente, acto que ocurrió en la lucha contra el usurpador así como durante la guerra civil en 1914 y 1915. Expresión mayúscula de la crisis en la vida cotidiana fue la inflación⁶⁷ y la renuncia de los agentes a aceptar papel moneda⁶⁸. El dinero no cumplía sus funciones de unidad de cuenta, medio de pago y reserva de valor. Así, las relaciones sociales cambiaron drásticamente de la costumbre a la incertidumbre: los diferentes grupos sociales intentaban hacer valer sus intereses: consumidores *versus* comerciantes, banqueros *versus* público en general, público en general *versus* gobernante, trabajadores *versus* empresarios, banqueros *versus* gobernante. En síntesis, las instituciones que mitigan la violencia social a través del dinero prácticamente perecieron y se llegó al uso del trueque: se confiscaba la propiedad para usarse como dinero al intercambiarse por bienes (armas), se intervino o incautaron bienes inmuebles, se intervinieron unidades productoras o se les impuso tributos emergentes; el dinero metálico o billete desapareció en esos casos.

Restablecer las funciones del dinero, para tornar la incertidumbre en estabilidad monetaria y así mitigar la violencia social y económica, fue un proceso relativamente rápido tras concluir la guerra civil: en 1916 las acciones del gobernante y la interacción social reinstauraron el patrón oro. Aquí, empero, las instituciones informales –costumbres– se impusieron sobre un embrión de institución formal: el gobernante intentó dar curso forzoso al billete que emitía, acto que la sociedad rechazó en el intercambio cotidiano al imponer en éste el uso de moneda metálica (reversión de la ley de Gresham), fenómeno que posteriormente se sancionó *legalmente*⁶⁹. Este restablecimiento significó que el sistema

⁶⁶ El público prefirió billetes de banco al papel moneda ante la cuantiosa emisión de éste, lo que originó un premio a favor de aquéllos (de 5% en enero de 1914, que ascendió luego a 50%). Ante el curso forzoso del papel moneda, el público se deshacía pronto de él en las transacciones, *ergo*, el billete bancario se sustrajo de la circulación y, para agosto de 1914, el papel moneda predominaba en el mercado, cuya magnitud era *diez veces mayor* respecto al circulante requerido antes de la revolución y, dada la disponibilidad de bienes, generaba inflación y depreciaba el tipo de cambio. La depreciación del papel moneda se alimentó, además, de la especulación con bienes y por la anarquía generada por la diferente cotización entre los papeles. En efecto, había billetes de 24 bancos emisores, junto con las de Carranza, Villa, Zapata, etc., además de monedas metálicas; *cf.* R. Torres Gaytán [1988: 127-9] y R. Ortiz Mena [1975: 391-2]. B. Ulloa [1983: 159-65] describe y cuantifica las emisiones de papel moneda de los ejércitos revolucionarios.

⁶⁷ No existe registro de la cantidad de dinero y su influencia en los precios para el país en los años de la gesta revolucionaria; existen datos para el año que va de julio de 1914 a julio de 1915 en la ciudad de México: los precios del maíz se incrementaron en 2,400%, de frijol en 2,200%, de arroz en 1,420%, de azúcar en 940% y de harina en 900%; (Kemmerer, E.W., *Inflation and Revolution*, *apud.* R. Torres Gaytán [1988: 130]).

⁶⁸ Para no recibir el billete *infalsificable*, en marzo de 1916 los comerciantes minoristas de la ciudad de México intentaron cerrar sus establecimientos; el gobernante reaccionó con amenaza de clausura definitiva y los intervino: tomó productos básicos y los ofreció a precios bajos a la población, reintegrando el importe de la venta a los propietarios, una vez descontados impuestos y gastos de intervención (muchos comerciantes cedieron ante la amenaza). Ese año se creó una Comisión Reguladora de los Precios Comerciales. En otras ciudades y entidades sucedió algo análogo (Aguascalientes, Querétaro, Colima, Guanajuato; Jalisco, Estado de México, Nuevo León, San Luis Potosí, Sinaloa, Tabasco, Veracruz y en la región de La Laguna); *vid.* B. Ulloa [1983: 206-42].

⁶⁹ Carranza se propuso erradicar los cuños e imponer el billete (llamado *infalsificable*, respaldado y convertible en oro) en la circulación, para *unificar* la moneda nacional. En ese proceso el gobernante destruye instituciones y organismos (billetes de bancos, papel moneda, el fondo regulador, la CCM) y crea otros (el *infalsificable*, una Comisión Monetaria –CM– y un Fondo Metálico de Garantía –FMG–). El *infalsificable* circuló del 1º de mayo al 1º de diciembre de 1916 y redimía emisiones hechas en la gesta armada con paridad de 20 ¢ oro en pago de impuestos; hasta julio a cambio de *certificados de oro* pagaderos a 5 años a razón de

económico quedó, nuevamente, a merced de los efectos del cambio del precio mundial de la plata, debido a la especificidad del patrón oro en el país: la vigencia del *peso plata* como unidad monetaria.

En efecto, un *boom* del precio de la plata entre 1916 y 1920 indujo la exportación de cuños de ese metal; al escasear así el numerario en la circulación doméstica generó deflación a fines de 1917. El gobernante dictó diversas normas para estabilizar la circulación, hecho que logró en 1919. Sin embargo, en los siguientes años, cambios en la economía mundial⁷⁰ y el paulatino restablecimiento de las actividades económicas domésticas diversificaron los problemas monetarios.

Entre 1921 y 1934 el precio de la plata sufrió una progresiva caída. En esos años, pese a la prohibición para exportar oro, éste fluyó constantemente al exterior. Ahora, a la escasez de numerario se aunó el problema de merma del fondo áureo en la CM y, por ende, el de la depreciación del tipo de cambio; por otra parte, la insuficiencia de ingresos del gobernante le llevó a lanzar cuños de plata a la circulación para financiar su déficit presupuestal y para suplir los cuños áureos exportados. Así, el exceso de circulante se tradujo en una doble depreciación del *peso plata*: ante el oro y ante el dólar. A lo largo de los años veinte, esto último complicó la capacidad del dinero para cumplir sus funciones ya que el *peso oro* y el dólar exigieron un premio para fungir como medio de intercambio; en el comercio, los artículos se ofrecían al público con precios en las tres cotizaciones⁷¹.

La crisis mundial en 1929 agravó aún más los problemas monetarios al contraerse las reservas de la CM, lo que se tradujo en la progresiva depreciación del tipo de cambio durante 1931. Ante ello, el gobernante decidió suspender la convertibilidad en oro del

10 ¢ por cada peso *infalsificable*. Sólo el 10% de papel moneda no se presentó para su redención. En el proceso, el público demandó con rapidez la conversión a oro del nuevo billete, lo que mermó el FMG; como resultado, de una cotización inicial de \$1 *infalsificable* por 24½ ¢ de dólar, en mayo cayó a 2 ¢ y, a fin del año, a ½ ¢; así, la circulación quedó sin papel moneda durante algunos meses y *el intercambio se realizó en gran medida con trueque*, lo que indujo la progresiva reaparición de piezas metálicas atesoradas por el público, para solventar las transacciones. En octubre el gobernante emite decretos que establecen que sueldos, salarios, impuestos y contribuciones se pagaren en oro o su equivalente en todo el país, conforme cada 10 días estableciese la Secretaría de Hacienda; a fin de ese año dispone reabrir la Casa de Moneda para acuñar piezas de oro y autoriza la libre importación de monedas de oro –los cuños plata cubrían necesidades de moneda fraccionaria–. En 1918 el gobernante restablece formalmente el patrón oro y sanciona así legalmente lo que ya ocurría en la realidad. Más detalles de estos fenómenos en O.E. Moore [1963: 31-3] y B. Ulloa [1983: 165-71], R. Ortiz Mena [1975: 392].

⁷⁰ Luego de la 1ª Guerra Mundial ocurren drásticos cambios en las técnicas productivas de las economías más desarrolladas, que aumentan la productividad y hacen caer los precios; en contraste, en la economía local, la ausencia de cambio técnico implicó que los precios se mantuviesen relativamente fijos. Con ello el oro, como dinero, adquiere mayor poder de compra en el exterior, lo que indujo su exportación desde la economía local.

⁷¹ La exportación de oro escaseó el circulante, suplido en exceso con emisión de cuños argénteos; el exceso resultó en parte por pago de deuda externa, que redujo la disponibilidad de divisas. El exceso de cuños argénteos depreció el *peso plata* respecto al *peso oro*; aquél se depreció respecto al dólar ante la escasez de divisas. Para aceptarse en la circulación, el *peso plata* debió pagar un premio. En conjunto, ello complicó el intercambio mercantil, al punto que las cotizaciones de los bienes se realizaron en las tres formas de dinero. El gobernante enfrentó el problema volcando cuños de oro a la circulación y redujo paulatinamente, hasta 1929, la de monedas de plata, para lo cual obligó a los exportadores de cuños a importar en barras de oro, afinado o en monedas de oro extranjeras, el equivalente exportado, que se acuñaría gratuitamente en la Casa de Moneda; *vid.* R. Torres Gaytán [1988: 144-69].

billete estatal –emitido desde 1925 por el Banco de México– y otorgó al peso plata poder liberatorio ilimitado, manteniendo el patrón oro. Cundió el pánico. Escaso éxito tuvieron esas y otras medidas, obstaculizadas por la persistente exportación de oro. Para 1935, lo anterior, junto a la política norteamericana de comprar plata, el consecuente incremento de su precio y su exportación doméstica que tendían a mantener el desorden monetario, indujeron al gobernante a decretar una ley que estableció el abandono del patrón oro, para adoptar el billete de curso forzoso e inconvertible. Esa ley se tornó en institución pues, en poco más de un año, se generalizó su uso en las transacciones⁷², *i.e.*, los individuos adquirieron la costumbre de utilizarlo en el intercambio.

Una nueva institución dineraria se instauró en 1935, *ergo*, aceptada en las relaciones sociales como mecanismo con el cual el dinero, relativamente, cumple las funciones económicas de medio de compra, expresión de los valores y reserva de valor. La síntesis previa, explícita o implícitamente, mostró un proceso de cambio institucional y organizacional en el ámbito monetario, en las cuales se expresa con mayor o menor intensidad la violencia social resultante de las relaciones económicas entre diversos grupos sociales o, si preferimos, entre agentes. Dicha pugna se torna más elocuente si dirigimos nuestra atención al proceso social de *creación de dinero*, *i.e.*, al crédito, pues, en la experiencia del país en la época, en ese terreno se disputa la gestión social del dinero y la apropiación de excedente económico entre dos grupos sociales adversarios, el dirigente y los banqueros. Consideremos al respecto la interrogante, ¿quiénes son los exportadores de metales preciosos, que desestabilizaban el patrón monetario entre 1916 y 1935?

Creación de dinero

Desde su aparición en el país los bancos ejercían la actividad crediticia con la emisión de su propio billete, respaldada con reservas de oro y plata, formadas éstas con depósitos del sector minero. Por tanto, existía un sistema de emisión de billetes privado y múltiple. Durante la dictadura y el gobierno maderista no existió un control efectivo de la relación entre emisión y reservas⁷³. Además del crédito en sí mismo, dicha emisión era un mecanismo utilizado por los banqueros para formar ganancias vía la especulación con metales preciosos, dados los rasgos del patrón monetario antes y después de la adopción del patrón oro en 1905.

⁷² La crisis contrajo la demanda externa, el superávit comercial y el flujo de capitales externos. Con la ley de 1931 el billete del banco central cesa su convertibilidad en oro, cualidad que otorgó al *peso plata*, cuyo valor interno se protegió con suspensión de acuñaciones de plata, la reserva de oro de la CM (*ergo*, rige el patrón oro) y todo tipo de depósitos bancarios. También cesó la acuñación de pesos oro y la reserva del metal (acopiada en el banco central e independiente de su activo) se usó para defender la paridad del peso en los cambios externos (esa reserva se fortaleció –decretos de 1933– con acopio de plata derivado del beneficio de acuñación y con compra de divisas y oro por el banco). En 1931 las citadas medidas indujeron al público a retirar depósitos, obligando a los bancos a pedir apoyo al banco central, el cual pese a proporcionarse, no evitó que un par de ellos suspendieran sus actividades. La ley de 1935 estableció que el banco canjearía cuños de oro y plata del público por billetes; aquéllos se sumarían a la reserva metálica y se prohibió su uso y exportación. La ley se acató, pues hacia mediados de 1936 el volumen del billete en circulación se triplicó, ocurriendo lo contrario con los cuños; *vid.* O.E. Moore [1963: 61-8, 87-90].

⁷³ D.S. Brothers *et al.* [1967: 15-8].

Los banqueros eran el grupo social que comerciaba con el exterior moneda metálica en grandes volúmenes, pues el referido contexto les permitía apropiarse de una fracción del excedente económico generado en la minería, bajo el siguiente mecanismo. Durante la fase de auge del ciclo económico, al aumentar el precio de la plata y por ende el del peso plata, los banqueros exportaban grandes cantidades de esa moneda, a cambio de oro. En la siguiente depresión, al caer el precio de la plata, obtenían beneficios al vender el oro previamente acumulado, almacenando ahora moneda argéntea para una nueva fase de bonanza. Además, la exportación de cuños plata generaba escasez de dinero en la economía doméstica y, así, aumentaba el tipo de interés y el de descuento, *i.e.*, encarecían el dinero y obtenían ganancias adicionales. Más aún, en el auge, la escasez de dinero no se suplía con incremento de pesos plata en la circulación, sino con emisión de billetes, quedando en posibilidad de recibir más depósitos en metálico, fondos que se fortalecían con la escasez del crédito. El cambio de patrón monetario en 1905 no impidió que los banqueros continuaran con este tipo de negocios⁷⁴. Vemos así que los bancos, independientemente del lucro normal que obtenían a partir de la intermediación con el público en general, utilizaban su posición en el circuito económico para especular con el dinero, al parecer su mayor fuente de ganancias.

Según apuntamos, el cuartelazo de Huerta impulsó una fuga de moneda metálica al exterior, con lo que parte de la riqueza de los banqueros se protegió de la incertidumbre local; indicamos también que las reservas metálicas de los bancos fueron sustraídas por el usurpador en 1913. La violencia social y política en los tres años siguientes, presumimos, obstaculizó en buena medida los descritos negocios de los banqueros. Por otra parte, conviene reiterar aquí que la sociedad mexicana transita por una crisis orgánica. Por ende, los individuos se han cohesionado en grupos antagónicos y un nuevo grupo dirigente emerge y disputa el poder al antiguo grupo dominante; los banqueros forman parte de este último. En efecto, los préstamos de aquéllos al usurpador los coloca como adversarios del ejército constitucionalista.

Hecho relevante de ese antagonismo fue el control que el gobernante ejerció sobre los bancos, que concluyó con su incautación a fines de 1916: les permitió funcionar aunque sin emitir billetes. Esos organismos recuperaron su personalidad jurídica cinco años después, con decreto de 31 de enero de 1921, liquidándose aquellos cuyo activo era inferior a su pasivo⁷⁵. Por otra parte, en 1916 deliberó el Congreso Constituyente, uno de cuyos resultados fue el monopolio de la emisión del billete de circulación nacional por un banco

⁷⁴ Vid. R. Torres Gaytán [1988: 110-3].

⁷⁵ Bajo la ley bancaria de 1897, el 29 de septiembre de 1915 el gobernante decreta que los bancos ajustasen su emisión a existencias metálicas. El 26 de octubre de ese año decreta la creación de la Comisión Reguladora e Inspectoría de Instituciones de Crédito. De 24 bancos existentes, 5 se declararon en rebeldía y, de 19 inspeccionados, 9 cumplían el requisito citado; ante ello se declaró en caducidad a 15 bancos. Asimismo, la comisión reportó que los bancos mantenían 225 millones de pesos en circulación, con existencias metálicas de 78 millones, *i.e.*, menos del 50% legal. Ante ello, el 15 de septiembre de 1916 se expide un decreto que nombra consejos de incautación para los bancos; a éstos da plazo de 60 días para aumentar sus reservas que, de no cumplir, se les liquidaría judicialmente. No fue posible realizar ésta, por lo que se ordenó a la CM y a la Secretaría de Hacienda les liquidara administrativamente, la que no se practicó por varios años. Empero, los bancos se incautaron con decreto del 14 de diciembre del último año citado; *cf.* O.E. Moore [1963: 33-4, 38-9]; R. Ortiz Mena [1975: 391-3].

estatal⁷⁶ (cuyo embrión institucional fue el *infalsificable*). Apreciamos aquí un cambio de *status* en la *gestión social del dinero*, que aviva la violencia entre los grupos en cuestión, pues el nuevo grupo dirigente, con ello, *tendió* a destruir el *modus operandi* de la formación de ganancias de los banqueros; *i.e.*, se alteraron los derechos de propiedad.

La pugna que potenció dichas medidas, entre grupo dirigente y banqueros fue económica en su raíz, pues implicó la desaparición de un recurso explotable para los segundos y, por ende, *tendió* a destruir su *status* social. Por otra parte, esa lucha tuvo expresión política, pues involucró la consolidación o fracaso del grupo dirigente para formar un régimen político. La pugna económica y política se expresó en el cambio institucional, que reflejó la posición de fuerza de ambos grupos. Al respecto, es útil considerar que los banqueros, aunque políticamente derrotados, poseían poder económico. Simétricamente, el nuevo grupo dirigente poseía poder político pero carecía de poder económico.

Manifestación plena del conflicto descrito *supra* fue la persistente exportación de cuños prácticamente desde que se normalizó la *unidad de cuenta* en 1916 y hasta mediados de los años treinta, independientemente de decretos del gobernante que propiciaran o prohibieran la venta externa de metal monetario. Desde luego que la actividad de los banqueros era pragmática, pues con ello formaban ganancias; sin embargo, los efectos económicos de su proceder tenían también un impacto político: frenaban la consolidación del grupo dirigente, *ergo*, del régimen político que lentamente construía. El comportamiento de los banqueros podía desembocar en una crisis política y recuperar el poder. Esta conclusión no es aventurada. Los efectos económicos ya mencionados como la deflación o inflación, uso de cotizaciones en diversas formas de dinero, premio a la moneda escasa, obligatoriedad de pagos en oro, se traducían socialmente en disturbios, algunos de los cuales ilustramos *supra* respecto al movimiento obrero y la lucha entre gobernantes rivales al seno del grupo dirigente.

Los referidos cambios de derechos de propiedad se expresan en la apropiación del diferencial de precios de la plata, en la acuñación que realizaba la Casa de Moneda, que mermaba los antiguos derechos de los banqueros; el monopolio de la emisión de billete es otro de ellos, que cobró vida hasta 1925 con la creación del Banco de México. Empero, este último fenómeno expresa también de forma concreta la rivalidad entre banqueros y grupo dirigente: aquéllos prácticamente no compraron acciones para constituirlo, con lo cual expresaban su rechazo a coaligar sus organismos al banco central; más aún, las operaciones financieras que en esos momentos efectuaron con el organismo público fueron mínimas;

⁷⁶ Cambios radicales al sistema bancario se plantearon en las deliberaciones del Congreso Constituyente, plasmadas en los artículos 28 y 73 constitucionales: instaurar un banco único de emisión controlado por el gobierno federal y la potestad del Congreso de la Unión para normar actividades de organismos crediticios. Carranza presentó al Congreso iniciativas para crear el banco y una ley de instituciones de crédito; obtuvo anuencia aunque fracasó por insuficiencia de fondos, por lo que retiró sus propuestas. En febrero de 1921 Obregón retoma el punto y somete al parlamento una iniciativa de una ley crediticia y otra de un sistema múltiple de bancos de emisión de propiedad privada que concesionaría el poder ejecutivo: el Congreso rechazó ambas propuestas. Este organismo evaluó los proyectos previos y, en enero de 1923, autoriza al Ejecutivo para organizarlo: el banco se llamaría Banco de México, bajo la forma de sociedad anónima y con capital inicial de 10 millones de pesos, con participación del gobierno federal de 51% en las acciones y en las utilidades, designando al Secretario de Hacienda como presidente permanente de su consejo de administración. La carencia de fondos para constituirlo congeló el proyecto; O.E. Moore [1963: 36-8].

este último, empero, ganó la confianza del público al lograr reducir la tasa de interés⁷⁷. Allende el factor político presente en el suceso, los banqueros rechazaban la competencia del gobierno en el mercado.

Poco antes de crearse el banco central notamos un intento de conciliación del gobernante con los banqueros, cuando aquél llamó, en 1924, a la primera Convención Nacional Bancaria, donde sometió a consideración de los últimos un proyecto de ley bancaria y crediticia. Se advierte en ésta, como meta general del gobernante, normalizar la actividad crediticia en la economía, ausente del ámbito bancario desde la incautación efectuada por Carranza. En particular, con dicha ley el grupo dirigente aspiraba a que los banqueros se involucraran en el financiamiento de actividades económicas que aquél deseaba promover, como se desprende de la clasificación por especialidad de los organismos crediticios que esa ley establecía, entre otras normas. Proponemos aquí un escaso éxito de los propósitos del gobernante con el embrión de institución que personificaba dicha ley pues, en 1932 emitió otra que la sustituyó, donde otorgó personalidad jurídica a instituciones auxiliares de crédito y distinguió entre instituciones de crédito *nacionales* y *privadas*. En el nuevo ente jurídico, las primeras son especializadas y su creación y funcionamiento corre a cargo del Estado, en tanto que las privadas pueden canalizar crédito en los negocios de su interés⁷⁸.

La ley constitutiva del banco central es un embrión de institución que, si bien transforma la violencia en la gestión social del dinero, entre gobernante y banqueros, no la mitiga. Por ello, a menos de seis años después se expidió la citada ley de 1931, cuyos rasgos sobresalientes son –en el presente contexto– la formación de una junta integrada por banqueros y gobernante para tomar las principales decisiones del organismo, el establecimiento de mecanismos para expandir la capacidad crediticia de los sectores público y privado, así como la anulación de la competencia del banco central con los

⁷⁷ El gobernante promulga la Ley del Banco de México el 28 de agosto de 1925 y el organismo se inaugura el día 1º del mes siguiente. Aquélla contemplaba que el 49% de sus acciones podían ser privadas y los bancos que las adquiriesen tendrían trato de banco asociado; empero, ante su escasa demanda el gobierno compró el 98.3%. Las funciones de recepción de depósitos y la práctica del redescuento competían con la banca privada en todo el país (para 1926 el organismo público contaba ya con 26 sucursales), por lo que minimizaron sus operaciones con el Banco de México (sólo 2 bancos se le asociaron en el primer año, el siguiente aumentó a 5 y en los cuatro siguientes se redujo a 4). La reducción de la tasa de interés incentivó un aumento de operaciones con el público hacia fines de 1928, pese a la hostilidad de los bancos privados, quienes además criticaban la concesión de créditos para satisfacer intereses políticos o personales que –decían– además de ilegales ponían en riesgo su liquidez; cf. D.S. Brothers *et al.* [1967: 19], O.E. Moore [1963: 40-2, 52-60].

⁷⁸ El 24 de diciembre de 1924 el gobernante promulga la Ley General de Instituciones de Crédito, que clasifica los organismos crediticios en hipotecarios, refaccionarios, agrícolas, industriales, de depósito y descuento, y de fideicomiso. Establece, entre otras acotaciones, su ámbito geográfico de operaciones; plazos, prórrogas, montos y tipos de préstamos; fomento de actividades económicas específicas; restringía a sólo pocos organismos a mantener encaje sobre depósitos; capital mínimo de cada tipo de organismo. Su inspección quedó a cargo de la Secretaría de Hacienda, para lo que creó la Comisión Nacional Bancaria (CNB). Una nueva Ley General de Instituciones de Crédito se promulga el 28 de junio de 1932, la que reconoce personalidad jurídica a las instituciones auxiliares de crédito y distingue las instituciones de crédito como nacionales y privadas; a las primeras les asigna régimen legal de especializadas y somete su creación y funcionamiento a la autoridad de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; las privadas, para establecerse, requieren concesión del Estado y estar sujetas a su vigilancia. Se especifican también restricciones a operaciones de sucursales de bancos extranjeros y se abandona la especialidad estricta de los bancos privados; O.E. Moore [1963: 38-40 y 71-4].

bancos privados. El siguiente año una nueva ley pule las funciones del organismo, de las que interesa destacar su atribución para centralizar las reservas bancarias, la emisión de títulos y valores del gobierno y la obligación de todo banco a mantener un depósito sin interés en el banco central⁷⁹. De aquí concluimos que cesó la competencia entre gobernante y banqueros en lo que se refiere a las operaciones con el público en general y, por otra parte, el establecimiento de mecanismos para la expansión del crédito, a los cuales pueden recurrir los dos grupos otrora antagónicos. Con esa ley, por tanto, ambos grupos transitaron a una fase de establecimiento de arreglos, en defensa de sus intereses.

En dicho escenario, en los años treinta los organismos crediticios, privados y estatales, experimentaron una considerable expansión. Sobre los últimos, aunque algunos se crearon en los años veinte, la mayoría se fundó en el siguiente decenio, los cuales operaban como asociados del banco central con función de canalizar crédito a sectores económicos o grupos sociales nula o escasamente atendidos por la banca privada y, aunque en estos años tuvieron un desempeño limitado, su potencialidad se reveló en los años cuarenta. Con esta red de organismos, por otra parte, aumentó la capacidad financiera del gobierno al acceder a recursos crediticios del banco central para utilizarlos en programas públicos, en tanto que la banca privada quedó más capacitada para financiar un volumen creciente de comercio⁸⁰.

⁷⁹ La ley de 1931, al crear una Junta Central Bancaria (integrada por el Secretario de Hacienda, un delegado del banco central y cinco de las instituciones crediticias) dotó de verdadero carácter al banco central y lo fortaleció al incentivar así la asociación de la banca privada; estableció además un régimen temporal de redescuento para los bancos aún no asociados a condición de que mantuvieran la mitad de su encaje mínimo en el banco central. De singular relevancia fue la prohibición a éste para realizar operaciones de crédito y descuento, con lo cual dejó de competir con la banca privada. Este pacto se refuerza el siguiente año, al restringir las relaciones entre ésta y el organismo central a concentrar encajes bancarios y reservas nacionales de divisas; R. Ortiz Mena [1975: 399-400]. La junta referida constituyó un equilibrio forzoso de intereses estatales y privados: el secretario de hacienda podía vetar cualquier resolución de la junta que afectase el equilibrio económico del país, y las resoluciones de la junta requerían el voto afirmativo del delegado del Banco de México. Con la nueva política, los bancos asociados aumentaron de 5 a 13 de 1930 a 1931. El éxito de las medidas anteriores hizo innecesaria la junta bancaria, que es abolida con ley del 10 de marzo de 1932, trasladándose sus funciones al Banco de México, excepto la vigilancia de éste, que asumió la CNB. En abril 12 de 1932 se expide una ley que reforma al banco central, la que le asigna la atribución de centralizar las reservas bancarias, fungir como cámara de compensación, emisión de títulos y valores del Estado (sin suscribirlos pero sí para comerciarlos en operaciones de mercado abierto); prestamista de última instancia, agente del gobierno, control de la tasa de interés y se impone a todo banco a conservar en el banco central un depósito sin interés equivalente al 5% de sus depósitos; *vid.* O.E. Moore [1963: 64-70].

⁸⁰ *Vid.* D.S. Brothers *et al.* [1967: 22, 30]. En 1926 se fundó el Banco Nacional de Crédito Agrícola para dotar crédito barato a la producción y adquisición de maquinaria e insumos modernos a pequeños agricultores y ejidatarios beneficiados por el reparto agrario. En 1933 se crea el Banco Nacional Hipotecario y de Obras Públicas para financiar obras municipales (agua potable, pavimentación, mercados, rastros, energía eléctrica, etc.), la construcción de vivienda popular y empresas nuevas en la industria; ese año se crea Nacional Financiera, que absorbe el financiamiento a industrias, además de administrar bienes inmuebles propiedad del gobierno. La intensificación del reparto agrario en el segundo lustro de los treinta aumentó la demanda de crédito para el campo, lo que llevó a crear el Banco Nacional de Crédito Ejidal en 1935. Para evitar que los cambios estacionales de precios agrícolas afectasen a los campesinos, para garantizar sus necesidades de consumo e inversión del próximo ciclo agrícola y para garantizar el abasto nacional de esos productos, en 1936 se funda Almacenes Nacionales de Depósito, organismo que canjeaba las cosechas a cambio de certificados de depósito negociables durante el año. En 1937 se establece el Banco Nacional de Comercio Exterior que financia la producción agrícola y pecuaria para generar excedentes exportables y actividades que sustituyeran importaciones; también promueve la entrada de divisas. Para regular la producción de azúcar, su

El *arreglo* entre banqueros y gobernante respecto a la gestión social del dinero alcanzó su cúspide, en lo que se refiere al cambio institucional, en las leyes del banco central de 1936 y de 1938. La primera obligó a todo organismo crediticio mantener un depósito en el banco central, como mecanismo para controlar la magnitud del crédito en el sistema económico; por otra parte, facultó a aquél a estimular el crédito y crear nuevos bancos para fomentar actividades económicas específicas. La reforma a la Ley orgánica del banco central del 28 de diciembre de 1938 reconstituyó los mecanismos con los que aquél concede crédito al gobernante⁸¹.

Llegado este punto de la exposición conviene recordar que a mediados de los años treinta la sociedad mexicana transita de la inestabilidad hacia la estabilidad política; por otro lado, la cima de un gran ciclo y de un violento ciclo medio han quedado atrás; los derechos de propiedad fundamentales han sido asentados; la violencia en la relación capital trabajo ha sido mitigada con la creación de instituciones laborales. Con ello, un clima de certidumbre en las relaciones sociales empieza a prevalecer, en particular en la actividad productiva, donde ocurren fenómenos que progresivamente tornan rentables las inversiones en la industria; además, la implantación del billete de curso forzoso e inconvertible erradica los disturbios monetarios que los banqueros ocasionaban con el tráfico mundial de metales preciosos.

Los banqueros se acoplan a las nuevas circunstancias, lo que implica que sus negocios, su apropiación de excedente, cambia de dirección: de la especulación a la producción. Este cambio se manifiesta en un *pronunciado vigor* que cobra, en dichos años, la inversión de recursos de los bancos en otras actividades económicas, bajo propiedad mancomunada con otros grupos empresariales (industriales, comerciantes, transportistas, etc.) para crear, expandir o transformar empresas; *i.e.*, además de su función crediticia, se alían como grandes propietarios accionistas⁸², con lo cual participan en la creación de excedente en la

abasto local y exportación de excedentes, se crea la Unión Nacional de Productores de Azúcar en 1938, que canalizaría crédito a los productores; *cf.* O. Campos Salas [1975: 416-9].

⁸¹ Con la ley de 1936, los bancos de depósito, de ahorro e instituciones emisoras de bonos de caja debían conservar un depósito sin interés de 3 a 15% de sus obligaciones, más el 50% del promedio de pagos diarios de una semana anterior de esas obligaciones. Esa ley estableció que las uniones de crédito podían asociarse al Banco de México como medio para ampliar su capacidad crediticia; autorizó al banco a estimular el financiamiento y la organización de nuevos bancos; amplió plazos para el redescuento de documentos, distinguiendo éstos según el sector económico (comercial, industrial y agrícola); estableció límites de crédito de sus bancos asociados; amplía el saldo deudor del gobierno con el banco del 5 al 10%; se autoriza al banco a adquirir bonos u obligaciones emitidas por el gobierno federal, si tienen por objeto financiar obras públicas de tipo productivo pagaderas a 5 años y prohibió otorgar crédito al gobierno no contemplado por la ley, así como préstamos a estados y municipios. La ley de 1938 autorizó al organismo a comerciar nuevos títulos de corto plazo de la Tesorería Federal (certificados de tesorería) para garantizar la concesión de crédito a organismos asociados; O.E. Moore [1963: 93-9, 104-5].

⁸² Esa articulación de negocios dio lugar al concepto de *grupo económico*, que expresa una forma de organización del capital privado nacional que articula empresas de los ámbitos financiero, bancario, industrial, comercial, inmobiliario, etc. (diferente a la empresa familiar, la transnacional o la paraestatal) y que actúa en los estratos más modernos de la estructura económica del país. El proceso de formación de grupos económicos se *intensifica* precisamente en la década de los treinta (*vid.* cuadro A-4.3, en el Apéndice). S. Cordero *et al.* [1986: 164] conceptúa el proceso referido; ilustran el punto con un enfoque diferente E. Concheiro *et al.* [1979: *passim*], J. Alonso [1976: 163-8] y N. Hamilton [1986: 125-38 *ss.*].

producción y en la apropiación de excedente a partir de su función crediticia. Desde luego, los recursos de los banqueros en tales empresas, se destinan a aquellas que fuesen más rentables, destino de los dineros que era diferente de aquél que el grupo dirigente deseaba.

Los intereses propios y los compromisos del grupo dirigente, conforme a su proyecto de nación, diferían de los del grupo de banqueros. En efecto, impulsar la producción agrícola no requería sólo la reforma agraria; eran indispensables recursos financieros para los productores y para el gobernante a fin de crear la infraestructura que apoyara el proceso. Lo propio vale en el terreno industrial, donde la meta era promover la producción local de bienes importados, conforme al programa del PNR. El crédito, por tanto, debía expandirse y canalizarse tanto por el gobernante como por los banqueros.

4.5. SINOPSIS CAPITULAR

Nuestra exposición mostró que las instituciones que integran el núcleo del modo de regulación cobran cuerpo en los años de entorno a la cima de un gran ciclo, y cuya función general consiste en transformar la violencia entre grupos sociales con intereses divergentes, proceso que logrado mina condiciones de incertidumbre y desconfianza para la formación de ganancias y, con ello, imprime vigor al proceso de acumulación de capital. Para arribar a un estado así, tales instituciones se integran en redes cuyas funciones, como se ilustró, están interconectadas: régimen político, derechos de propiedad fundamentales e instituciones dinerarias y laborales constituyen esas redes que integradas forman el núcleo de la regulación. En el escenario histórico aquí examinado, el proceso de creación de tales instituciones fue hartamente dilatado en el tiempo⁸³, si lo contemplamos desde su degradación o colapso, hasta su renovación.

Conforme al marco analítico que desarrollamos y aquí aplicamos, el fenómeno de la creación de las instituciones nucleares del modo de regulación forma parte de la vivencia de una crisis orgánica en la sociedad, *i.e.*, del tránsito de un bloque histórico a otro, mismo que involucra procesos económicos, sociales y políticos, como pudimos advertir.

En el plano político, la violencia social desestabilizó e hizo colapsar al *ancien régime*, al tiempo que, en forma gradual, se conformó un nuevo grupo dirigente que luchó por acceder al poder político del Estado y lo conquistó, proceso durante el cual creó hegemonía, misma que fortaleció al diseñar un proyecto de nación y establecer compromisos con grupos aliados, para conquistar y mantener dicho poder. Al delinear los rasgos del régimen político, a través de las redes institucionales del presidencialismo y la familia revolucionaria, minó las pugnas por acceder al poder dentro del mismo grupo dirigente, *i.e.*, consiguió regular la sucesión pacífica de gobernantes, con lo cual encauzó la estabilidad social en ese terreno. En otro frente, a ello contribuyó y se retroalimentó con la normalización de la función y la expansión de los organismos estatales, *i.e.*, al estabilizarse el ejercicio de la administración pública. Como apunta nuestro enfoque, las instituciones políticas, para constituirse como tales (permanecer en el tiempo), requieren la creación o reforma de instituciones económicas.

⁸³ Presumimos que, dependiendo del espacio y momento histórico, el período puede ser más breve.

A este último respecto, el grupo dirigente, al luchar por el poder del Estado y al ejercer el gobierno, alteró diversos derechos de propiedad fundamentales. En este terreno estableció las fuentes de ingreso del gobernante, mecanismo indispensable para operar los organismos estatales e impulsar su proyecto de nación. En particular, ello se logró con la reforma tributaria, a través de la cual normalizó y acrecentó sus ingresos; lo mismo ocurrió al reservar, como propiedad de la nación, la explotación de los recursos naturales del subsuelo. En un escenario no exento de pugnas con grupos adversarios, establecidos esos derechos de propiedad y encauzada la estabilidad social en el plano de la lucha por el poder político, generó un clima de *confianza* para las decisiones empresariales de inversión, pues acotó la fracción de excedente de que se apropiaría y las ramas económicas que usaría como fuente de ingresos. Estos factores, por ende, resultaron imprescindibles para que el proceso de acumulación cobrase vigor.

Dicho clima para las decisiones de inversión fue favorecido al reducirse la *incertidumbre* en el proceso de formación de ganancias, al instaurarse las instituciones reguladoras de la gestión social del trabajo y del dinero. En el ámbito laboral, ello se debió al establecerse en el plano legal las causas por las que podía suspenderse la producción, así como por el acotamiento de la jornada laboral, su retribución y las medidas de seguridad social para los trabajadores. En el terreno dinerario, quedó establecido el derecho de propiedad del gobernante respecto a la constitución de la base monetaria interna, *i.e.*, el privilegio de emisión de billetes y monedas, el establecimiento de organismos crediticios para impulsar actividades económicas que conforme a su proyecto de nación y sus compromisos con grupos aliados, fortalecían la hegemonía del grupo dirigente y coadyuvaban a la estabilidad social. En cuanto a las pugnas con los banqueros, esta última se logró al establecerse las formas y montos mediante los cuales podían expandir la oferta monetaria, fuente de ingresos para aquel grupo social. Como se ilustró en el texto, el establecimiento de las instituciones en los dos planos referidos, fue un proceso que se extendió por casi treinta años.

CAPÍTULO 5

MODO DE REGULACIÓN Y ETAPA DE ACUMULACIÓN (1940-1981)

En los dos capítulos previos examinamos los rasgos generales del estancamiento en México en los años veinte y treinta, de las fuerzas que tendían a transformar el *modus operandi* de su sistema y de la violencia social que gestó instituciones políticas y económicas que, al transformar esos conflictos, formaron el *núcleo de la regulación*, *i.e.*, las instituciones fundamentales en una sociedad capitalista que dotan de estabilidad social a la acumulación de capital –proceso éste inherentemente inestable– al mitigar la incertidumbre para el cálculo de la tasa esperada de beneficios e incentivar así las decisiones de inversión que condicionaron el despegue del crecimiento desde el segundo lustro de los treinta.

En este capítulo asociaremos el comportamiento de la economía mexicana con el proceso institucional que posibilitó el despliegue de una etapa de crecimiento entre las décadas de los cuarenta y setenta. Para ello, ubicaremos los ciclos medios acaecidos en el período, en cuyas fases depresivas –y su expresión como *crisis menores*– planteamos se agudiza la confrontación de intereses entre grupos sociales en torno a su apropiación de excedente, pugnas que originan instituciones en los espacios del proceso de acumulación de capital en que actúan esos grupos. Evidenciaremos que esas instituciones norman relaciones sociales en forma interdependiente, *i.e.*, que se agrupan en redes, cuyo conjunto forma un modo de regulación, el cual de esa manera vigoriza el crecimiento, si bien éste se despliega con autonomía relativa en su funcionalidad, en tanto en última instancia responden al comportamiento de la tasa media de ganancia, pues una vez ésta alcanza niveles suficientemente bajos, inhibe la inversión neta y condiciona así el estancamiento económico, proceso que, como mostraremos, experimenta la economía mundial en los años setenta, cuando sus signos se presentan en la economía mexicana. Advertiremos, con esto, la recurrencia de los fenómenos sociales, económicos y políticos que examinamos en la primera parte de nuestro trabajo, *i.e.*, el desajuste de la función de las instituciones en medio de crisis económicas que plantean el tránsito de un bloque histórico a otro.

Bajo tal perspectiva, la sección 5.1 exhibe el entorno económico e institucional en el ámbito mundial, donde limitamos nuestra atención a los procesos que, de alguna forma, impactaron a la economía mexicana; el crecimiento y las crisis menores experimentadas por ésta se examinan en la sección 5.2 y, en correspondencia con lo anterior, una reseña cronológica en la sección 5.3 aborda los cambios institucionales ocurridos durante dichas crisis, donde observaremos que progresivamente las citadas *redes* forman un sistema. Concluiremos (sección 5.4) con el planteamiento del *inicio* de una *crisis de la regulación* al iniciar la década de 1970, cuando los cambios institucionales no son capaces de restablecer la acumulación y, por ende, plantean la necesidad de *sustituir* el modo de regulación en sí mismo; el análisis pormenorizado de esa última crisis se traslada a la tercera parte.

5.1. ENTORNO ECONÓMICO MUNDIAL EN LA POSGUERRA

Tras una breve referencia a los cambios experimentados por las economías centrales durante la Segunda Guerra Mundial (SGM), en esta sección examinaremos los fenómenos acontecidos en la economía del orbe en la perspectiva de los principales temas involucrados

en nuestro trabajo, *i.e.*, las fluctuaciones económicas de mediana y larga duración y las transformaciones que inducen, donde incluimos los cambios institucionales que favorecen u obstaculizan las manifestaciones de aquellas en el crecimiento y las crisis. Con lo anterior se bosquejará el entorno en que discurre la economía mexicana en el largo período que acotamos de los años cuarenta a setenta del siglo XX, que tratamos en las restantes secciones de este capítulo.

Gran auge y cambios estructurales

Durante el primer lustro de los cuarenta el grueso de los países del orbe, en forma directa o indirecta, se involucró en la SGM, fenómeno que alteró la economía del mundo. En algunos países la producción fue muy dinámica en buena parte de esos años, al reorganizar su estructura productiva a las necesidades bélicas. En particular, el producto nacional bruto (PNB) de los Estados Unidos de América (EUA) creció 52.4% en 1939-1944, a una media anual de 10.5%, donde el *quantum* industrial fue el más dinámico, al crecer en 15% anual, tasa que superó a la mayor que en forma *ocasional* observó en el segundo lustro de los treinta (12%), o la alcanzada durante la primera guerra mundial (7%); más aún, su producto manufacturero creció 300% y el de materias primas 60%. La inversión física, por su parte, expandió la capacidad productiva en 50%¹. En Alemania, el PNB creció 16.3% entre 1939 y 1943, al débil ritmo de 4.1% anual, en tanto su producción industrial lo hizo en cerca de 20%; empero, en los últimos años del conflicto su ritmo fue equiparable al de EUA, en particular por la expansión de su capacidad productiva de armamentos. Al concluir la guerra y a raíz de la destrucción infringida a los acervos, esa capacidad, en la industria básica y de equipo, era de dimensiones *análogas* a las que tenía al iniciar la contienda. En Japón, por su lado, el PNB creció 23.9% entre 1940-1944, *i.e.*, a una media anual de 6%, superior a la alemana. En la URSS e Italia, por el contrario, la producción total disminuyó y, en Francia, el ingreso nacional y la producción industrial declinaron en forma continua, de manera que hacia 1944-1945 era apenas la mitad de la de 1938².

Así, excepto EUA, Alemania y Japón principalmente, cuyo nivel de actividad aumentó durante la contienda, al concluir ésta el PNB de los países europeos se había reducido a la mitad, su planta productiva estaba desmembrada, sus existencias de alimentos y materias primas en gran medida agotadas y, además, se encontraban fuertemente endeudados. Durante el segundo lustro de los cuarenta esos países se dieron a la tarea de reconstruir sus economías, en la que tuvo un papel relevante la colaboración que establecieron con los EUA, bajo el Plan Marshall, que implicó apoyo financiero y una política de liberalización comercial *progresiva* entre naciones, que eliminaba *parcialmente* restricciones cuantitativas adoptadas desde los años treinta. La reconstrucción, además, involucró la reconstitución de plantas, equipos y la organización del trabajo: se incorporó así a la actividad productiva de esos países –aunque también a otras latitudes– el progreso técnico³ contenido en los bienes

¹ En esas condiciones, hacia 1944, *e.g.*, alrededor del 60% de las municiones de combate de los aliados y el 40% del total de la producción mundial de armamentos se generaba en fábricas estadounidenses; *vid.* A.S. Milward [1986: 80-4, 89].

² *Cf.* C. Fohlen [1980: 100, 118] y A.S. Milward [1986: 95-6, 98-9, 104, 113, 121].

³ *Cf.* E. Palazuelos [1987: 77-8, 168] y M. Niveau [1979: 328-9].

de capital que importaban de los EUA; con ello, la industria de este país dio salida a sus excedentes, financiados con fondos del citado plan.

Tras la reconstrucción los países centrales experimentaron un dinamismo cuya intensidad superó la del período precedente y que implicó profundos cambios estructurales. En lo que al crecimiento se refiere, la media de su ritmo en los 16 países más industrializados, entre 1950-1973, fue de 4.9%, ante el 1.9% en 1913-1950. En ese grupo destacó, por su mayor dinamismo, Japón (9.7%), República Federal Alemana (RFA, 6%), Italia (5.5%), Austria (5.4%), Canadá (5.2%) y Francia (5.1%), apreciación que se reitera al considerar el ritmo del PIB *per capita*. Por otra parte, casi en todos esos países se duplicó o triplicó su *ritmo* de productividad (PIB por persona-hora), que para el conjunto fue de 4.5% en el primer período indicado, frente a 1.8% en el segundo, destacando por su mayor eficiencia los países citados. Los acervos de capital fijo –no residencial– se expandieron a la media anual de 5.5% y de 1.7% en dichos lapsos para los 16 países, en tanto que el rendimiento del capital acumulado (acervos por persona-hora) lo hizo en 4.8 y 1.8% respectivamente, escenario donde de nueva cuenta fue notorio el liderazgo de Japón (7.6%) y RFA (6.1%)⁴. En el contexto anterior, destaca el estancamiento del *ritmo* de la productividad en EUA, que se mantuvo en la media anual de 2.4% en los períodos 1913-1950 y 1950-1960, debajo de los países citados. Empero, los valores absolutos de esa variable era bastante superior a la de países europeos. Así, la aceleración del crecimiento es el rasgo más notable de los países centrales en el período de posguerra, durante el cual las depresiones fueron breves y se redujo la amplitud de sus Juglar, cuyas recaídas ocurrieron en 1949, 1951-1952 y 1958 en Europa y en EUA, si bien este último registró la segunda hasta 1954⁵; por ende, la extensión del auge de dichos ciclos superó en gran medida a sus respectivas contracciones.

La expansión de posguerra involucró asimismo a los países periféricos, cuyo PIB agregado creció a la media anual de 4.8% entre 1950-1967, misma que acusaron los latinoamericanos en particular, en tanto que en Asia oriental fue de 5.1%, en Europa meridional 6% y en Medio Oriente de 6.5%; las demás regiones crecieron a tasas menores (África 4%, Asia meridional 3.8%). Como se aprecia, excepto estas últimas, la periferia creció a un ritmo algo mayor al de los países industrializados (4.3%) en el período citado, si bien el escenario se altera al considerar el ritmo del PIB *per capita*, el que en los países centrales aumentó a la tasa media de 3.1%, siendo de 2.4% para el agregado de países periféricos, magnitud sólo superada, por regiones, en Europa meridional (4.5%) y Medio Oriente (3.4%)⁶. Empero, como señalamos al considerar el punto en el período de entreguerras, la dinámica económica de la periferia, aún en el caso de las regiones con crecimiento intenso, no significa que se acerquen al nivel de desarrollo de los países centrales.

En cuanto a los cambios estructurales ocurridos en la economía mundial en esta fase de gran ascenso⁷ del ciclo largo, en la que se expresa la expansión arriba referida, vale la pena señalar aquí las alteraciones ocurridas entre países, en el ámbito de las transacciones

⁴ Además de los países citados, en el grupo se incluyen Australia, Bélgica, Dinamarca, EUA, Finlandia, GB, Holanda, Noruega, Suecia y Suiza; *vid.* E. Palazuelos [1987: 64-6].

⁵ *Vid.* M. Niveau [1979: 316-25].

⁶ *Cf.* P. Talavera [1987: 280-1].

⁷ E. Mandel [1986: 58] identificó dicho período como una onda expansiva larga en la economía mundial.

comerciales, la fuerza que adquieren en ese ámbito las empresas transnacionales (ET) y la expresión particular del progreso técnico incorporado al proceso productivo.

Como se evocó *supra*, en la segunda posguerra la economía de los EUA es hegemónica en el mundo, si bien su preponderancia se degradó. Hacia fines de los cuarenta, su PNB equivalía a la mitad del producto mundial, sus reservas de oro representaban el 80% mundial, su actividad comercial el 40% del comercio internacional y sus inversiones directas en el exterior pasaron del 35% en el total mundial en 1930 a 60% en 1960, y aumentaron en los siguientes años, con lo que sus ET extendieron filiales por el mundo y acrecentaron su control sobre los mercados. Empero, en tanto en 1950 ese país contribuía con 60% al PIB agregado de los países centrales, su porción cayó a 35% en 1970; en contraparte, aumentó de 25 a 43% la participación de los demás países centrales (RFA, GB, Francia, Italia y Japón); lo propio ocurrió al seno del producto industrial mundial, donde la porción de EUA declinó de 51 a 36%, en tanto que la de los otros países señalados pasó de 35 a 47%. Ese rasgo se expresa también en el intercambio mundial: al iniciar los cincuenta los EUA vendían el 36.7% de las exportaciones mundiales, cuota que bajó a 15.3% en 1970; comportamiento análogo tuvieron las exportaciones de GB, que pasaron del 11.3 al 6.9%. Por el contrario, la contribución de la RFA ascendió de 5.5 a 12.1%, la francesa de 2.2 a 6.2% y la japonesa de 1.5 a 6.9%. Bajo tal dinámica, el superávit comercial que los EUA mantuvieron por décadas antes de 1968, este año se tornó en déficit, a raíz de mantener una paridad sobrevaluada del dólar, política que estimulaba la penetración de sus inversiones directas en el exterior, pero así, también sus importaciones, en tanto que inhibía sus exportaciones. Por otra parte, las importaciones ascendentes de ese país se reforzaban por la alta capacidad de compra de sus residentes, por la reducción de aranceles a bienes industriales y por la capacidad de penetración a esa economía de productos europeos y japoneses, que se tornaron más competitivos⁸.

El intenso crecimiento en la producción, acervos y productividad referidos *supra* tuvieron uno de sus soportes en la incorporación de progreso técnico a la industria –principalmente–, al aprovecharse importantes invenciones realizadas entre 1930 y 1950⁹, que al traducirse en innovaciones en ramas estratégicas de la actividad económica, indujeron cambios en métodos y técnicas de producción de otra multitud de ramas. Tales fueron los casos de la producción de herramientas e instrumentos, la farmacéutica, la química, la electrónica y la espacial, cuyos avances modernizaron ramas tradicionales de la economía. Como se advierte, muchas de tales innovaciones ocurrieron en las décadas de 1930 y 1940, años en que se introdujeron en empresas de los EUA y Alemania principalmente, países que, junto a Japón y los demás europeos más industrializados, desde esos años destinaron importantes recursos para promover el avance técnico. El conflicto bélico propició que esa actividad se concentrara en los EUA; empero, luego del mismo se propagó hacia los demás, lo que estimuló el cambio de estructura productiva que caracterizó al gran auge, uno de cuyos

⁸ Vid. E. Palazuelos [1987: 156, 161-3]; M. Niveau [1979: 323] documenta esas tendencias en 1950-1960.

⁹ Como el plexiglás (1931), polivinilo (1932), celofán y microscopio electrónico (1933), radar, magnetófono, película de color, cracking catalítico y cohete (1935), el rotor y la televisión (1936), la locomotora Diesel (1937) la lámpara de neón, nylon y perlón (1938), el DDT, la penicilina y el avión a reacción (1942), el silicón (1943), la estreptomina (1944), el bolígrafo (1945), disco de larga duración y transistor (1948), el proceso de colada continua de acero (1948), el sistema de fotocopia (1950); cf. H. van der Wee [1986: 231, 263].

rasgos fue la producción *en masa*¹⁰, que ejercía efecto de arrastre sobre ramas proveedoras de insumos. El *boom* de esas actividades iniciado en los EUA tras la primera guerra, cobró vigor en Europa y Japón en la década de 1950.

La producción en masa se impuso como técnica productiva en tanto las nuevas tecnologías intensificaban la mecanización de la producción, ahorran trabajo, y su mayor escala hacía caer los costos. Así, esa técnica permitía recuperar las ganancias que exigían las grandes inversiones. Junto a ello, jugó un importante papel la innovación en la dirección de empresas y en los métodos de gestión, procesos adoptados por las grandes empresas norteamericanas que, también, se propagaron hacia Europa occidental y Japón¹¹.

Nada menos importante fue, para el *boom* de la producción en serie, el cambio del carbón por el petróleo y la electricidad como base energética del aparato productivo, debido tanto a su bajo costo y, en el caso del petróleo, al monopolio en su producción y distribución, al apoyo de los gobiernos de países centrales para expandir su demanda, a su carácter de insumo de la rama petroquímica –una de las más dinámicas en la posguerra, a su vez generadora de insumos de multitud de productos de alto consumo–, a su mayor rendimiento calórico respecto a otras fuentes de energía, y a su mayor versatilidad requerida por el uso de las nuevas tecnologías. En el caso de la electricidad, el auge en su generación obedeció a su carácter de fuente energética de aparatos de uso doméstico y de una multitud de equipos de diversas ramas industriales, contexto en que su precio cayó 50% en EUA entre 1940 y 1970, donde esa industria quedó *regulada* por el gobierno, en tanto que en muchos países europeos fue nacionalizada y, el energético, se vendió a precios que sólo cubrían costos¹². De aquí se advierte, por otro lado, la consolidación de una tendencia en la actividad estatal a expandir su participación en la economía. En GB, *e.g.*, el gasto público como proporción del PNB, de 13% antes de la primera guerra, pasó a 42.4% al concluir la segunda guerra y a 48.6% en 1971; en los EUA esa participación fue de 8.1, 24 y 33.2% en 1929, 1950 y 1970, respectivamente, en tanto que en RFA fue de 27.6, 35.7 y 42.5% en los mismos años. Respecto al destino del gasto, destaca el sensible crecimiento del realizado en seguridad social y educación, así como el gasto de capital en general, si bien en países como GB y EUA

¹⁰ De automóviles y demás material de transporte, radios, televisores, refrigeradores y demás electrodomésticos, así como el *boom* en la construcción de carreteras, plásticos, fibras sintéticas, abonos químicos, detergentes, *inter alia*; *e.g.*, el progreso técnico en el sector químico y en el electrónico indujeron, respectivamente, la generación de fibras artificiales y la automatización de maquinaria en la industria textil; la industria química benefició asimismo a las ramas de alimentos y de la construcción, en tanto que la electrónica lo hizo sobre las de maquinaria y artes gráficas; *vid.* H. van der Wee [1986: 234-41, 263, 266], donde se agrega que, en la posguerra, los inventos e innovaciones más relevantes ocurrieron en las ramas de ordenadores, metales no férricos, plásticos, productos farmacéuticos, instrumental científico, semiconductores, tratamiento de metales, electrónica, bienes de consumo duradero, fotocopiadoras, vidrio, papel, satélites de telecomunicaciones y energía nuclear.

¹¹ *Cf.* H. van der Wee [1986: 247 *ss.*] y E. Palazuelos [1987: 90].

¹² De representar el 27.9% de la producción mundial de energéticos (en los que se incluye al carbón, gas natural y electricidad) en 1950, el petróleo alcanza el 45.5% en 1970. Su producción era un oligopolio de 6 empresas de EUA y GB, que controlaban casi dos terceras partes de las reservas conocidas, el 88% de su producción y el 77% de la refinación; entre los años citados, el aumento de su escala de producción y distribución llevó a que su precio cayera entre 40 y 50%. En los EUA, dentro del total de fuentes energéticas, el consumo de petróleo pasó de 39.5 a 45.2% y la electricidad se mantuvo en 4.7% entre 1950-1972, lapso en el cual en Europa occidental el consumo de petróleo pasó de 14.3 a 59.2% y el de electricidad de 5 a 8.8%; en Japón, el consumo del primero pasó de 5 a 73.7% y el de la segunda de 32.9 a 2.5%; *cf.* E. Palazuelos [84-9].

fue relevante el gasto militar. En ese contexto es notorio, por otro lado, el creciente endeudamiento de los países debido a un menor ritmo del ingreso público, proceso que, así, redundó en una creciente participación de los intereses de la deuda¹³.

Agreguemos que la participación del flujo de IED de los EUA en el mundo declinó en la posguerra, al aumentar la de RFA, Japón y Francia, aunque la posición del primer país señalado mantuvo su preponderancia; con todo, entre 1962-1972 mientras se triplicaron los flujos de EUA a Europa, se duplicaron los de ésta hacia aquella nación. El fenómeno se expresó en el auge de las ET¹⁴, que expandieron sus acervos para localizarlos, primero en los propios países centrales, y con posterioridad en todo el mundo, proceso vía el cual concentraron su actividad en el sector manufacturero de los diversos países (el 80% de las inversiones directas en el mundo tuvieron ese destino entre 1951 y 1964) y en el que consolidaron redes financieras y de comercialización, así como el control de mercados. Son ese tipo de empresas las que controlan la tecnología comentada *supra* y, por ende, influyen sobre el desarrollo de ésta en otros países pues, en particular, una proporción importante de esas firmas cuentan con filiales en veinte o más países. En el caso de los países periféricos, la instalación de filiales buscó: controlar fuentes de materias primas o de energía; obtener ventajas fiscales o financieras en los países receptores, en términos de exenciones, créditos o repatriación de ganancias; beneficiarse de la política comercial o de medio ambiente; asimismo, se asientan en razón del grado de estabilidad política y social en tanto ello les ofrece favorables expectativas de rentabilidad a mediano y largo plazo.

De la información previa destaquemos que, a partir de la posguerra, se creó una sinergia al crecimiento entre los países centrales, misma que impactó en ese sentido a los periféricos. Apuntamos enseguida los procesos involucrados en la interrelación e interdependencia entre aquellos primeros países, donde destacaremos asimismo el comportamiento de la variable que, en última instancia, determina el comportamiento de la economía, la TMG.

Desde el período de entreguerras –al menos– la economía de los EUA se tornó la más dinámica del mundo y, en la segunda posguerra, era ya la hegemónica. Japón y los países europeos más industrializados emergieron en ésta con serios daños en su planta productiva, cuya reconstrucción requirió capital dinerario proveniente de aquel primer país, y que se materializó en la incorporación de acervos de alta tecnología, *ergo*, de alta productividad, que importaron de los EUA. En tanto la guerra destruyó gran parte del equipo de tecnología atrasada, la rentabilidad de los nuevos acervos podía crecer rápidamente. El progreso económico de Europa y Japón dependía, por tanto, de los EUA. Por otra parte, el sector industrial de este último país requería ensanchar sus mercados externos para realizar su creciente producción; por ende, requería que se fortalecieran los mercados de los demás países centrales –en particular–: los préstamos para la reconstrucción coadyuvaban así a la

¹³ Hacia fines de los sesenta la media de la relación gasto público/PNB en los países de la OCDE fue de 41%, mayor a 33% en todos los casos; destacan GB, Holanda y Suecia por superar el 50%. En general, en esos países el ritmo (23%) del gasto estatal fue mayor al del PNB entre 1955-1969; *cf.* E. Palazuelos [1987: 123-5].

¹⁴ A fines de los sesenta existían casi 7,300 ET en el mundo, algo más de un tercio de origen norteamericano, seguidas por las de GB y RFA, con un quinto y un octavo del total; en conjunto hacían el 75% de matrices; proporción similar guardaban en términos del número de filiales. Por otro lado, el 75% de las filiales de ET de origen norteamericano estaban instaladas en países centrales, las alemanas lo hacían en 82%, las británicas en 68% y las francesas en 60%; *vid.* E. Palazuelos [145-6, 149].

expansión económica del país líder, en particular de sus ET y bancos. Por tanto, la prosperidad de los EUA dependía de la de los demás países centrales.

En correspondencia con lo anterior, la TMG¹⁵ en la industria manufacturera de los EUA experimentó un ascenso fuerte y sostenido desde 1933, tras tocar fondo al nivel de 40% aproximadamente. Ese ascenso llegó hasta 1945, cuando su magnitud superó el 100% y se colocó encima del observado en las cuatro décadas previas. Desde ese último año se impuso la tendencia a descender de la variable, aunque tuvo considerables repuntes en 1951, 1956 y 1966. Ahora bien, bajo la simbiosis comentada *supra*, Japón y los países europeos más industrializados fortalecieron su capacidad para crecer y ganaron cuotas de mercado a los EUA, fenómenos que se expresan, asimismo, en el fortalecimiento de su TMG. En efecto, ya al iniciar los cincuenta, *e.g.*, en la RFA dicha tasa experimentó notables repuntes que superaron el nivel de la de los EUA, relación que se mantuvo hasta un decenio después. Fenómeno análogo ocurrió con la TMG en Japón, pues ascendió sobre la de los dos países anteriores desde inicios de los cincuenta. La causa del éxito japonés y europeo radicó en los menores costos con que operaban su planta productiva, respecto a la norteamericana. En aquéllos, los costos laborales en particular eran inferiores y crecieron a menor ritmo durante el período. Por ende, el *ritmo* de la productividad era menor en los EUA que en Japón y Europa, por lo cual las exportaciones de éstos se tornaron cada vez más competitivas, desplazando a las estadounidenses. En tanto los precios de las respectivas mercancías crecían a menor velocidad que sus costos, junto a la pérdida de mercados, la TMG se debilitó en los EUA; considerada la media de la variable en el conjunto de países en cuestión, se impuso la tendencia declinante: cayó en 43.5% en los EUA y en 25% en el conjunto del G-7 entre 1965-1973, en un contexto donde el sector industrial mundial arribó a un estado de exceso de capacidad instalada y de sobreproducción mercantil¹⁶.

Crisis económicas y gran descenso

Abordamos en este acápite el acceso al estancamiento en la economía mundial en el decenio de los setenta, a partir de delinear los rasgos de las crisis menores que entonces experimentó, encuadrándolas como factor en que se manifestó el inicio de una depresión larga del gran ciclo de posguerra. En ese contexto, subrayaremos la forma como se enfrentó dicha crisis en la economía hegemónica, la permanencia del estancamiento y el surgimiento de gérmenes que, posteriormente, impulsarían la reanimación económica. En ese tenor, advertiremos cambios en la posición de fuerza de los países centrales y su relación con los periféricos, resultantes de los conflictos entre aquellos y provocados por el intercambio mundial, cuyas relaciones se procesan con base en instituciones.

¹⁵ Vid. A. Shaikh [2000: 47, fig. 6], cuyo método para medir la variable señalamos en el capítulo 3.

¹⁶ Cf. R. Brenner [2003: 44-7], fuente que define la tasa de beneficios privada –que aquí llamamos TMG– como la tasa neta de beneficios (r) equivalente a la relación entre beneficios (P) y acervos de capital neto (K). P equivale al valor agregado (VA) neto al que se sustraen los pagos salariales e impuestos indirectos a empresas; el VA neto es el VA bruto exento de depreciación; *ergo*, $r=P/K$. Define asimismo la cuota de beneficio (P/Y) como la relación de P a producción, VA o Y ; la razón producto capital (Y/K) como cociente de VA o Y respecto a K , por lo que $r=(P/Y)(Y/K)$. La tasa de beneficio de la economía privada se entiende como no agraria y no residencial. Los beneficios, por tanto, equivalen al excedente menos amortizaciones e impuestos indirectos, e incluyen intereses pagados netos (*loc.cit.*, 289-90 pp.).

Hacia fines de los sesenta se advertían, en los países centrales, síntomas de crisis que trascendían el carácter de ciclos económicos previos, en tanto en esos años la recuperación fue corta y débil, síntoma de presiones recesivas. En los EUA, RFA, GB, Francia y Japón, ese debilitamiento tomó cuerpo en la caída del ritmo del PNB, la inversión privada interna, la producción industrial, el consumo, el empleo, el comercio mundial y la desvalorización de la fuerza de trabajo. Ese conjunto de elementos, en otra perspectiva, expresó el *agotamiento* de la fase de auge del ciclo largo. En estas circunstancias, los Estados tomaron una función más activa con medidas anticíclicas, las que sin embargo no lograron mantener el crecimiento. Así, entre 1973 y 1975 ocurrió la crisis más grave que enfrentaron dichos países desde la Gran Depresión de los treinta; el crecimiento perdió vigor y se tornó más inestable. En el último año indicado, la crisis hizo sus más severos estragos pues, además de los factores arriba apuntados, la inflación se aceleró, en medio de la sobreproducción causada por la creciente capacidad instalada en ramas líderes del auge de posguerra (automotriz, petroquímica, siderurgia, *inter alia*) y la agudización de la competencia mundial que, al paso de los años, mermó el *ritmo* de la productividad, lo que incidió en una caída de la tasa de plusvalor y, con ésta, de la tasa de ganancia.¹⁷ Tras una recuperación iniciada en 1976, hacia 1979 cobra cuerpo otra depresión que, en 1980-1982 se expresó como crisis de *magnitud* análoga a la anterior. En la depresión que se extendió por cuatro años, se constriñó el ritmo del PNB, la inversión y el comercio mundial, se estancó la productividad y mermó el ritmo de innovación tecnológica, fenómenos que reflejaban una crisis profunda del estilo de desarrollo. Así, a la profundidad de la crisis se aunó su carácter prolongado, expresión de la culminación del gran auge. En ese escenario, varios países periféricos evadieron durante los años setenta la caída *en la crisis general* debido al exceso de liquidez en los mercados mundiales de capitales, cuyo uso les permitió crecer¹⁸.

La pérdida de dinamismo y la irrupción de dichas crisis menores en las economías centrales tuvieron su raíz en la drástica caída que sufrió la TMG, la cual se *acentuó* durante el segundo lustro de los sesenta en los EUA, aunándose a la que experimentaba la RFA desde años previos, fenómeno al que se agregó Japón al iniciar la década de 1970, al que, conforme a los datos previos, se sumó el conjunto de países centrales. Las señaladas manifestaciones de las crisis citadas configuró un escenario de estancamiento, *i.e.*, en 1973 se accedió a una gran depresión mundial que sucedió al largo auge de posguerra¹⁹. La crisis indujo respuestas de los empresarios y hacedores de política económica de esos países, dirigidas a contrarrestar la caída de la TMG y reanimar el nivel general de actividad. Tales acciones dieron lugar a expansiones cortas y de escasa amplitud del ciclo Juglar, durante los años setenta; por otra parte, esas acciones alteraron la relación entre las economías centrales, y entre éstas y las periféricas, en un contexto en el que el país hegemónico fortaleció su posición, como enseguida mostramos.

¹⁷ La sobreproducción se realimentó con una caída de capacidad de ahorro en las economías centrales, *i.e.*, cayó la masa de plusvalor para reinversión, hecho notorio, en particular, en el deterioro de la tasa de ganancia de las corporaciones de esos países; *e.g.*, esa cuota cayó, entre 1965-1969 y 1974-1976, de 12.2 a 7.1% en los EUA, de 10 a 8% en Francia, de 19.5 a 11.4% en la RFA, de 27.9 a 13.5% en Japón y de 19.6 a 5.7% en GB; *vid.* M.A. Rivera Ríos [1986: 57-60]; *cf.* también P. Paz [1984: 399-400], P. López Díaz [1984: 340-7].

¹⁸ *Vid.* J. Estévez [1986: 45-9].

¹⁹ *Cf.* R. Brenner [2003: 27, 34, 37, 47].

Los productores de los países del G-7 reaccionaron en forma general abatiendo los costos laborales directos e indirectos para contrarrestar la caída de su tasa de ganancia, lo cual apoyaron sus respectivos gobiernos. Empero, el rumbo que tomaría la economía mundial, y las centrales en particular, estaría marcado en alto grado por las decisiones adoptadas en los EUA. En este país, ya en 1970-1973 el gobierno adoptó una política expansionista para estimular la recuperación de su economía: alentó su gasto público con presupuesto deficitario, expandió su oferta monetaria, devaluó su moneda y ejerció presiones para que los demás países adoptasen la libre movilidad de capitales y mercancías, medidas cuyos efectos ahora examinamos.

En tanto el freno al ritmo del salario real y la baja TMG desaceleraban la demanda privada interna de consumo e inversión, la política de déficit presupuestal y de expansión monetaria perseguían la meta de reactivar la demanda agregada. Hacia mediados de los setenta, el déficit público y el crédito barato reactivaron la economía estadounidense luego de la crisis del petróleo de 1974-1975, efecto que irradió a la economía mundial. En el G-7, la expansión de la demanda permitió que muchas empresas continuasen operando en condiciones de altos costos, *i.e.*, se mantuvo su exceso de capacidad y de producción. Empero, el mecanismo de reactivación aceleró la inflación, si bien en EUA ello estaba en línea con la expansión monetaria en tanto tornaba negativa la tasa de interés real y favorecía el crédito barato; la creciente demanda gubernamental financiada con déficit expandió la deuda pública de ese país y, el crédito barato, la demanda privada local; ambas medidas, por otra parte, estimularon sus importaciones y, con ello, transmitían la reactivación económica al resto del mundo²⁰.

Para mermar el creciente déficit externo así inducido, el gobierno de los EUA acentuó su proteccionismo²¹. El mismo propósito el abandono de la conversión de su moneda (1971) y su paridad (1973), dando paso al sistema de tipos de cambio flotantes. En efecto, la devaluación inhibía sus importaciones y estimulaba sus exportaciones; éstas, empero, requerían penetrar mercados externos y, por ende, que los demás países siguiesen también una política expansionista, medida que las demás economías del G-7 se negaron a adoptar, pues estimular mediante déficit público sus economías acrecentaría la penetración de productos estadounidenses; convenía a sus metas por ende mantener superávit externo, lo que *frenó* la reactivación económica mundial. Pese a ello, la devaluación del dólar afectó de manera directa a los demás países centrales, Japón y la RFA en particular, en tanto se tornaba en revaluación de sus monedas y minaba competitividad a sus industrias; contrariamente, se fortalecía la de los EUA, mejorando en éstos y empeorando en aquéllos el nivel de su TMG. Con ello, los industriales estadounidenses enfrentaron en mejores condiciones la competencia mundial, revirtiendo la situación en que se habían colocado en los sesenta, pues ahora restaban cuotas de mercado a sus adversarios²².

²⁰ Cf. R. Brenner [2003: 52-5, 60].

²¹ Se firmó el Acuerdo Internacional Multifibras en 1973, que restringía importaciones de textiles y ropa procedentes de países periféricos; la Ley de Comercio de 1974 autorizó al gobierno norteamericano aplicar castigos a competidores desleales, con lo que obligó a sus socios a adoptar restricciones voluntarias a sus exportaciones, so pena de cerrar su mercado.

²² Cf. R. Brenner [2003: 46, 54-5, 57].

Se agudizó entonces la competencia por los mercados, en un escenario de estancamiento económico mundial. Más aún, a la concurrencia se sumaron algunos países periféricos (de Asia oriental y de Latinoamérica, como Brasil y México), donde se habían fortalecido algunas ramas industriales mediante el influjo de un creciente endeudamiento usado para fortalecer su planta productiva que, operando con equipos modernos y bajos costos salariales, expandieron sus exportaciones. Ello *contenía* el alza de precios respecto a los requeridos por las economías centrales para que su TMG se incrementase. Por otro lado, se exacerbó el problema de exceso de capacidad y de producción del sector industrial mundial. Aquellos fondos crediticios, desde 1974 se ofrecían por bancos internacionales privados, de Nueva York principalmente, procedentes del petróleo árabe, cuya canalización a la periferia autorizó el gobierno norteamericano eliminando controles de capitales que previamente imponía, con el fin de obstaculizar el propósito de los demás países del G-7, que pretendían que los canalizara el Fondo Monetario Internacional. Así, el control del crédito en cuestión quedó en manos de los banqueros privados, recursos que países periféricos como los citados utilizaron para mantener su crecimiento²³.

Además de mejorar la competitividad de exportadores norteamericanos, la devaluación del dólar durante los setenta atrajo capitales externos y depreció tenencias en esa moneda por particulares y gobiernos extranjeros; para ello, los EUA presionaron a los demás países a adoptar la libre movilidad de capitales. En efecto, en tanto la revaluación de monedas japonesa y europeas minaba la competitividad de sus respectivas exportaciones, la devaluación del dólar presionaba así a los gobiernos de aquellos países a optar por políticas macroeconómicas expansionistas que fortaleciesen su mercado interno, lo que atraería exportaciones norteamericanas. En forma simétrica, se tornó más rentable a los productores japoneses y europeos incrementar sus inversiones directas en los EUA, en tanto la devaluación en este país hacía menos costosos los medios de producción; fluyó así capital hacia el país líder que le permitió cubrir su déficit presupuestal y en cuenta corriente²⁴.

En ese escenario, la aguda inestabilidad de la TMG y la consecuente desaceleración de la inversión condicionaron, en las economías centrales, la caída del ritmo de la productividad a una media de 3.8% entre 1973-1979 (frente al 5.2% en 1960-1973). Para mantener sus beneficios, los empresarios siguieron frenando el salario real y el gasto social, por lo cual el consumo, y la demanda agregada en general, se mantuvieron constreñidas. Esto se reforzó con el alza del precio del petróleo a hacia fines de la década, que incrementó significativamente los costos, y aceleró así la crisis menor de 1979-1980, con lo cual nuevamente retrocedió la TMG, sin que durante el decenio en cuestión se recuperase su nivel de los sesenta²⁵. Sin embargo, en esa década cobró relevancia el desarrollo de nuevas industrias, a las que se desplazó en el plano mundial una cuantía considerable de capitales, debido a su alta rentabilidad y su potencial transformador de procesos productivos. Ese potencial no se desplegó debido, por un lado, a su escaso impacto tecnológico sobre otras ramas de la actividad económica y, por otra parte, a las políticas proteccionistas adoptadas por los países, las que impedían su propagación y, con ello, la recuperación de la rentabilidad. Tales industrias eran las agrupadas en la rama de la electrónica (informática,

²³ Cf. R. Brenner [2003: 54, 56-7, 58-9].

²⁴ Cf. R. Brenner [2003: 54-5, 57].

²⁵ Cf. R. Brenner [2003: 59, 60, 52-3].

biogenética, *i.a.*)²⁶. En la tercera parte de nuestro trabajo retomaremos este fenómeno, que tuvo gran trascendencia en los lustros posteriores.

Hacia fines de la década en ciernes, en los EUA en particular, la inflación y los déficit público y externo alcanzaron niveles en extremo altos, lo que propició un ataque especulativo contra el dólar en 1977-1978 que amenazó su papel de divisa mundial. En esas condiciones depresivas, el gobierno de ese país se inclinó por aplicar una política contraccionista que, en los dos primeros años de los ochenta, al inducir el alza de los tipos de interés, provocaron la ruptura del circuito de endeudamiento a los países periféricos pues, ante la alta probabilidad de insolvencia de éstos, los bancos internacionales contrajeron la oferta de nuevos créditos²⁷. Con ello, en esos países se contrajo el crecimiento, aunándose al ambiente de estancamiento mundial.

En resumen, la política económica norteamericana para enfrentar la crisis de inicios de los setenta y reanimar su economía, si bien reactivó temporalmente las demás economías centrales y algunas periféricas, tensó empero las relaciones con aquéllos países, en tanto, además de presionarlos a adoptar decisiones contrarias a sus metas macroeconómicas, cambiaba radicalmente el proceso de formación de ganancias, a favor de los EUA y en detrimento de los demás países del G-7. Advertimos también tensiones en el ámbito de la creación de dinero mundial, cuyos mecanismos controla principalmente los EUA, contra los propósitos de otros países. Retomamos este aspecto en el siguiente ítem.

Instituciones mundiales para la concurrencia dineraria y mercantil

Examinaremos en el presente acápite las normas que, a partir de la segunda posguerra, establecieron los países para regular la competencia en los ámbitos dinerario y mercantil. En particular, nos referiremos a las instituciones canalizadas a través del organismo Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio (GATT). Nuestra sintética exposición de la temática pretende, en primer término, asociar esta dimensión de los fenómenos económicos con la presentada en los dos ítems previos; en segundo lugar, busca destacar los rasgos de las instituciones que, desde el plano mundial, incidieron sobre sucesos económicos en nuestro país en el período examinado en el presente capítulo y en la tercera parte de nuestra investigación. La exposición en ciernes busca así perfilarse en la perspectiva de nuestro enfoque analítico.

Antes de concluir la SGM, los gobiernos de varios países designaron representantes a una conferencia en Bretton Woods, con la meta de reorganizar el sistema monetario internacional, de manera que la liquidez dependiera de necesidades del comercio mundial y no de altibajos del precio del oro ni de políticas económicas de los países, como ocurría al menos desde la primera guerra. En dicha reunión, representantes de EUA y GB presentaron propuestas de acuerdos, y grupos financieros presionaron para influir en su contenido, pese a la oposición de algunos representantes. Prevalció la propuesta estadounidense, que dio lugar a la creación del FMI y del Banco Mundial (BM), aquél concebido como banco central

²⁶ Vid. M.A. Rivera Ríos [1986: 58-60].

²⁷ Vid. J. Estévez [1986: 49] y R. Brenner [2003: 60-1].

generador de crédito para aumentar la liquidez mundial y garantizar los pagos para facilitar el comercio entre países. El BM se ideó como uno de fomento, cuyos préstamos además de aumentar la liquidez, promoverían el desarrollo²⁸. Los recursos de ambos organismos provendrían de cuotas suministradas por los países miembros, quienes tendrían derecho a recibir créditos por un múltiplo de su aportación. El FMI quedó influido en gran medida por los EUA, dado el mecanismo de derechos de voto, que fueron desigualmente distribuidos, al asignarse por el monto de cuotas y contribuciones de los países miembros, fijadas éstas según su nivel de reservas internacionales y de ingreso nacional. Los criterios otorgaron a ese país supremacía en las decisiones desde la creación del organismo; otros países con poder de influencia fueron GB, RFA, Francia y Japón. Por tanto, los recursos del FMI destinados a los países que enfrentan dificultades de su balanza de pagos, no se otorgan en forma incondicional; su concesión está ligada a los intereses del organismo y, por ese medio, a los grupos que influyen en sus decisiones²⁹: los banqueros de los países centrales y los objetivos de los gobiernos de éstos.

En esencia, el *arreglo* restableció al oro como medio de reserva internacional; empero, ante la insuficiencia del metal para reactivar el comercio mundial, se acordó que toda moneda nacional podía fungir como medio de pago mundial si era convertible a oro, lo que exigía a un país superávit en su comercio externo, rasgo que en aquel momento sólo poseían los EUA³⁰. Para incentivar el comercio y la economía mundiales, se acordó que los países mantuviesen fijo su tipo de cambio, para lo cual ese país se comprometió a mantener la libre convertibilidad entre dólar y oro a la paridad de 35 dólares la onza; para asegurar la estabilidad monetaria, los demás países sostendrían la libre convertibilidad de sus monedas frente al dólar, a la paridad que estableciera cada uno³¹. El dólar se tornó así en medio de reserva y de cambio en las transacciones internacionales.

Esos acuerdos se tornaron instituciones en la inmediata posguerra. A raíz de ellas, los EUA derramaron dólares sin respaldo áureo en el mundo, para financiar inversiones, gastos militares y la reconstrucción europea; las obligaciones emitidas por su Tesorería y sus bancos comerciales se mantenían como activo de reserva por bancos centrales del resto del mundo, sin exigir su conversión a oro. Esa salida de recursos de EUA se tradujo en un fuerte déficit en su balanza de capitales, aunque su superávit comercial y el carácter de los flujos

²⁸ Los acuerdos se signaron por 44 gobiernos en 1944 en conferencia de la ONU; cf. F. Luengo [1987: 192].

²⁹ Vid. R. Green [1976: 11-3]. En sus inicios, la solidez económica, la posesión de mayores reservas de oro en el mundo, el poderío militar, la posición preponderante en el comercio mundial –con balanza comercial superavitaria– y la red mundial de bancos estadounidenses en el mundo, determinaron que el dólar se convirtiera en la principal moneda internacional, la divisa utilizable para el comercio mundial y moneda de reserva obligada en el sistema financiero internacional. Por tanto, la Tesorería y los bancos comerciales de los EUA se tornaron en la principal fuente de liquidez mundial, pues ese país era el único que podía mantener la convertibilidad de su moneda a oro; cf. G. Mántey de Anguiano [1989: 28-9].

³⁰ Entre las funciones del FMI, según su convenio de constitución, destacan: a) promover la expansión equilibrada del comercio internacional; b) fomentar que las relaciones cambiarias entre sus miembros se ordenaran evitando depreciaciones con fines de competencia; c) promover un sistema multilateral de pagos para operaciones de cuenta corriente entre países, para evitar restricciones cambiarias que entorpecieran el comercio; d) los recursos del Fondo, a disposición de países miembros, corregirían desajustes de balanza de pagos; vid. S. Lichtensztejn *et al.* [1987: 22, 27, 35]. Una detallada exposición de los acuerdos en L. B. Yeager [1984: cap.20] y J. Nème *et al.* [1974: tít. II].

³¹ G. Mántey de Anguiano [1989: 29-30].

dinerarios condicionaron que los países europeos aceptasen esa indisciplina monetaria entre 1947 y 1958, *circa*. Empero, en 1960, las obligaciones externas estadounidenses superaron sus reservas de activos internacionales; éstas cayeron a una quinta parte respecto a su nivel de 1946, al fluir a bancos centrales europeos que acumularon fuertes sumas de obligaciones en dólares provenientes de EUA. En ese escenario, en 1960 aumentó el precio del oro sobre 40 dólares la onza y ese país se declaró incapaz de mantener la paridad entre el metal y su moneda, y convocó a países europeos para sostenerla, los que para ello formaron el llamado *Pool del oro* en 1961. La meta de restablecer el precio del oro se logró entre 1960 y 1967, a costa de pérdida de reservas en sus países. Asimismo, continuó el déficit en balanza de capitales de EUA, lo que originó una lucha por la hegemonía monetaria: Francia cuestionó en 1965 el papel del dólar como equivalente al oro para saldar las cuentas externas, al no corresponder sus reservas áureas y obligaciones emitidas en dólares; en ese año, las reservas de oro de países europeos equivalían ya a las de EUA y sus monedas se habían fortalecido³². Entre 1967 –tras una ola especulativa contra el dólar– y 1971 cuando la cuenta corriente de los EUA acusó déficit, se desintegró paulatinamente el *pool*.

Además, en 1961 varios países formaron el llamado Grupo de los Diez (G-10) para incidir en la creación de liquidez del FMI, condicionar su actividad crediticia y beneficiarse de ésta. Para ello, esos países proporcionaron fondos en su propia moneda al organismo para ensanchar su *base monetaria* y *expandir* el crédito a países con problemas de balanza de pagos. Así, nuevos países accedieron al control de la *creación de dinero mundial*, para lo cual establecieron el *Acuerdo General de Préstamos*, con el cual el G-10 fijó condiciones para que el FMI los asignara³³. Estos cambios en la fuerza relativa de los países sobre las decisiones del organismo fueron una consecuencia del fortalecimiento de las economías europeas y japonesa en la posguerra, que los colocó en posición de disputar cuotas en el proceso de creación de dinero mundial, con los consecuentes beneficios que ello acarrearía a grupos sociales de sus correspondientes países, así como a sus gobernantes en la gestión de la política económica doméstica, al disminuir restricciones en el terreno de los equilibrios macroeconómicos.

Respecto a la expansión comercial de los países, apuntemos que, en 1945, congresistas norteamericanos autorizaron a su gobernante reducir aranceles hasta en 50% para favorecer la recuperación de las economías europeas, si éstas adoptaban medidas similares. En ese tenor, desde ese año los EUA propusieron a GB signar un convenio que alentara la expansión del comercio entre naciones con base en principios liberales, *i.e.*, abatir las restricciones arancelarias prevalecientes desde los años treinta. De ahí resultó, en los dos años siguientes,

³² El *Pool del oro* lo integraron EUA, RFA, Francia, GB, Suiza, Holanda, Bélgica e Italia: acordaron que el banco central del primer país vendería en el mercado libre el 50% del oro necesario para mantener la paridad, y el resto los demás países. En 1967, luego de una ola especulativa contra el dólar y a favor del oro, Francia se retiró del *pool*; Inglaterra lo hizo el siguiente año. Ante ello, los países restantes decidieron usar sus reservas metálicas sólo para saldar cuentas entre bancos centrales y dejaron de abastecer al mercado libre del oro. En 1971 la cuenta corriente de los EUA se tornó deficitaria, sumándose al de su cuenta de capitales, lo que expresaba que el dólar estaba sobrevaluado; ante ello, ese país suspendió la conversión de su moneda en oro. Poco antes, RFA, Holanda y Suiza habían decidido no sostener el tipo de cambio de su moneda con el dólar; cf. G. Mántey de Anguiano [1989: 30, 33-7, 46-7].

³³ El G-10 se formó por el *Pool del oro* (excepto Suiza), al que se agregaron Suecia, Canadá y Japón; *vid.* G. Mántey de Anguiano [1989: 35-6].

la organización de reuniones internacionales (Londres, Ginebra) deliberatorias de una declaración de principios (conocido como *Carta de La Habana*) para fundar, al seno de la ONU, una Organización Internacional del Comercio, en tanto se esperaba que los países lo signaran en una conferencia realizada en esa ciudad entre 1947 y 1948. La carta incluía normas sobre empleo, desarrollo económico, reconstrucción y política comercial, *inter alia*. Empero, en tanto las deliberaciones en la conferencia trasgredían intereses de los EUA, representantes de este país promovieron negociaciones alternas con los de países integrantes del Consejo Económico y Social de la ONU para acordar reducciones arancelarias, conforme al contenido del capítulo de política comercial de aquella carta. Del arreglo así logrado surgió el GATT, que entró en vigor el primer día de 1948³⁴.

Entre los acuerdos establecidos, destaquemos aquí la potestad de un país de exigir a otro (entre los firmantes) el mismo beneficio que este último otorgara a un tercero en términos de concesiones comerciales (cláusula de nación más favorecida, *i.e.*, la no discriminación), mismas que no debían limitarse o anularse con mecanismos no arancelarios. La medida se orientaba a que las importaciones de un país tuvieran el mismo trato dado a su producción doméstica para los bienes correspondientes. El propósito de liberalizar el comercio, si bien recibió una considerable influencia con las normas del GATT, enfrentó complicaciones dados los intereses divergentes de los países. Así, entre 1947 y 1978, los representantes al organismo celebraron las llamadas rondas de negociaciones, donde discutieron mecanismos específicos para reglamentar formas y tiempos de la liberalización comercial, regateo que en sus inicios se efectuó producto por producto y país por país para intercambiar ventajas en las transacciones. El proceso evolucionó luego hacia negociaciones en línea de bienes y multilaterales. Empero, a lo largo del período y dada dicha divergencia, con base en la multitud de excepciones a las normas del GATT, se permitió mantener restricciones arancelarias a diversos productos conforme convenía a los países, así como el otorgamiento de preferencias entre una nación y otra³⁵, hechos que posteriormente desembocaron en la integración de bloques comerciales supranacionales.

En lo anterior se advierte que son grupos sociales los que canalizan intereses, a través de los gobiernos de sus países, para influir en las decisiones de organismos como el FMI y el GATT, con lo que forman una red en el ámbito mundial, y así *inducen* el rumbo del desarrollo económico de los países que requieren crédito del primer organismo, al condicionar el otorgamiento de préstamos a la adopción de medidas de política económica que convienen a los intereses de aquellos grupos; *e.g.*, para presionar la adopción de normas en las relaciones comerciales (como las esgrimidas por el GATT), productivas o de servicios entre países deudores y acreedores, proceso en el que la relación de fuerza y por ende la implantación de intereses, está del lado de los segundos³⁶. En particular, los criterios para conceder recursos al país solicitante tienen como sustrato influir sobre la estructura y el funcionamiento de la economía periférica.

Notemos asimismo que las instituciones se transforman al seno de los organismos, como ocurrió con los acuerdos para mantener la paridad dólar-oro y de la creación de liquidez del

³⁴ Vid. J. Nême *et al.* [1974: 45-7].

³⁵ Vid. *op. cit.* y F. Albuquerque [1987: 226-33].

³⁶ Vid. R. Green [1976: 14-5].

FMI. Esos cambios graduales se intensificaron en momentos de crisis económicas pues, como ilustramos en el ítem anterior, a partir de 1967 perdió vigor el crecimiento de la economía mundial y experimentó una crisis en 1973, la que tuvo en la concurrencia mercantil y en las alteraciones de tipos de cambio circuitos de su intensificación. A partir de esos momentos los grupos sociales con capacidad de acción pugnaron por alterar instituciones, para defender su apropiación de excedente. La evolución de la economía mundial desembocó en una intensificación de la concurrencia en el mercado mundial que cuestionó la hegemonía económica de EUA, al desafiarlo otras economías, particularmente la japonesa, alemana y francesa, en el terreno de la realización y apropiación de excedente.

En el escenario evocado, en 1973 se creó la entonces llamada *Comisión Trilateral*, integrada por individuos de los EUA, Canadá, países europeos y Japón, quienes intentaron acordar acciones conjuntas para influir en la política económica de sus países, bajo la perspectiva de *superar las fricciones* en su interrelación y su relación con los países periféricos –particularmente los productores de petróleo–; se intentaba *administrar los problemas globales*³⁷. Desde aquel año y hasta 1979 la comisión inició una serie de reuniones periódicas; abordaron cuestiones como la intensificación de la concurrencia mundial, *i.e.*, la apropiación de excedente, proceso dislocado por la evolución de la productividad y de la TMG en los países centrales, el sistema monetario internacional, la cooperación para el desarrollo, la crisis, el comercio mundial, la energía, la democracia y la reforma de las instituciones internacionales.

Respecto a la relación entre países centrales, la Trilateral planteó la necesidad de establecer acuerdos para reducir la incertidumbre en la actividad de las ET, al sugerir que los cambios institucionales en cada nación, en el terreno de la política industrial, debían evitarse si afectaban negativamente los costos o, en su caso, realizarlos en forma gradual, a fin de que las empresas adaptaran su comportamiento. En un ámbito más general, la citada comisión planteó que se había ya profundizado la interdependencia económica entre las naciones, por lo que las fricciones existentes debían superarse mediante su cooperación para, con esa base, redefinir las relaciones con los países periféricos³⁸.

Esos intentos de concertación entre dirigentes de países centrales, resultaron de los efectos de los grandes flujos de capital especulativo que, al iniciar los años setenta, se desplazaban entre sus economías ante mínimas variaciones del tipo de interés, lo que desestabilizaba los mercados cambiarios y su nivel de actividad. Este fenómeno llevó a los gobiernos de aquellos países a alinearse, dando origen en 1974 al Grupo de los Siete (G-7), quienes celebraron su primera reunión en Rambouillet, Francia, para concertar políticas. En sus reuniones analizaron el comportamiento de la economía mundial y el de sus respectivas economías, contrastándolo con sus previsiones, comparación con base en la cual decidían la política a seguir, para lo cual asignaban responsabilidades de ajuste entre países. Se pactó así una vigilancia multilateral que sustituyó la asignada al FMI, y una concertación de

³⁷ La Comisión Trilateral se fundó para operar por tres años, y se decidió prolongarla hasta 1979. En su comité ejecutivo de 60 miembros, 17 fueron funcionarios o ex funcionarios de EUA; la comisión se ampliaba a algo más de 200 ciudadanos ajenos a sus Estados, entre ellos miembros de empresas y bancos internacionales, colaboradores de medios de comunicación y académicos; *cf.* L.C. Pacheco [1981: 191-4].

³⁸ *Cf.* L.C. Pacheco [1981: 196-7].

políticas monetarias a nivel mundial que mermó, desde el segundo lustro de los setenta, los citados efectos desestabilizadores de flujos de capital especulativo. Por ende, en el marco de la crisis general y de acentuación de la competencia mundial que durante los años setenta experimentaban las economías centrales, en 1978 sus dirigentes unieron esfuerzos para coordinar acciones para intentar superar la inestabilidad. En particular, optaron por inducir alzas en las tasas de interés, restringiendo así la emisión monetaria, así como reducir el gasto público³⁹, marco en el que se inscribe la política contraccionista de los EUA, anotada *supra*. Esas acciones indujeron la recesión de las economías centrales hacia 1980 y 1982, con concomitantes efectos sobre los países periféricos.

Notemos que dichas reuniones y acuerdos de dirigentes mundiales no son sucesos voluntariosos o armónicos, para inducir los destinos de la economía mundial, ni que ocurren sin fricciones u obstáculos. En realidad ocurre todo lo contrario y, en el fondo, las agrupaciones de diversos agentes son una resultante del comportamiento de la economía mundial y de sus partes constitutivas y, desde luego, de las características del proceso de acumulación de capital en esos ámbitos. Sólo con el ánimo de ilustrar esta consideración, describimos enseguida algunas circunstancias de ese proceso.

Tras la citada reunión del G-7 en 1974, la directriz adoptada de política monetaria fue usar una tasa de interés alta como principal instrumento para estabilizar los mercados cambiarios⁴⁰. Esta medida, contraccionista del nivel general de actividad, acentuó la depresión al finalizar los setenta, al restringir créditos a países periféricos y, así, su capacidad para importar a los países centrales. Por otro lado, esa política y la contracción inducida perseguían sanear las balanzas comerciales de estos últimos países, pues al caer el ritmo de actividad caerían sus importaciones y, el alto tipo de interés, atraería capitales foráneos. Este proceso, sin embargo, alteró los tipos de cambio, lo que intensificó la concurrencia mercantil, ante lo cual acentuaron sus medidas proteccionistas.

Países centrales y periféricos

En tanto las instituciones que procesa el FMI implican el control, por los EUA principalmente, de países con problemas de balanza de pagos –mediante el condicionamiento de la concesión de préstamos para superarlos–, ello impacta a los países periféricos, dada su incapacidad para producir determinado tipo de manufacturas necesarias para su industrialización, las cuales deben importar, por lo que caen en recurrentes agravamientos de su balanza comercial. En esta perspectiva, dichas instituciones, la dinámica y la estructura de las economías periféricas resultan íntimamente relacionadas.

Así, cuando un país periférico enfrenta problemas para saldar compromisos de pagos externos, para acceder a los recursos del FMI, es *coaccionado* a establecer un acuerdo en la

³⁹ El G-7 se formó con los EUA, Japón, RFA, Francia, GB, Italia y Canadá; cf. G. Mántey de Anguiano [1989: 85, 87 n. 48]. Sus acuerdos significaron una ruptura de la estrategia y sustento teórico e ideológico de la política económica de los países centrales, al desechar el keynesianismo y optar por el monetarismo, de lo que inició un proceso de racionalización del presupuesto público y, en general, de la percepción de la intervención estatal en la economía; cf. M.A. Rivera Ríos [1992: 49-51].

⁴⁰ Cf. G. Mántey de Anguiano [1989: 85-8 ss.].

forma conocida como *carta de intención*, documento signado por las partes, que le *condiciona* –en forma programada, como *mecanismo de garantía del acuerdo*– a acatar un uso definido de los recursos y adoptar procedimientos específicos en su política económica: ajuste del tipo de cambio; reducción del déficit fiscal y subsidios; liberalización de precios; contracción de la deuda externa y de la *creación* de dinero; liberalización de los flujos de mercancías y capitales. Tal ha sido la guía del FMI hacia los *países en desarrollo*. Prescripciones éstas que, según el organismo, sanearían las economías para reanudar su crecimiento. Vale la pena anotar que esas prescripciones se exigen en coyunturas de crisis de la economía mundial y, así, de su reestructuración productiva y financiera; por ende implican cambios en las relaciones entre economías centrales y periféricas. En esta perspectiva, desde el segundo lustro de los cincuenta y hasta fines de los años sesenta, el FMI medió para propiciar la participación y expansión de las ET; de fines de los sesenta y hasta los primeros años del decenio de los ochenta, ese organismo experimentó una pérdida de control en esa función⁴¹ debido a la política de los EUA, apuntada *supra*, de canalizar crédito a la periferia mediante los bancos internacionales privados y no por el FMI.

Esa política y la inestabilidad que privó durante los setenta en la economía mundial degradó en forma sensible la capacidad del FMI para inducir la adopción de programas de estabilización por los países menos desarrollados, en tanto éstos encontraron en la banca privada internacional una fuente de financiamiento más accesible; empero, mermó la influencia de EUA, a través del FMI, para regular la liquidez internacional y orientar en su favor la política comercial de los países en desarrollo.

Por ello, en el segundo lustro de dicho decenio la capacidad de importación y el crecimiento de muchos países periféricos pasó a depender del creciente financiamiento externo; para 1980 dicha capacidad dependía de la refinanciación de la deuda pasada y no del poder de compra de las exportaciones: la deuda se retroalimentaba y se separaba de la capacidad de pago de los deudores. Este proceso culminó en 1982 ante la citada severa contracción del crédito y la exigencia de los acreedores del pago de los préstamos⁴².

5.2. ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y CRISIS MENORES

Desde varias perspectivas teóricas, la literatura sobre el comportamiento de largo plazo de la economía mexicana analiza los rasgos de su crecimiento después de la Gran Depresión. Se destaca ahí que entre 1935-1956 y 1957-1967 el PIB creció al 5.8% y 6.2% promedio anual, respectivamente, ritmo calificado como alto y signado en el primer período por alta inflación y recurrentes devaluaciones, mientras que en el segundo privó estabilidad de precios y tipo de cambio; se resalta también el cambio de estructura económica, con el gran dinamismo de la industria y las manufacturas en particular, así como de la inversión privada y pública⁴³. Por otro lado, se concibe que en el periodo 1939-1970 operó en el país el proceso de industrialización por sustitución de importaciones (SI) que tornó a la industria en motor del crecimiento, con desequilibrio externo creciente, período donde se distingue

⁴¹ Cf. S. Lichtensztejn *et al.* [1987: 96-101].

⁴² Vid. S. Lichtensztejn *et al.* [1987: 107-8, 112-5].

⁴³ Cf. L. Solís [1980: 108-13, 270-4].

una primera etapa (1939-1958) de SI de bienes de consumo y, de menor fuerza, de bienes intermedios y de capital; la segunda etapa de SI cubre los años 1959-1970 y se signa por el avance en la sustitución de bienes intermedios y de capital, la de estos últimos menos intensa que la de los primeros y, en cambio, se estanca la SI de bienes de consumo al haberse cubierto un gran espectro de ellos en la etapa precedente⁴⁴.

Asimismo, se hace notar que entre 1939-1978 el ritmo incremental del PIB fue menor que el de la inversión fija bruta privada –IFB_{pv}– (6% y 8.9% media anual, respectivamente), expresión de un ascenso en la relación capital-producto que supuso una alta rentabilidad. Se indica, por otro lado, que la expansión del producto ocurrió sin caídas absolutas de 1939 a 1981 y que sus fluctuaciones y las de la inversión –de tipo Juglar– son *ciclos de crecimiento*, pues la longitud de sus fases de auge superó a las depresivas⁴⁵. En otra perspectiva, se analiza que el extenso período de crecimiento tuvo una de sus causas en el cambio en la forma de intervención del Estado en la economía, la que entre 1934-1940 se tornó más directa, extensa y diversificada, de manera que el gasto público creció en mayor proporción que el PIB, uno de cuyos destinos fue financiar obras de infraestructura que apoyaban la expansión, rasgo que se intensificó en los años 1940-1954, cuando la acción gubernamental en la economía cobró cuerpo en una decidida política de industrialización que fomentó la creación de nuevas industrias y la expansión de las existentes, así como de empresas paraestatales proveedoras de insumos a empresas privadas; para 1954-1970 el Estado cedió el liderazgo del crecimiento al sector privado extranjero dados los objetivos de política económica de aquél –estabilidad de precios y del tipo de cambio–, moderándose la expansión del gasto público⁴⁶.

El previo somero recuento de fenómenos económicos exhibe que en dicho período, por un lado, se desplegó una etapa de acumulación –relevo del estancamiento⁴⁷– que dio cuerpo a una fase de ascenso del ciclo largo; por otra parte, muestra su sincronía relativa con los análogos fenómenos acontecidos a escala mundial, examinados en la sección anterior. Detectaremos aquí los ciclos Juglar experimentados por la economía mexicana, con el fin de mostrar –en la siguiente sección– que durante la fase depresiva de esa fluctuación se intensifican las pugnas entre grupos sociales por la distribución del excedente, violencia social que se mitiga al establecerse instituciones, cuya función consiste en vigorizar el proceso de acumulación de capital.

Bajo la acotación planteada, los gráficos 5.1 y 5.2 muestran los ciclos económicos experimentados por el nivel general de actividad económica en el país con base en las variables PIB, formación bruta de capital fijo (FBKF) e IFB_{pv}. En ambas figuras se percibe que las tres variables delinean una trayectoria oscilante que permite establecer la presencia de ciclos económicos a partir de su longitud, *i.e.*, a su extensión temporal, excepto en el lapso de la guerra mundial, donde la FBKF y la IFB_{pv} caen en forma pronunciada, al contrario de lo que ocurre con el PIB. No podemos concebir la ocurrencia de una crisis en ese lapso si

⁴⁴ Cf. R. Villarreal [1981: 52, 58-9, 70-2], quien también distingue que el crecimiento económico acontece con inflación y devaluación (1939-1958) y de forma estable en siguiente (1959-1970).

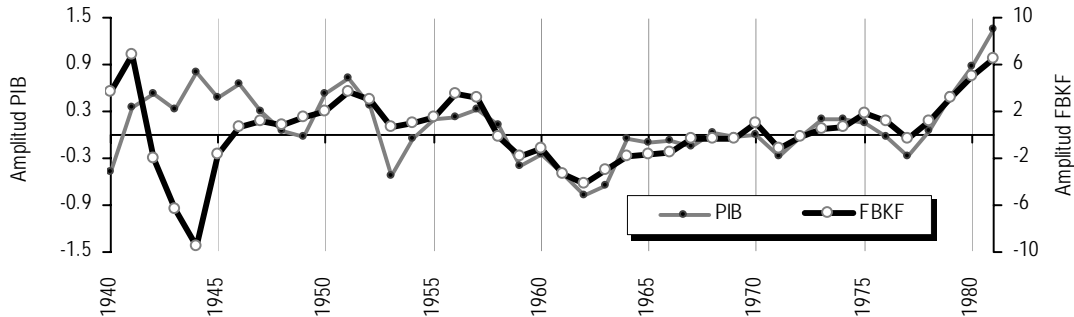
⁴⁵ Cf. J. Valenzuela Feijóo [1986: 32-4], cuya cronología de los ciclos medios es prácticamente idéntica a la reportada en el cuadro 5.1, *infra*.

⁴⁶ Cf. J. Ayala [1988: 33-9].

⁴⁷ *Vid.* capítulo 3, etapa asociada a la pronunciada pendiente de la curva de tendencia del PIB ahí mostrada.

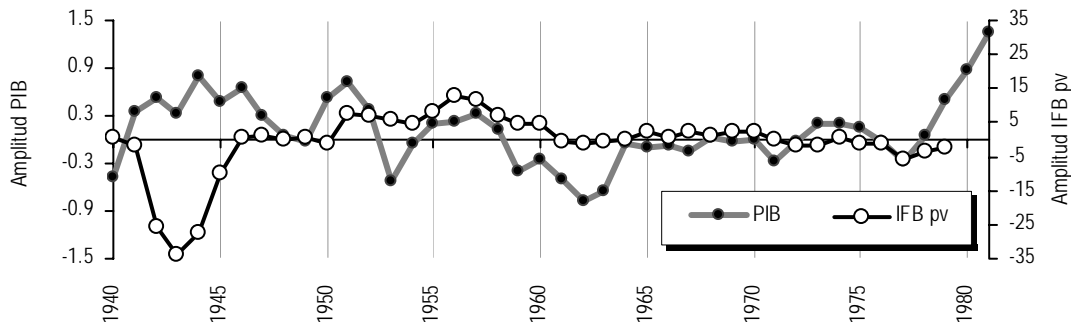
nos atenemos a la expansión de la producción y, sobre todo, si consideramos que la caída de la inversión se debió a la *escasa* oferta –doméstica, pero sobre todo mundial– de bienes de capital que dificultó la reposición de equipo, como argüimos en el capítulo 3, pues esos años fueron de una depreciación intensa de la planta productiva debido al crecimiento de la demanda mundial por producción local. Puede servir de corolario a ese argumento el hecho, notable en dichas gráficas, del vigoroso ascenso de la FBKF a partir de 1944, cuando la demanda gubernamental y privada incorporó acervos a dicha planta.

Gráfica 5.1. Ciclos económicos del PIB y de la FBKF en México, 1939-1981



Fuente. Elaboración propia. La curva normal del PIB se extrajo según se indicó en la gráfica 3.2; la FBKF se ajustó con la función $\hat{y} = e^t$, donde $t = 2.9 + 13.1x - 9.8x^2$.

Gráfica 5.2. Ciclos económicos del PIB y de la IFB privada en México, 1939-1981



Fuente. Elaboración propia. La curva normal del PIB se extrajo según se indicó en la gráfica 3.2; la IFB_{pv} se ajustó con la función $\hat{y} = e^t$, donde $t = 1.5 + 8.6x - 0.1x^2$.

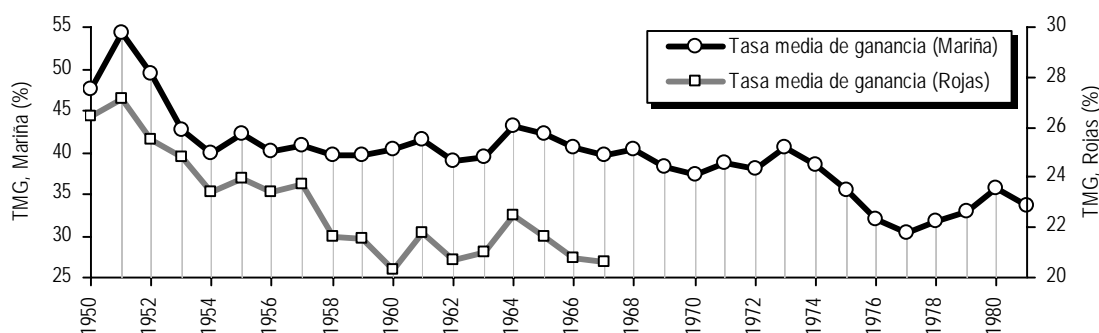
Con la especificación planteada *supra*, las fluctuaciones que delinean las variables en cuestión permiten datar los ciclos económicos en el cuadro 5.1. De tales oscilaciones, vale la pena destacar la escasa amplitud de la fase de auge de los años sesenta: el nivel general de actividad si bien muestra un ligero ascenso, éste *ronda* al nivel de la línea normal, mientras que la IFB_{pv} se sobrepone ligeramente a la fluctuación del PIB, aunque a un nivel prácticamente igual a la normal. Este fenómeno lleva a inferir un *agotamiento* de condiciones que favorecen las expectativas de beneficios del sector privado, así como la capacidad del gobierno para impulsar el crecimiento y, quizá, señalen una *sobreacumulación de capital* al finalizar los sesenta. Para reflexionar sobre el punto, debemos considerar el comportamiento de la tasa media de ganancia (TMG).

Cuadro No. 5.1. Ciclos económicos en México 1940-1981
(Medidos de mínimo a mínimo)¹

FASES CÍCLICAS ²				FLUCTUACIÓN ³			
EXPANSIÓN		CONTRACCIÓN		CRONOLOGÍA			LONGI- TUD
CRONOLOGÍA (mín a MÁX)	LONGITUD	CRONOLOGÍA (MÁX a mín)	LONGITUD	mín	MÁX	mín	
1941/44	4	1945/49	5	1940	1944	1949	9
1950/51	2	1952/53	2	1949	1951	1953	4
1954/57	4	1958/62	5	1953	1957	1962	9
1963/68	6	1969/71	3	1962	1968	1971	9
1972/73	2	1974/77	4	1971	1973	1977	6
1978/81	4	1982-88	7	1977	1981	1988	11

NOTAS: ¹ Con ajuste de tendencia por mínimos cuadrados, utilizando la función e^t , donde t es un polinomio de 9º grado. ² Se mide el número de años de cada fase. ³ Mide la duración desde un punto mínimo al siguiente.
FUENTE: tomado de M. Rodríguez García [2001: 78].

Gráfica 5.3. Tasa media de ganancia en México, 1950-1981



Fuente. Gráfica 3.6 del capítulo anterior y A. Valle Baeza [1989: 352].

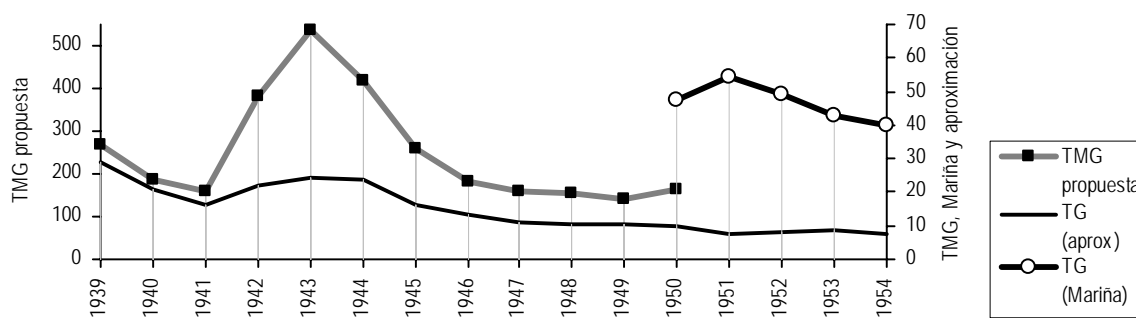
En el capítulo 3 mostramos que la TMG exhibe una tendencia a decrecer (TDTG) entre 1950 y 1981, de manera suave aunque inestable, fenómeno empírico congruente con nuestro marco teórico. Otro estudio, que usa diferentes variables para calcular dicha tasa para los años 1950-1967, arroja un comportamiento idéntico, como se aprecia en la gráfica 5.3⁴⁸. Por otra parte, en aquel lugar propusimos construir una variable *aproximada* a la TMG para el periodo previo a 1954, mediante la relación de impuestos pagados por empresas con la IFB_{pv} . Ahí concluimos que la variable *aproximación* desde 1944 exhibe la citada TDTG. Con el ánimo de verificar o rechazar la presencia de este fenómeno, localizamos una medición de las utilidades de las empresas en la economía mexicana para 1939-1950⁴⁹, que empalma las variables citadas. Al aplicar el mismo procedimiento que a la variable *aproximación*⁵⁰, construimos una *propuesta* de TMG, cuyo comportamiento se ilustra en la gráfica 5.4, en la cual figuran, para comparación, las dos variables arriba señaladas para el lapso 1939-1954.

⁴⁸ A. Valle Baeza [1989: 349-52] muestra los cálculos de L. Rojas, quien usó el total de acervos de capital.

⁴⁹ En el estudio de la economía mexicana de BIRF-NAFINSA, cf. R. Ortiz Mena *et al.* [1953: cap. I].

⁵⁰ Razón de utilidades de empresas a IFB_{pv} . La variable *propuesta* de TMG incluye manufacturas, minería y construcción, donde predominaba la empresa privada; la inclusión de todas las actividades económicas en la medición, da una *trayectoria* de su curva *similar* a la presentada en la gráfica.

Gráfica 5.4. México: tasa media de ganancia y aproximaciones a ella, 1939-1954



Fuente. Gráfica 3.6 de nuestro capítulo 3 para la TMG de Mariña y la *aproximación*; la TMG *propuesta* se elaboró con base en datos de R. Ortiz Mena *et al.* [1953] y Nafinsa [1990].

La inclusión de los datos recién indicados pretende, por un lado, exhibir que la TMG de Mariña muestra un *salto* de magnitud relativamente considerable en 1951, tras el cual se *impone* la TDTG, repunte que se presenta en algunos años posteriores (v.g., 1955, 1964, 1973) aunque siempre de menor magnitud, de manera que se impone dicha tendencia. Por otra parte, en la gráfica 5.4 advertimos que la TMG *propuesta* repunta en 1950; así, al reunir ambos datos tenemos que esta variable asciende entre 1950-1951, lo que concuerda con las fluctuaciones del PIB, que exhibe una expansión cíclica en los últimos años citados, según nuestro cuadro anterior⁵¹. Notemos que el comportamiento de dicha tasa mantiene una sincronía con el de los países centrales, en particular con los EUA, como apuntamos en la sección anterior. De aquel punto inferimos, hipotéticamente, que la TMG tiene un comportamiento oscilatorio *análogo* al del nivel general de actividad, si bien en algunos momentos pudiera sufrir retardos o adelantos, aspectos estos que merecerían su explicación teórica y empírica. Aunque escapa a nuestros propósitos abordar aquí esa cuestión, decidimos crear una línea normal a la trayectoria de la TMG de Mariña, cuyo resultado se ofrece en la gráfica 5.5, junto a los ciclos económicos del PIB.

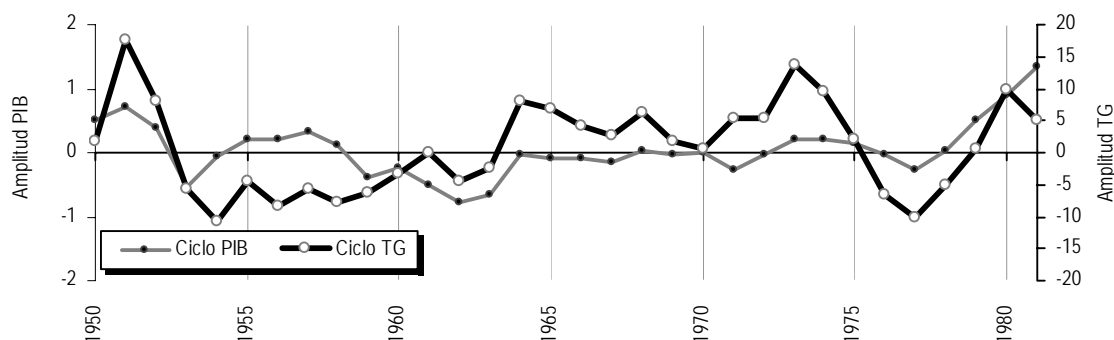
Prendemos aquí sólo asociar en forma *general* la relativa correspondencia *temporal* entre el comportamiento oscilatorio de la TMG, la acumulación de capital y el nivel general de actividad en nuestro país⁵², durante el despliegue de la etapa de acumulación en ciernes. Dicha relativa sincronía es notoria en la gráfica 5.5, donde advertimos en particular que las crisis económicas menores se reflejan en el conjunto de variables presentadas. Así, conforme a nuestros propósitos, debemos verificar en forma empírica: 1º) que en los años depresivos del ciclo acontecen pugnas entre grupos sociales cuya mitigación requiere crear o reformar instituciones que readecuan el proceso de acumulación, al restablecer condiciones para el incremento de la TMG, pese a su tendencia declinante *durante la etapa de acumulación*; 2º) si las instituciones son incapaces para dicho restablecimiento, ello implica el agotamiento de esa etapa; esto último supone que las instituciones y el modo de

⁵¹ La variable *aproximación* a la TMG (Tax/IFB), en la gráfica, exhibe con dos años de retraso el mismo ascenso. Una deliberación al respecto escapa a nuestros propósitos.

⁵² No pretendemos explicar las oscilaciones del PIB y la TMG en relación con los determinantes económicos *específicos* que lleven a una explicación teórica de su causalidad.

regulación que forman entran en crisis. Estos fenómenos son objeto de atención en las dos secciones siguientes.

Gráfica 5.5. Ciclos económicos del PIB y de la tasa media de ganancia, 1950-1981



Fuente. La gráfica 3.2 para los ciclos del PIB; los de la TMG se obtuvieron como las desviaciones relativas a la tendencia de los datos de Mariña, cuya función de ajuste resultó $\hat{y} = 47.2 - 48.4x + 2.3x^2$.

5.3. MADUREZ DEL MODO DE REGULACIÓN (1940-1970)

En esta sección revisamos el proceso de cambio institucional acontecido durante la etapa de crecimiento cuyos rasgos generales indicamos *supra*. Centramos la atención en las pugnas sociales que desembocan en la creación o reforma de instituciones en los espacios de la acumulación de capital, revisión que permitirá apreciar que la violencia no es fenómeno privativo de momentos de crisis económicas, pues el auge de guerra dio lugar al surgimiento de algunas de ellas y, sobre todo, que se tornaron en elementos imprescindibles en el largo plazo para el crecimiento. Por ende, el cambio institucional es un proceso permanente en horizontes temporales amplios –que *no gradual y continuo*, como postula la TCI–; sin embargo, durante una etapa de acumulación ese cambio es de carácter diferente al ocuriente en la fase de estancamiento que le precede, pues como resulta de lo expuesto en los dos capítulos previos, durante una *crisis orgánica* –durante el estancamiento– el cambio institucional relevante en la sociedad consiste en el establecimiento de instituciones que forman el *núcleo de la regulación*⁵³, mientras que durante la etapa de acumulación se crean o reforman *instituciones periféricas* cuya función es propiciar una acumulación vigorosa y sostenida, con lo cual articulan el *modo de regulación*, modo que por tanto se construye a lo largo del tiempo y no en un solo momento. Dada esa simbiosis entre etapa de acumulación y modo de regulación, esta sección atiende el proceso de maduración de este último, en tanto que la *crisis de la regulación* se abordará en la sección 5.4.

Creación y reforma de instituciones

El auge de 1940-1945 constituye un momento de cambio institucional trascendental por varias razones. Principalmente, porque activó de manera intensa el crecimiento y

⁵³ Las que acotan *derechos de propiedad fundamentales* y regulan la gestión social del dinero y del trabajo.

diversificación de la producción industrial, cuya demanda externa se incrementó; segundo, porque ello fortaleció el poder económico de empresarios industriales. Por último, porque el grupo dirigente encontró en ese escenario un campo fértil para desplegar su proyecto de nación, en su perfil económico. La violencia social generada bajo ese escenario, y el consecuente cambio institucional, ocurrió principalmente en los espacios de la producción y realización mercantil del proceso de acumulación, como ahora mostramos.

En dichos años se intensificó la violencia social en el espacio del intercambio mercantil, pues la mayor demanda externa de bienes de consumo masivo (cuya oferta declinó en los países en guerra) indujo su acaparamiento por comerciantes para crear escasez artificial doméstica y, por ende, aumentar precios. Esta práctica, de impacto general en la población, afectó en forma aguda a los grupos de menores ingresos, lo que potenció conflictos entre el capital y el trabajo en el espacio de la producción (demanda de mayor salario para resarcir la capacidad de compra). Por tal razón, el grupo gobernante *intervino* los mercados de dichos productos, con disposiciones jurídicas que les fijaron *precios máximos* (al tiempo que creaba organismos *ad hoc*)⁵⁴, que al hacerse respetar en el tiempo se tornaron instituciones. Esta acción del gobernante atentó contra los intereses inmediatos y contra la ideología liberal de los comerciantes, quienes a través de la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio (CONCANACO) manifestaron su rechazo ante la opinión pública, al argumentar que la formación de precios debía regirse por el libre juego de las fuerzas del mercado⁵⁵. En tanto el objetivo de los comerciantes fracasó, advertimos que ese grupo social pasó a un segundo plano como beneficiario de acciones que sobre el sistema económico tomaba el grupo dirigente, percepción que se refuerza al considerar la política fiscal, pues en esos años aumentó la carga tributaria a ese grupo⁵⁶, suceso cuya causa no fue una decisión gubernamental autónoma, sino la progresiva ingerencia que los industriales ejercían sobre las decisiones de política económica.

En el ámbito dinerario, ante la práctica de la banca comercial relativa a conceder crédito para financiar operaciones que se traducían en acaparamiento de bienes de consumo básico y materias primas, en 1942 el banco central dispuso que sus bancos asociados, para obtener crédito de aquél, debían destinar el 60% de su cartera para financiar actividades productivas, mientras que el 40% restante podía usarse en operaciones comerciales. Aunque la medida tuvo escaso éxito⁵⁷, muestra también que el sector comercio dejaba de ser prioritario en la atención de la intervención estatal en la economía.

⁵⁴ En 1941 se creó la Comisión Nacional de Distribución y Regulación para comprar bienes de consumo básico (maíz, frijol y arroz, principalmente) en el mercado interno o importarlos cuando escasearan, con la función de distribuirlos a precios bajos, fijados de manera oficial a partir de 1942 por la entonces creada Comisión de Control y Vigilancia de Precios; *vid.* R. Cabral Bowling [1981: 99-100].

⁵⁵ *Vid.* R. Vernon [1979: 186]. Interesa resaltar el punto pues, aunque en cierto momento –que indicamos *infra*– los comerciantes lo ignoran por motivos pragmáticos, esa ideología se mantuvo al paso de las décadas, y adquirió relevancia política en los años ochenta.

⁵⁶ Durante los cuarenta la carga tributaria a los comerciantes llegó a equivaler el 50% del impuesto sobre la renta, resultado de altas tasas de gravamen a las exportaciones e incrementos a impuestos directos; *cf.* R. Cabral Bowling [1981: 84].

⁵⁷ M. Cavazos [1981: 88].

Con la expansión de la planta productiva manufacturera, en curso desde fines de los treinta y ante el aumento y diversificación de su producción, que sustituía importaciones de bienes de consumo principalmente, los comerciantes perdían capacidad de comando en la economía, la que en los cuarenta paulatinamente pasó a los industriales, fenómeno que como notamos se reflejó en la política económica⁵⁸. Más aún, con anterioridad a esos sucesos, en el terreno de la organización de los grupos sociales, el gobernante privilegió a los últimos sobre los comerciantes, pues en 1941 y pese a la protesta de éstos, los empresarios industriales presionan en círculos gubernamentales para reformar a la Ley de Cámaras de Comercio e Industria, a fin de recuperar su organización gremial, pues en la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio e Industria (CONCANACOMIN) actuaban como minoría y sus intereses no eran representados por ella. Dada esa reforma reapareció ese año la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN), a la que por ley debía afiliarse obligatoriamente toda empresa industrial. El nuevo organismo se erigió en representante del interés de ese grupo social y se le asignó la función de órgano de consulta del gobierno. Más aún, ese mismo año se aprobó la creación de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CNIT) como representante del interés de los industriales pequeños y medianos, en la que, aunque formalmente integrada a la CONCAMIN, sus dirigentes mantuvieron serias diferencias políticas e ideológicas con esta última⁵⁹.

Acorde a lo anterior, también en 1941 los industriales influyeron sobre la política fiscal, al incorporar el gobernante intereses en la entonces promulgada Ley de Industrias de Transformación, cuya meta fue estimular la inversión mediante exención de impuestos al superprovecho y a utilidades normales de industrias consideradas *necesarias*, ente legal aquél que en 1945 se sustituyó con la expedición de la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, que expandió las bondades de la anterior, pues eximió de impuestos por importación, renta, utilidades e impuestos locales por 5, 7 ó 10 años (prorrogables desde 5 hasta 10 años) a las empresas, según se catalogasen como *fundamentales*, de *importancia económica* u *otras*⁶⁰. Advirtamos que, los años que tratamos, son de intensa acción política de los industriales, conducida en la forma de cabildeo en que los colocó su posición como grupo de presión. Más aún, apuntemos que un aspecto contenido en la Ley de Cámaras de Industria y Comercio, referido al carácter de órganos de consulta del gobierno⁶¹ de las asociaciones patronales se tornó en *institución*: la costumbre en la interacción entre

⁵⁸ Empero, el estrato alto de comerciantes, beneficiarios de la actividad primario exportadora, se adaptó al cambio y, durante los años de guerra, aumentó sensiblemente sus utilidades, pues si bien mermó la importación de bienes de consumo, la industrialización exigía la compra de bienes de capital e insumos del exterior; *vid.* V.M. Durand [1986: 52], J. Alonso [1976: 181], J.E. Iturriaga [1984: 627-8].

⁵⁹ La partición de la CONCANACOMIN también dio lugar al resurgimiento de la agrupación de los comerciantes, la CONCANACO; *cf.* E. Concheiro *et al.* [1979: 302, 280-6, 294-6, 306], N. Hamilton [1983: 182, 187] y J. Alonso [1976: 173-4, 177].

⁶⁰ La ley de 1941 modificó el decreto de gravar las superganancias expedido por Cárdenas en 1939. En 1945 se incorporó en la ley el contenido de la Regla XIV de la Tarifa del Impuesto General de Importación (existente desde 1930), que eximía impuestos a la adquisición de maquinaria y equipo que expandiera la planta productiva; *cf.* Nafinsa [1975: 205-6], R. Cabral Bowling [1981: 93].

⁶¹ Carácter que comparte con la CONCANACO y la Asociación de Banqueros de México (ABM). Con base en esa ley, representantes empresariales forman parte, *i.a.*, de la Comisión Nacional de Aranceles, de la Comisión Consultiva de Tarifas de la SCOP, de la Comisión de Tarifas Eléctricas y Gas Licuado; M. Ramírez Rancaño [1977: 118] cita su participación en más de veinte otros organismos de diversas ramas productivas, de servicios y gubernamentales.

industriales y grupo gobernante, con la que éste somete a opinión de aquéllos toda acción que pretenda realizar y que afecte intereses de los primeros.

En otro plano social, la sucesión presidencial de 1940 implicó para los trabajadores un viraje en su relación con el grupo dirigente: éste cambió de una política populista hacia una pro empresarial, de manera que diversas instancias del aparato del Estado hostigaron la lucha reivindicativa e ideológica de las grandes centrales obreras, particularmente la Central de Trabajadores de México (CTM). Por ello, en 1942, con la adhesión de México a los países aliados en la contienda bélica mundial, el gobernante estableció sanciones legales a quienes efectuasen huelgas. En ese escenario y, en tanto organismo integrante del Partido de la Revolución Mexicana (PRM), la CTM llamó a las demás centrales a celebrar un Pacto de Unidad Obrera, mediante el cual los trabajadores se comprometían a suspender actividades de tipo huelguístico mientras durase la conflagración, llevando los conflictos obrero patronales a su solución mediante los organismos estatales de conciliación y, en caso extremo, al arbitraje del presidente de la República⁶². Con ello, de *motu proprio*, la dirigencia obrera asumió una forma de acción política que, al mantenerse en el tiempo, adquirió el carácter de *código de conducta* en las relaciones entre el capital y el trabajo: inició la costumbre, *ergo*, se engendró una *institución informal*, conocida como *colaboracionismo* del movimiento obrero con la política gubernamental y con los empresarios, consistente en minimizar la inestabilidad social en el espacio de la producción del proceso de acumulación de capital, la que por tanto, minó elementos de incertidumbre en las decisiones empresariales.

Corolario del citado pacto, el mismo año de 1942 la dirigencia obrera propuso al gobierno y a los empresarios la firma de un Pacto Obrero Industrial, el que insistió el ofrecimiento de los trabajadores; el secretario del Trabajo lo trasladó a las cámaras empresariales, quienes empero no respondieron sobre la cuestión ni acudieron a citas. Al acercarse la conclusión de las hostilidades bélicas el movimiento obrero reiteró su intención de establecer el arreglo. En esta ocasión los patrones, previendo la incertidumbre que se generaría en los ámbitos de la producción y el comercio en condiciones de paz mundial, aceptaron la firma del pacto, que se suscribió en abril de 1945 por la CONCAMIN y la CNIT⁶³. La consecuencia de esa política sobre el nivel de vida de los trabajadores fue una drástica caída de su capacidad de compra, que continuó en la posguerra⁶⁴; por otro lado, la política de colaboración de la dirigencia de la CTM ganó la confianza y el apoyo del grupo gobernante, en términos de la táctica e ideología que mantendría esa central en el futuro.

⁶² El pacto se firmó ante el gobernante por la CTM, la CROM, la CGT, el SME, la COCM y la CNP; cf. J. Basurto [1984: 51-4, 61]. En dicho contexto, para atender conflictos, el Departamento del Trabajo se transformó en Secretaría del Trabajo y Previsión Social, al tiempo que aumentaron las comisiones de conciliación; cf. P. Pérez Fernández del Castillo *et al.* [1988: 523].

⁶³ Los pactos comprometían a trabajadores a aumentar su eficiencia y la producción y suspender huelgas, fijaban precios máximos a artículos de consumo masivo, la solución pacífica a conflictos obrero patronales y la creación de un Consejo Nacional Obrero con representación tripartita para vigilar el cumplimiento del pacto. En 1942 los empresarios desoyeron la propuesta obrera pues ésta estaba garantizada por la política laboral presidencial y, además, la CTM anunció su renuncia a las huelgas; J. Basurto [1984: 62, 72-7].

⁶⁴ Entre 1939 y 1946 el salario real cayó en poco más de 50% y fluctuó ligera y erráticamente a ese nivel hasta 1952, cuando empezó a crecer; recuperó el nivel de 1939 hasta 1968; cf. J. Bortz [1977: 134]; L. Solís [1980: 315-9] y D. Ibarra [1970: 116-7] obtienen resultados análogos con base en otras variables.

Interesa también señalar, como elemento inscrito en la creación de instituciones del ámbito laboral, que en 1943 se expidió un decreto que creó el seguro social, objetivo perseguido por el grupo dirigente y el movimiento obrero desde los años veinte. El Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), organismo que dio vida a la institución (consistente en que los trabajadores debían gozar de protección médica y seguridad social), se instaló en 1944 con fondos de trabajadores, patrones y del erario público⁶⁵, lo cual, dicho sea de paso, constituyó un *arreglo* entre grupo dirigente y empresarios, pues el artículo 123 constitucional de 1917 establecía la obligación patronal de financiar ese gasto, como hicimos notar en nuestro capítulo previo.

La depresión de 1945-1949 acentuó la concurrencia en la esfera mercantil y desató pugnas entre el grupo gobernante y empresarios industriales nativos y foráneos, principalmente. El conflicto reveló, por otra parte, la existencia de dos proyectos de desarrollo económico para el país al seno de grupos empresariales, cuyas discrepancias, aunque presentes en el primer lustro de los años cuarenta, afloraron plenamente durante la depresión de posguerra. Una estrategia de tipo liberal fue sostenida por la CONCAMIN, la CONCANACO y la ABM⁶⁶, mientras que otra de carácter intervencionista la enarboló la CNIT⁶⁷. Diferencias ideológicas e intereses económicos divergentes, la marcha de la economía y las decisiones del gobernante indujeron a grupos sociales a intensificar su acción política: la violencia pasó de su estado latente a expresión viva. Esas pugnas se transformaron con el cambio institucional que dio lugar a la protección de los mercados, la regulación de la inversión extranjera y el control estatal de las empresas generadoras de energía eléctrica.

Al amparo de la compulsión bélica que vivía el país, pero sobre todo debido al incremento del déficit comercial –que casi se duplicó en 1943– en 1944 y al margen del tratado comercial vigente con los EUA⁶⁸ se adoptó el sistema de licencias para importar algunos

⁶⁵ En 1943 se creó la Secretaría de Salubridad y Asistencia y, en los siguientes, multitud de organismos para la asistencia médica; cf. J. Tamayo [1988: 709] y P. Pérez Fernández del Castillo *et al.* [1988: 523].

⁶⁶ La CONCAMIN planteó en 1946 que el desarrollo económico requería acentuar la industrialización, y esto, un Estado proveedor de orden jurídico y estabilidad social y política para que los inversionistas privados (nacionales y *extranjeros*) actuasen en un ambiente favorable; debía, además, procurar estabilidad monetaria, un régimen fiscal justo e infraestructura para alentar la exportación. La ABM apoyó el acceso de inversión foránea y planteó expandir la explotación de recursos naturales para corregir el déficit comercial, se opuso a las nacionalizaciones e inició una campaña ante la opinión pública para limitar la intervención del Estado en la economía, lo que apoyó la CONCANACO, además del libre acceso de bienes y capitales; *vid.* E. Concheiro *et al.* [1979: 245, 286, 300-11], R. Vernon [1979: 180-1, 186-8], J. Alonso [1976: 178].

⁶⁷ La CNIT rechazó el libre flujo de bienes y capitales, pues la permanencia de la pequeña y mediana empresa requería protegerla de la concurrencia externa, para encauzar el desarrollo e independencia económica del país y, esto, estimular la producción industrial con reformas al sistema monetario financiero que facilitasen acceder al crédito. Pugnó por *controlar* el acceso de inversión extranjera, y se opuso al uso de recursos naturales para solventar el déficit comercial. Estas acciones, concluía la CNIT, sólo el Estado puede llevarlas a cabo. El limitado acceso al crédito por la pequeña y mediana empresa tenía un origen económico –las grandes empresas, con nexos en la banca, eran preferidas como sujetos de crédito–, pero también político –diferencias ideológicas–. Las empresas de la CNIT obtenían frecuentemente préstamos en casas comerciales (quienes a su vez obtenían recursos en la banca privada), a mayores tasas de interés; *vid.* S. Mosk [1951: 30-3, 44].

⁶⁸ Cf. E. González [1980: 129] y R. Villarreal [1981: 64-5]. El Tratado de Comercio México-Norteamericano se firmó en 1942 y entró en vigor en 1943, con el cual los EUA obtuvieron condiciones favorables para colocar manufacturas en el mercado mexicano y se aseguró de éste el suministro de materias primas (petróleo, zinc, plomo, ganado en pie, *i.a.*), en condiciones arancelarias favorables para México; cf. G. Zabludovsky [1980: 33], M. Ramírez Rancaño [1977: 114], J.L. Ceceña Gámez [1980: 126].

bienes y se aumentó en 100% el arancel a otros, medida bien acogida por la CNIT, en tanto protegía la producción doméstica de la concurrencia externa, pero repudiada por la CONCANACO y la ABM⁶⁹. La violencia entre los grupos (representados por esos organismos) adquirió vigor en la depresión de posguerra, *i.e.*, la confrontación entre mercados protegidos *versus* libre circulación de mercancías, que implica una mayor o menor apropiación del excedente por los protagonistas de la pugna, adquirió fuerza durante la crisis económica.

En la inmediata posguerra los empresarios norteamericanos vía su gobierno, presionaron en el ámbito diplomático para instaurar el libre flujo de bienes y capitales entre países, con la idea de crear la Organización Internacional de Comercio comentada *supra*. En sus relaciones comerciales con México, disponían del antecedente del tratado comercial referido. Empero, los industriales mexicanos previeron los efectos de la intensificación de la concurrencia antes de la conclusión del conflicto bélico⁷⁰ y, en 1947, desplegaron una intensa actividad política para contrarrestarla. Dos acontecimientos desataron la pugna por readecuar las reglas en ese espacio de la acumulación.

Por un lado, en 1947 se expandió el déficit comercial y cayeron las reservas internacionales del banco central; ante ello el gobernante expidió dos decretos para intensificar controles directos y fundó la Comisión Nacional para el Control de las Importaciones, acción que tensó la relación con EUA, renuentes a las barreras arancelarias, país que entonces auspiciaba una reunión internacional para liberalizar el comercio⁷¹. Este acontecimiento desató la acción política empresarial en México. En efecto, en septiembre de 1947 representantes de la CNIT, la CONCAMIN y la CONCANACO demandan ante el Secretario de Economía revisar el tratado comercial de 1942 y conocer la postura de la delegación mexicana en la Conferencia de La Habana. Justificaron esa revisión con argumentos de que las importaciones masivas y el establecimiento del libre comercio asfixiarían la industria nacional y pidieron al gobierno acreditar representantes empresarios en su delegación, en

⁶⁹ Los empresarios industriales se opusieron al tratado comercial desde su firma; a fines de 1943 presionaron para aumentar las tarifas de importación, a lo que el gobierno accedió emitiendo un decreto que las elevó para 600 renglones de artículos, el cual no entró en vigor por presiones de EUA; *cf.* E. González [1980: *loc. cit*] y R. Vernon [1979: 180-1, 186-8].

⁷⁰ Esto les llevó a firmar el citado Pacto Obrero Industrial con la CNIT, que la CONCAMIN no suscribió pero tampoco rechazó. En la justificación de aquél se consideró el drástico cambio internacional al concluir la guerra, que repercutiría en la economía nacional, por lo que llamaron a tomar acciones para mantener el desarrollo del país. El documento propuso un programa económico, en el que destaca un reclamo al Estado para adoptar la protección arancelaria como política, así como reorganizar el crédito con fuentes estatales y privadas; *apud.* E. de la Torre Villar [1984: 561-2], *vid.* también B.M. Rivero Torres [1982: 34-5], O. Pellicer de Brody [1980: 29-30], R. Cordera [1979: 7-8] y B. Torres [1984: 17].

⁷¹ El otro decreto aumentó el nivel a la tasa arancelaria, introduciéndose por primera vez el impuesto *ad valorem* y el concepto de *precio oficial* sobre el que debía aplicarse el gravamen; *cf.* M. Aguilera Gómez [1975: 51], R. Villarreal [1981: 65], O. Pellicer de Brody [1980: *loc. cit*], R. Cordera *et all.* [1979: 8].

tanto les afectaba directamente⁷². Ya en la conferencia, el secretario de Economía rechazó la propuesta norteamericana⁷³.

En 1949 el Consejo Nacional de Comercio Exterior de los EUA reinició presiones para que México modificara su política comercial pues, dijo, obstaculizaba la función del capital extranjero en su desarrollo; empero, encontraron una férrea oposición de los empresarios industriales, quienes señalaron que la protección adoptada era insuficiente para las necesidades de la industrialización del país y, aunque el capital foráneo es necesario para el desarrollo, los intereses de los empresarios extranjeros no pueden colocarse al margen de las leyes del país. En ese ambiente, la CONCAMIN demandó a los secretarios de Economía y de Relaciones Exteriores revisar el tratado comercial de 1942, proceso del que exigieron formar parte. De ahí se organizó una ronda de audiencias públicas en las que convergieron intereses de industriales y comerciantes con base en las declaraciones hechas en La Habana y, finalmente, a partir de 1951 las relaciones comerciales entre México y EUA se realizaron de común acuerdo y al margen del tratado⁷⁴.

En otro ámbito, en esos años ocurrió un cambio importante en el régimen político, que transformó las reglas de acceso al poder al seno del grupo dirigente, cuyo resultado fue *consolidar* la estabilidad en la sucesión de gobernantes y demás puestos de elección popular, mediante un mayor control por parte del presidente de la República.

En efecto, en enero de 1946 y resultado de decisiones de cúpula a nivel gubernamental y del PRM, éste se transformó en el Partido Revolucionario Institucional (PRI). En el contexto arriba planteado, el cambio más importante consistió en anular la función política de las asociaciones conglomeradas en el PRM, *i.e.*, los sectores obrero, campesino y popular, atribución relativa a la nominación de candidatos a ocupar puestos de representación popular y la influencia directa que tenían sus líderes sobre ellos así como la búsqueda de intereses personales. Esa función se trasladó a las instancias de dirección del nuevo partido con base en la división territorial de distritos electorales, quienes decidirían las nominaciones mediante asambleas internas y cerradas, criterio éste que se reflejó en la formación de su asamblea nacional que habría de nominar al candidato a la presidencia de la República. Por otra parte, aquellas asociaciones se comprometieron a no competir entre sí en la arena electoral, con lo que se minó el enfrentamiento por intereses sectoriales. Finalmente, el presidente de la República en tanto jefe nato del PRI, poseía fuerte ingerencia para la designación del presidente de este último, con lo que aquél dispuso de mayor control en la sucesión de los poderes ejecutivo y legislativo federal y estatales⁷⁵.

La crisis económica de 1952-1953 condicionó al gobernante a operar una política económica contraccionista, para atemperar la intensidad del fenómeno y sentar bases para

⁷² La COPARMEX se adhirió públicamente a esas demandas. La delegación tuvo un representante por la CNIT, Cámara Minera de México, ABM y CONCANACO, y dos de la CONCAMIN; *vid.* G. Zabludovsky [1980: 34-8], R. Vernon [1979: 188].

⁷³ Postura expuesta pública y simultáneamente en la ciudad de México por la CNIT y la CONCAMIN. En La Habana, la postura mexicana fue respaldada por otros países latinoamericanos, con lo que se bloqueó la aprobación de la propuesta norteamericana; *vid.* G. Zabludovsky [1980: 38], R. Cordera *et al.* [1979: 10-11].

⁷⁴ *Vid.* G. Zabludovsky [1980: 39 *ss.*], E. González [1980: 129], R. Cordera *et al.* [1979: 11].

⁷⁵ Ambos actores debían mediar exigencias de dirigentes sectoriales del partido; *cf.* R.K. Furtak [1978: 45-7].

reanimar el crecimiento. Esa política consistió, en términos generales, en tornar al manejo de un presupuesto equilibrado y al establecimiento de controles de precios. Estas medidas, al beneficiar o perjudicar a diversos grupos empresariales, originó una pugna entre éstos y el gobernante, de la cual emanaron nuevas instituciones que coadyuvaron a restablecer la acumulación de capital.

En efecto, en la XX Convención anual de la ABM celebrada en 1954, donde el secretario de Hacienda informó sobre la política fiscal y monetaria del año precedente, los banqueros expusieron que las medidas adoptadas indujeron la caída de la inversión privada y el envío de capitales al exterior⁷⁶. El ajuste presupuestal en 1953, en particular, implicó suspender o desacelerar proyectos de obras públicas y sistemas de irrigación, lo que afectó actividades de industriales de la construcción y de los banqueros, pues éstos intermediaban los respectivos fondos federales, con lo que mermaron sus ingresos. El control de precios se aplicó para contener la inflación, al fijar precios tope para bienes de consumo masivo y ciertos insumos industriales para mantener costos bajos en la industria manufacturera y reactivar su producción. Desde luego, los comerciantes se opusieron a la intervención pública en el mercado⁷⁷. Estos problemas hicieron de aquellas reuniones instancia para establecer *arreglos* sobre la conducción de la política económica, en particular sobre el gasto público y el crédito en la economía. En efecto, la contracción económica acentuada por la fuga de capitales de fines de 1953 e inicios de 1954 y tras los acuerdos de dicha reunión, indujeron la expansión del gasto público, código de conducta que el gobernante asumió y persistió en el tiempo para impulsar la acumulación de capital; se trata, por tanto, de una *institución informal* que toma cuerpo en el presupuesto público. Para ello, la reactivación económica exigía aumentar la liquidez del sistema, sin que el incremento al crédito para el sector público compitiera con la demanda de préstamos del sector privado.

Para dotar de liquidez a la economía, en 1953 el banco central desesterilizó recursos y expandió el coeficiente crediticio de la banca comercial y, ese año y en 1955, redujo el encaje legal⁷⁸. Allende la experiencia que burócratas de aquel banco adquirieron en el manejo de la política monetaria a partir de los cambios que en este terreno ocurrieron al seno de la economía desde los años de guerra, es pertinente resaltar la creación de una institución en la gestión social del dinero –cuyo embrión detectamos en los años de guerra– que favoreció la continuidad del proceso de acumulación: la instauración del *control selectivo del crédito*. Éste constituye un *arreglo* entre grupo dirigente y banqueros, acuerdo

⁷⁶ Desde la toma de protesta del presidente electo (diciembre de 1952) la ABM manifestó su rechazo a las medidas de política económica que anunció; *vid.* E.L. Mancilla *et al.* [1980: 121, 135], O. Pellicer de Brody *et al.* [1981: 26-30].

⁷⁷ Se congeló el precio a 45 bienes alimenticios de consumo masivo, se controló el precio –conforme a costos– de 33 más y a 30 insumos industriales, ante la persistente práctica de acaparamiento por comerciantes para subir precios. Aumentaron sanciones a acaparadores aplicadas por la Secretaría de Gobernación, aunque los afectados fueron pequeños y medianos comerciantes, y no los grandes; la CONCANACO y la ABM rechazaron públicamente la ingerencia de la CEIMSA en el mercado y la política de precios que deformaba las fuerzas del mercado; *cf.* O. Pellicer de Brody *et al.* [1981: 22], E.L. Mancilla *et al.* [1980: 130-2].

⁷⁸ Los recursos esterilizados provenían de un encaje marginal de 100% a depósitos excedentes de la banca comercial desde junio de 1951; ese sistema de encajes se aplicó de nuevo en 1954, tras la devaluación, para mermar la inflación, liberando los recursos en 1957. La expansión de coeficiente crediticio se basó en dotar de capacidad de aumentar el pasivo de los bancos con base en su capital y sus reservas de capital constante; *vid.* M. Cavazos [1981: 101], E.L. Mancilla *et al.* [1980: 158, 185-7], A. Gómez Oliver [1981: 30, 76].

consistente en la obligación, que en estos años adquirió la banca privada, de financiar parte del gasto público mediante adquisición de bonos del gobierno así como a destinar una cuota del crédito bancario al financiamiento de actividades económicas específicas⁷⁹.

Elemento adicional del conflicto entre gobernante y empresarios en 1953, aunque de escasa intensidad y duración, fue el intento de aumentar el ingreso público para financiar su gasto mediante impuestos a los ingresos altos de las personas físicas. La pretensión se plasmó en el proyecto de Ley de Ingresos de la Federación de 1954 –elaborado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)–, que fue puesto a consideración de organismos patronales antes de trasladarlo a la cámara de diputados. El sector empresarial rechazó la iniciativa, por lo que fue retirada de la ley⁸⁰. Desde esos momentos, por tanto, se afianza una *institución informal* que perdura hasta nuestros días, referente a la baja carga impositiva a los grupos de altos ingresos, cuyos principales integrantes son los empresarios.

Simultáneamente a la acción política que condujo a la protección de mercados externa, los industriales domésticos pugnaron por proteger sus empresas de la concurrencia interna ante la entrada de inversión extranjera directa (IED). En particular, la CNIT presionó para que se legislase al respecto, cuya actividad resultó en la creación de una Comisión Interministerial en 1947 que asumió la función de analizar la problemática, la que empero hasta fines de 1953 generó resultados, al establecer la prohibición de importar e instalar plantas en algunas ramas, bajo el concepto de *saturación de ramas industriales*; además, determinó las actividades económicas donde sólo debía invertirse capital propiedad de mexicanos, así como aquéllas donde el capital externo podía participar aunque en proporción minoritaria⁸¹. Sin embargo, esas decisiones no se incorporaron en una ley, por lo que su aplicación fue discrecional, debido a las diferencias entre organismos patronales. En efecto, las declaraciones y presiones de esos grupos persistieron hasta 1957, cuando del IV Congreso de la CONCAMIN emanaron bases sobre las que el Estado definió su acción: decidió no legislar sobre la materia pero estableció límites apuntados *supra* sobre las ramas en que podía establecerse para proteger la planta instalada y mantener la libertad cambiaria⁸².

⁷⁹ Con la liberación del encaje marginal en 1953 se condicionó a la banca privada a colocar 70% de su crédito en actividades productivas y el resto en comercio. En 1955 el banco central dispuso que 45% de los depósitos en moneda nacional en la banca del D.F. excedentes al 9 de enero se destinaran a la compra de valores gubernamentales, 10% a actividades productivas, 15% en inversión libre y 30% como encaje –medidas análogas se tomaron para bancos provinciales– y se expandieron en 1957-1958 a organismos financieros no monetarios (aseguradoras, afianzadoras, *i.a.*); *vid.* D.S. Brothers [1978: 198, 201-2], E.L. Mancilla *et al.* [1980: *loc. cit.*], M. Cavazos [1981: 109-111], A. Gómez Oliver [1981: 30].

⁸⁰ Se propuso gravar ingresos superiores a \$ 3,000 mensuales, cantidad algo mayor a 6.3 salarios mínimos mensuales e implicaba declaración obligatoria de ingresos procedentes de títulos al portador, que los empresarios poseían en grandes cantidades; *cf.* E.L. Mancilla *et al.* [1980: 156-7], J. Bortz [1977: 156].

⁸¹ Actividades exclusivas de la inversión doméstica fueron la distribución de gas, autotransportes en carreteras federales, explotación de radio y televisión y explotación forestal. Combinación de capital foráneo y local podía invertirse en: transformación del hule; ediciones y publicidad; producción de aguas gaseosas y refrescos embotellados; producción, distribución y exhibición de películas cinematográficas; transportes urbanos, interurbanos, marítimos y aéreos; aluminio; fertilizantes; cemento; vidrio; celulosa; siderúrgica; fabricación y distribución de armas, municiones y explosivos; agricultura, piscicultura y pesca; *cf.* M. Aguilera Gómez [1975: 52-3], J.R. Medina Cervantes [1984: 54-5, 61-2].

⁸² CONCANACO y CONCAMIN se opusieron a que se legislase y pugnaron por la libertad cambiaria para atraer flujos de ahorro externo e IED hacia ramas de bienes de capital. La CNIT apuntó que la IED no debía competir con empresas en ramas que ya satisfacían demanda interna o pudieran hacerlo, que su ingreso no generara

Tras cuatro años de expansión, la economía local se deprimió entre 1958 y 1962. Si bien en esta fase se avivó la violencia en el terreno laboral el grueso del movimiento obrero se condujo por los cauces del colaboracionismo. Las pugnas *entre* empresarios prácticamente desaparecieron y, con dos excepciones, lo propio ocurrió entre estos últimos con el gobernante. Esos conflictos fueron la nacionalización de la industria eléctrica y un reclamo al Estado para especificar su posición respecto a los derechos de propiedad fundamentales a raíz del apoyo político que brindó a la revolución cubana.

El problema con la industria eléctrica fue una cuestión que la CNIT planteó desde 1953, al concebirla como pilar del desarrollo económico del país, aunque su acción fue de larga maduración⁸³. Tras su segunda asamblea anual en dicho año ese organismo inició un ataque frontal contra las empresas de la rama, ante el continuo incremento al precio del servicio, que impactaba al alza los precios de la producción industrial⁸⁴. Para 1955, en la algidez de su campaña, planteó que la rama debía apoyar el desarrollo económico con la oferta necesaria, bajos precios y que demandase insumos a empresas locales. Los empresarios extranjeros propietarios de las dos compañías más fuertes del ramo intentaron contrarrestar la ofensiva de la CNIT al resucitar la Cámara Nacional de Electricidad –integrante de la CONCAMIN– para acumular fuerza con la multitud de propietarios de pequeñas estaciones y plantas. Éstos, empero, en 1958 y 1959 decidieron vender sus activos a la CFE, años en que el Estado inició un programa para expandir la electrificación, al tiempo que decidió mantener invariables las tarifas. En estas condiciones, en 1960 las grandes empresas optaron por vender sus plantas a la empresa paraestatal⁸⁵.

Ante la prolongada depresión y una posible devaluación, los empresarios iniciaron una fuga de capitales, fenómeno que condicionó las acciones y objetivos de la política económica que el gobernante: impulso al crecimiento económico en un contexto de estabilidad de precios y del tipo de cambio. En este ambiente de tensión, los objetivos del gobernante indican su percepción de que la estabilidad política y social tenía como condición la estabilidad económica. Por ello, la formulación de esas metas se realizó en estrecho contacto con grupos empresariales domésticos y foráneos⁸⁶, *i.e.*, mediante consultas. El

desajustes en las cuentas externas y que no se dirigiera a la explotación de recursos naturales ni a ramas estratégicas para el desarrollo del país, cuestiones que debían incorporarse en una ley sobre la materia; *cf.* M.A. Alcazar [1977: 56-60], E. Concheiro *et all.* [1979: 291, 311], O. Pellicer de Brody [1981: 38-43].

⁸³ De la firma del Pacto Obrero Industrial emanó una comisión –con participación de la CNIT– que elaboró un proyecto de industrialización del país, presentado al presidente de la República en agosto de 1945, donde se planteó la construcción de centros suministradores de energía eléctrica; *cf.* B.M. Rivero Torres [1982: 37].

⁸⁴ La paraestatal Comisión Federal de Electricidad (CFE) y dos firmas extranjeras que producían la porción más importante de la energía operaban bajo acuerdo tácito, según el cual la energía generada por la primera se vendía preferentemente a las segundas a un precio mucho menor que al que éstas vendían (poseedoras del sistema de distribución a consumidores), al amparo de la política gubernamental de no incrementar en forma continua precios de bienes y servicios creados por organismos públicos; en cambio, la empresa privada alzaba precios de manera sistemática; *vid.* M.S. Wionczek [1967: 116-8, 121].

⁸⁵ Los programas de electrificación se financiaron con empréstitos que, para ese fin, concedió el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) desde 1955; *cf.* M.S. Wionczek [1967: 130-38], E.L. Mancilla [1980: 183].

⁸⁶ Para crear confianza en ellos sobre la política económica, *cf.* A. Ortiz Mena [1998: 81-6]; *ergo*, con la garantía de favorables condiciones para formar ganancias. La fuente manifiesta también el estrecho contacto que tuvo con la dirigencia obrera y otros grupos sociales.

procesamiento social de los mecanismos para el logro de dichos objetivos revela el establecimiento de arreglos entre los agentes, hecho que lleva a plantear que la estabilidad de precios y del tipo de cambio constituyen *instituciones informales*, las cuales se mantuvieron hasta los primeros años de la década de 1970. Elemento importante en la generación de confianza con los empresarios fue la declinación del gobernante a su intento de aumentar gravámenes a ingresos del capital en dos ocasiones durante el período, debido al rechazo empresarial. En esas condiciones, el gobernante debía acudir a otras fuentes de financiamiento⁸⁷, que le permitieron mantener el código de conducta señalado, *i.e.*, mantener en expansión el gasto público para contribuir a reactivar la acumulación.

La expansión de la planta manufacturera hasta entonces lograda no avanzó en el grado necesario como para sustituir importaciones de cierta franja de bienes de capital (equipo y maquinaria), cuya adquisición en el exterior fue por tanto imprescindible para fines de reposición y ensanchamiento de la capacidad instalada, *ergo*, para dar continuidad a la acumulación. Para esto, un tipo de cambio fijo resultaba piedra angular en tanto no encarecía en moneda nacional la adquisición externa de esos bienes y, junto a ello, minaba esta posible fuente de inflación. Ésta se contrarrestó, por otra parte, con un adecuado manejo de los cambios en la base y oferta monetaria, para lo que resultó imprescindible la afluencia de los citados recursos externos. El uso público de éstos, a su vez, permitió expandir la infraestructura, la producción de insumos y el suministro de bienes salario con precios controlados por entes paraestatales. Este mecanismo, por otro lado, se realizó sin que el gobierno compitiera con el sector privado por el crédito existente en el sistema⁸⁸.

En estos años notamos, por tanto, una débil *creación* de instituciones formales; el impulso al crecimiento tuvo lugar con *reformas* a las instituciones formadas en años precedentes, inclusive en el caso de una importante *institución informal*, el procesamiento de arreglos entre gobernante y grupos sociales⁸⁹. Este hecho nos lleva a plantear que las redes institucionales y el modo de regulación llegaron a su madurez, cuestión que abordamos en el siguiente ítem.

Articulación de redes, modo de regulación y acumulación de capital

En el ítem previo destacamos que durante las fases depresivas del ciclo medio se intensifican las pugnas entre grupos sociales, cuyo móvil es mantener o acrecentar su participación en el excedente económico, violencia que, los grupos con capacidad de acción política, canalizan hacia el Estado para instaurar instituciones económicas que normen el

⁸⁷ Recursos obtenidos, en parte, del ahorro privado vía un mecanismo que incentivaba su captación interna y atraía al foráneo: la oferta de bonos gubernamentales con rendimiento real mayor al externo resultante de disminuir o eximir impuestos a dividendos. Además, se contrató deuda externa, en particular con líneas de crédito ofrecidas por el gobierno de EUA con su programa Alianza para el Progreso; *vid.* A. Ortiz Mena [1969: 7, 15], C.W. Reynolds [1977: 1004-5], E.V.K. Fitzgerald [1978: 195].

⁸⁸ *Vid.* C.W. Reynolds [1977: 999-1000], E.V.K. Fitzgerald [1978: 192-3], M. Cavazos [1981: 108].

⁸⁹ La superación de la fase depresiva se apoyó en reformas a instituciones creadas a lo largo de la etapa de acumulación pues, como señalamos, se mantuvo el colaboracionismo en el contexto de ascenso del salario real, la protección al mercado interno, el control a la IED, incentivos fiscales a la industria, control selectivo del crédito y la estrecha consulta del gobierno con los organismos patronales en asuntos de su interés.

logro de sus intereses. En ese contexto y conforme al contenido de nuestro enfoque analítico, en el presente acápite destacamos, primero, la relación entre esas instituciones con las de tipo político; en segundo término, mostramos que el cambio institucional constituye un proceso de formación de redes integrantes de un modo de regulación, cuya función consiste en cohesionar relaciones sociales que tienen como resultado vigorizar el proceso de acumulación de capital, *i.e.*, inducir el crecimiento a una tasa alta y sostenida. Como referente de dicho proceso de cambio institucional, el cuadro 5.2 agrupa en redes los fenómenos descritos *supra*, junto a las *instituciones nucleares* examinadas en el capítulo 3.

Cuadro 5.2. INSTITUCIONES DEL MODO DE REGULACIÓN

INSTITUCIONES	NÚCLEO DE LA REGULACIÓN	INSTITUCIONES PERIFÉRICAS
RÉGIMEN POLÍTICO	Presidencialismo Familia revolucionaria Partido Nacional Revolucionario (1929)	Partido de la Revolución Mexicana Partido Revolucionario Institucional Política de Unidad Nacional
RED ESTATAL ECONÓMICA	Implantación del ISR (1924, 1925) Política de gasto que fomenta actividad económica y bienestar poblacional (a partir de 1925) Nacionalización de empresas petroleras (1938) Ley del ISR al superprovecho (1939) Decreto presidencial que exime impuestos a empresas industriales nuevas	Ley de Industria de Transformación (1941): exenta tributos al superprovecho y utilidades de industrias <i>necesarias</i> Ley de Industrias Nuevas y Necesarias (1945) Costumbre, a partir del gobierno alemán, con que la SHCP informa la política económica a la ABM Baja carga tributaria al capital (1953) Mexicanización de empresas eléctricas (1960-1961)
RED DINERARIA	Patrón monetario (curso forzoso del billete del banco central) Bancos y organismos financieros privados y banca nacional de fomento Control del banco central de reservas de bancos privados: encaje, uso selectivo del crédito (1932)	Creación de dinero por déficit público Control selectivo del crédito (1932, 1942, 1954) Afinaciones al encaje legal Reglas a bancos privados para concesión de crédito
RED LABORAL	Ley Federal del Trabajo (1931) Ley del Salario Mínimo y CNSM (1933) Contrato Colectivo de Trabajo (1931) Reparto de utilidades (1931)	Pacto Obrero-Industrial: colaboracionismo Seguridad social: IMSS, ISSSTE (1943, 1949) Vivienda popular: INFONAVIT (1954) Política de salarios mínimos
RED MERCANTIL		Regla xiv de la Tarifa del Impuesto General a las Importaciones (1930) Comisión Nacional de Distribución y Regulación (1941) Comisión de Control y Vigilancia de Precios (1942) Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica: facultades para controlar precios de mercancías y servicios
RED MUNDIAL		Sistema de Control Directo de Importaciones (licencias, 1944) Decreto que amplía el sistema de licencias de importación y que funda la Comisión Nacional para el Control de las Importaciones (1947) Decreto que aumenta el nivel del impuesto a las importaciones, creando el impuesto <i>ad valorem</i> (1947) Creación de la Comisión Interministerial para regular la inversión extranjera (1947-1953) FMI: divisa clave, tipo de cambio, libre flujo de capitales. Alianza para el Progreso: deuda externa

Bajo la perspectiva planteada, señalemos que la creación y reforma de instituciones políticas *consolidaron* la *red política*; por ende, la permanencia en el poder del grupo dirigente, pues amen de ejercer efectivamente el monopolio de la violencia, regularon la sucesión de gobernantes –y legisladores– y el ejercicio de la administración pública. Tal es

el contenido de la transformación del PRM en PRI y la política de unidad nacional a que hicimos referencia, pues por una parte fortalecieron las instituciones contenidas en el presidencialismo y la familia revolucionaria, para mitigar las pugnas en el grupo dirigente por acceder al poder, lo cual reforzó la estabilidad social en el ámbito político, factor este que mantuvo el clima de confianza empresarial al no alterarse *en forma adversa* las condiciones para formar ganancias –*derechos de propiedad fundamentales*– y, por ende, alentar las inversiones. En cuanto a la política de unidad nacional, además promover en forma coactiva la estabilidad en otros ámbitos sociales, en particular la indujo en el terreno laboral y del intercambio mercantil, manteniendo así un ambiente externo a los negocios favorable a la acumulación, a partir de las instituciones que indicamos *infra*. Esta plataforma para incentivar la continuidad del proceso de acumulación de capital tuvo, bajo una relación biunívoca, múltiples nexos con el cambio institucional que se registró en otros campos, como enseguida mostramos.

En lo que llamamos la *red estatal económica*, el cambio institucional, por un lado, reorientó las fuentes de ingreso del gobernante. En el plano tributario, ese cambio determinó una baja carga fiscal al capital en general, y en particular al que se destinaba a la producción, alentando por tanto las inversiones. Esa pérdida de fuentes de ingreso del gobernante era compensada con el aumento de la colecta tributaria que el crecimiento inducía y, en menor medida, con los ingresos derivados por la acentuación de su participación en la producción en diversas ramas. Con esta actividad, además, el grupo dirigente daba cuerpo a su proyecto de nación, *i.e.*, el impulso a la industrialización del país, que, además, hacía congruentes eslabonamientos insumo-producto para mejorar condiciones para la inversión privada. En el perfil de las *instituciones informales* que condicionaban esto último, ubicamos acciones sociales que se tornaron reiteradas y que, precisamente, fortalecían la confianza empresarial para invertir; se trata de los nexos estrechos que establecen empresarios y gobernante para *convenir* la política económica, a través de los burócratas y representantes empresariales.

En lo que nominamos *red dineraria*, las normas establecidas o su reforma coadyuvaron a dar cuerpo a los fenómenos descritos *supra*. En su respectivo lapso de implementación, las reglas para crear dinero primario, las afinaciones al encaje legal y el control selectivo del crédito alentaron la adecuación de la oferta monetaria al crecimiento del producto para minar presiones inflacionarias y, con ello, evitar irrupciones de malestar social que afectasen la estabilidad política; esto coadyuvó a mantener o restablecer la confianza empresarial y, por otra parte, posibilitaron la continuidad del proyecto de nación del grupo dirigente, al encauzar la industrialización del país. Respecto al tipo de cambio, aquellas normas y las tomadas para encauzar su magnitud, incentivaron la estabilidad de costos por importaciones de bienes de capital de empresas.

La *red laboral* se fortaleció con los cambios institucionales durante el período, induciendo con ello menores fuentes de desconfianza e incertidumbre para la formación de ganancias y, a la vez, promoviendo la estabilidad social requerida para que el régimen político no se degradase. Relacionadas en forma íntima para el logro de esos resultados, tenemos la instauración de la institución informal del *colaboracionismo*, contraparte laboral de la citada de unidad nacional del grupo dirigente. La estabilidad social, también, se reforzaba con parte del proyecto de este grupo, consistente en crear las instituciones de seguridad social a los trabajadores, cuya concreción creaba o ampliaba mercados para la actividad

empresarial, a través de la demanda de obra pública e insumos. La política salarial inductora primero de la caída del poder de compra, y luego de su crecimiento a menor ritmo que la productividad, fortalecía el proceso de formación de ganancias.

En lo que nominamos *red mercantil* agrupamos las instituciones que regulan el intercambio de mercaderías. En particular, en la circulación de bienes de consumo e insumos industriales, las reglas para fijar precios máximos, instauradas desde el despegue de la etapa de acumulación, cercó fuentes de inestabilidad social derivadas de la especulación mercantil y la inflación, potenciales factores inductores de inestabilidad política; además, acotó la formación de ganancias al capital mercantil, para expandir la fracción de ganancia al capital industrial y, así, fortalecer la continuidad del crecimiento económico. Este mismo efecto tuvo la contención de precios de bienes y servicios generados por empresas públicas, de donde podemos advertir el nexo entre la red que comentamos con la red estatal económica. Fortalecer la ganancia industrial fue también meta de la instauración de medidas proteccionistas que, por ende, incidían sobre precios, *quantum* y origen de las mercaderías que circulaban en el mercado interno, aunque propiamente estas instituciones corresponden a la *red mundial*. Ésta, en efecto, regula el intercambio de bienes y capitales con el resto del mundo, ámbito en el que rigen las normas establecidas en Bretton Woods, procesadas por el FMI en particular, tales como el dólar como referente de dinero mundial, el mantenimiento fijo del tipo de cambio y su alteración sujeta a prescripciones de aquel organismo y el libre flujo de capitales. Por otra parte, destaca el proceso de creación y reforma de instituciones para regular el tráfico de mercancías, terreno en el cual, como apuntamos *supra*, las reglas en materia arancelaria protegieron la producción industrial doméstica de la competencia externa, en tanto que las relativas a la circulación de capitales, en particular la IED y sus beneficios, favorecieron a ésta al hacerla usufructuaria de las condiciones tributarias citadas en la red estatal económica.

Acorde a nuestro enfoque, durante el período se crean y reforman *instituciones periféricas*, *i.e.*, aquellas que vigorizan el proceso de crecimiento al regular pugnas entre grupos sociales en los espacios de acumulación de capital, a diferencia de las *instituciones nucleares* –*vid.* capítulo 3– que impulsan su despegue; éstas, en su caso, se reforman sin alteran su esencia. Por otra parte, notamos que esa serie de instituciones, políticas y económicas, conectan sus funciones entre sí, *i.e.*, se retroalimentan y forman redes que forman el modo de regulación que, reiteramos, imprime vigor al proceso de acumulación; más aún, los datos proporcionados hacen concluir que, además de esa función, facultan al grupo dirigente mantener el poder político del Estado; podemos asimismo inferir que, si las instituciones se multiplican, como se advierte en las páginas previas, lo propio ocurre con los mecanismos que las canalizan, *i.e.*, se especializan y diversifican los organismos estatales⁹⁰ así como el cuerpo de políticos y burócratas. Esto resulta de nuevos y pretéritos problemas que plantea el despliegue del crecimiento, es decir, de las pugnas entre grupos sociales. En este terreno, es conveniente resaltar un fenómeno al seno del cuerpo de políticos y burócratas, que cobrará relevancia a partir del agotamiento de dicha etapa.

⁹⁰ F.J. Osornio Corres [1988: 311 *ss*], documenta que el aparato estatal al que accedió el grupo dirigente, en abril de 1917, contaba con 8 organismos entre secretarías de Estado y departamentos autónomos, para 1982 su número era de 18; D. Ibarra [1970: 190 *ss.*] ilustra la creación de –lo que podemos llamar– 166 *organismos periféricos* entre 1920-1969.

La consolidación del régimen político y la atención a pugnas entre grupos sociales hicieron de la Secretaría de Gobernación, hasta los años sesenta, el aparato de Estado más relevante luego de la Presidencia de la República; aquella junto con el PRI eran garantes de la estabilidad política⁹¹. Empero, la paulatina concreción del proyecto económico del grupo dirigente y la complejidad de problemas económicos y sociales que supuso, como señalamos, indujo la expansión de organismos estatales, fenómeno que fortaleció progresivamente el poder de los organismos de la red dineraria, responsables de la promoción de inversiones. A la cabeza de esos organismos se sitúa la SHCP, alrededor de la cual giraban el Banco de México y la banca de fomento. Concomitantemente, el proceso dio lugar al surgimiento de facciones entre los burócratas: los expertos en finanzas y los políticos; los primeros tienen el monopolio de la política económica en tanto que los segundos el de la violencia. A partir de la década de 1970, estas facciones disputarán el control del poder político del Estado.

5.4. CRISIS DE LA REGULACIÓN Y ACUMULACIÓN DE CAPITAL

La etapa de crecimiento gestada desde fines de los treinta perduró hasta 1981, aunque a partir de los años setenta menguó su fuerza, como ilustró la gráfica 3.2. En la perspectiva coyuntural, las variables ligadas al proceso de acumulación exhiben una depresión al finalizar los sesenta⁹², empero, tras ella suceden dos auges; el segundo culmina en 1981. Las depresiones de 1969/71 y 1974/77 constituyen sendas crisis de la acumulación. Estos fenómenos incentivaron la acción política de grupos sociales y, también, la *formación de un grupo dirigente alternativo*. En ese escenario, el proceso de cambio institucional adquirió un carácter diferente.

A la recesión de 1969-1971 contribuyó, por un lado, la baja productividad agrícola que alimentó el alza de precios debido a la escasez de productos. Por otra parte, la producción manufacturera se enfrentó ante un menor crecimiento de la demanda, que condicionó operar la planta productiva con mayor capacidad ociosa y, así, cayó la productividad, impactó a la baja las ganancias y su tasa e inhibió desde entonces la inversión privada. Esto frenó la acumulación, pues se constriñó la incorporación de progreso técnico, hecho que en el mediano plazo alimentó la menor productividad. Empero, las condiciones de mercados oligopólicos protegidos posibilitaron que los empresarios tuviesen una menor caída de ganancias mediante el aumento de precios; cobró fuerza la inflación. Esta gama de factores, entonces delinearon una tendencia de lento crecimiento de la *inversión privada*. Para contrarrestar la recesión, en 1972 el gobernante incrementó el gasto para minar la caída del empleo y reanimar la producción. Más aún, su política salarial, desde dicho año y hasta

⁹¹ La Secretaría de Gobernación fue organismo rector de actividades de otros, como el PRI, sindicatos y centrales obreras, asociaciones campesinas, Secretaría del Trabajo y gobiernos estatales. Muestra la importancia de aquel ente que, entre 1946 y 1970, los candidatos presidenciales del PRI fueron sus titulares (excepto Adolfo López Mateos); *vid.* I. Rousseau [2001: 60, 68].

⁹² *Vid.* gráfica 3.2 –capítulo 3–, 5.1, 5.2 y 5.4 anteriores.

final del sexenio, fomentó el alza del salario real. Esto último, en el escenario de baja productividad, afectó la tasa de ganancias e inhibió la inversión privada neta⁹³.

Ya en la sucesión presidencial de 1970 el *gobernante electo* valoró que el desarrollo del país, aunque favorable, generó diversos desajustes en la economía que frenaban el crecimiento, así como graves carencias sociales, problemas que planteó enfrentar para mantener la expansión. En su diagnóstico se advierte que aspectos importantes de los desequilibrios se originaron a partir de diversas instituciones, que se propuso cambiar⁹⁴, relacionadas con el proteccionismo, la IED y la baja carga tributaria a grupos de altos ingresos. En términos generales, por otro lado, planteó que la continuidad del crecimiento requería profundizar la sustitución de importaciones, con base en la creación de empresas que lo dinamizaran, expandieran el empleo, absorbieran y difundieran progreso técnico y exportaran. En el plano político, el gobernante pretendió recuperar legitimidad para el Estado, perdida tras la represión al movimiento estudiantil de 1968, mediante un trato de tolerancia a grupos disidentes y opositores⁹⁵. Esto último, que modificaba el trato a protestas de grupos sociales mantenido por –al menos– los tres gobernantes anteriores, así como las intenciones de reforma de instituciones económicas arriba planteadas, avizoran un periodo de conflictos entre grupos sociales, incluido en éstos al grupo dirigente. Destaquemos que, desde el inicio de su gestión, el gobernante rompió la institución que obligaba la consulta de aquél a la dirigencia empresarial sobre iniciativas que afectasen sus intereses, ruptura que se mantuvo a lo largo de su gestión.

El propósito de aplicar nuevos gravámenes a los grupos de altos ingresos, incluida en la iniciativa de Ley de Ingresos de 1971 se trasladó de manera directa al parlamento, proceso que los empresarios impugnaron por no haberla conocido previamente, así como por su contenido; incluso, el burócrata del banco central manifestó su desacuerdo. Ambos agentes arguyeron que generaría inflación y fuga de capitales⁹⁶. Como sucedió en los tres sexenios presidenciales previos, el gobernante dio marcha atrás. La ruptura de la citada institución, por otra parte, no se limitó al ámbito referido, como apreciaremos *infra*.

Para estimular el crecimiento, el gobernante debió gastar más. Empero, mantuvo las instituciones *informales* de estabilidad de precios, tipo de cambio fijo y precios rezagados de bienes y servicios de empresas públicas. Esta última y el fracaso de la reforma tributaria condicionaron un vertiginoso aumento del déficit de operación de esas empresas, lo que

⁹³ A diferencia de los años sesenta, en los setenta la productividad y la inversión *privada* constriñeron notablemente su ritmo expansivo; el uso de los acervos existentes tornó poco rentable su reemplazo; *vid.* A. Huerta [1984: 649-52].

⁹⁴ En particular, su diagnóstico se refiere a la fijación de precios mayores a los internacionales por empresas privadas, al amparo del proteccionismo, lo que inhibió mejoras en la calidad de la producción, en la renovación de equipo y desincentivó la exportación manufacturera; la dependencia del exterior para la incorporación de bienes de capital e intermedios a la planta productiva; los desequilibrios entre industria y agricultura, coexistencia de tecnologías modernas y atrasadas entre ramas industriales y al seno de ellas. Esos argumentos se expresaron en la gira electoral, en la toma de protesta del gobernante y se reiteraron luego por los burócratas; *vid.* Bancomext [1971: 24-5, 31, 39-40, 117-22].

⁹⁵ *Cf.* R. Tirado *et al.* [1986: 420].

⁹⁶ El rechazo empresarial a la reforma tributaria se manifestó a través de la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX); *vid.* E.V.K. Fitzgerald [1978: 194], C. Tello [1980: 44-5], A. Saldívar [1980: 100-2].

impactó al déficit público: entre 1971 y 1976 se multiplicaron en casi 7 veces y por más de 8 veces, respectivamente, financiado con deuda pública. Una fracción de ésta fue interna vía venta de valores al banco central, quien la sostuvo con emisión primaria de dinero, mecanismo que aceleró la inflación. La reanimación económica lograda aceleró las importaciones, con lo que creció el déficit en cuenta corriente cerca de 4 veces entre 1971-1975 y, la consecuente falta de divisas, se cubrió con deuda e inversiones foráneas. Así, el desequilibrio externo y la inflación creciente (que ensanchó la brecha entre precios internos respecto a los imperantes en EUA) indujeron la sobrevaluación del peso respecto a la divisa mundial, ante lo cual el gobernante devaluó la moneda en agosto de 1976 y abandonó así el régimen de tipo de cambio fijo por el de flotación controlada. La deuda externa, por su parte, al contratarse con bancos privados y a tasas de interés variables, acrecentó el pago por su uso, *i.e.*, mayores flujos de beneficios y pago de intereses al exterior, hecho que originó la necesidad de contratar nueva deuda para pagar intereses de créditos anteriores⁹⁷. Así, el comportamiento económico extinguió las instituciones de precios estables y tipo de cambio fijo, adoptadas desde mediados de los cincuenta.

A lo largo de su gestión el gobernante rompió en diversos ámbitos la regla de consultar a empresarios. En 1971 procesó en el parlamento una nueva ley agraria, lo que el dirigente de la COPARMEX impugnó airadamente pues el proyecto no se les turnó de antemano para su opinión; ese mismo año depuso a miembros del gobierno proclives a los intereses empresariales y adversarios de la nueva política del gobernante. Asimismo, entre dicho año y 1973 gobernante y burócratas criticaron la calidad del servicio del monopolio televisivo y se insinuó su expropiación; se criticó que la operación de las empresas extranjeras lesionaba los intereses del país y se propuso cambiar las normas jurídicas sobre la IED. Los empresarios reaccionaron con una intensa campaña propagandística de crítica a la política económica, en particular contra la ineficiencia de la empresa paraestatal (cuya privatización demandaron, con el argumento de que sus actividades correspondían a la libre empresa). Por su parte, el gobernante, para avanzar en su proyecto de reformas, radicalizó su discurso contra los empresarios. Éstos, por otro lado, advirtieron un ataque a sus intereses con la activación de movimientos sociales en esos años (de colonos, campesinos, la acción guerrillera y el sindicalismo independiente); más aún, la dirigencia obrera colaboracionista demandó la semana laboral de 40 horas, aumento salarial de emergencia y emplazó a una huelga general. A lo largo de 1974 y 1975, los empresarios criticaron la política de dotación de tierras del gobernante, su tolerancia al sindicalismo independiente, a la política de control de precios, al financiamiento del gasto público y al encaje legal⁹⁸.

La confrontación propició un paulatino agrupamiento de empresarios alrededor de dirigentes de sus organismos, tendiendo a la unidad de su clase. Para lograrlo, se sustituyó a líderes adeptos a la política del gobernante; fueron los casos en la COPARMEX y en la CNIT

⁹⁷ En 1971-1976 el déficit de paraestatales se cubrió con deuda pública interna (59%, en valores del gobierno que compró el banco central) y externa (41%). La deuda pública creció más de 300% (pasó de 12.6% a 24.7% como proporción del PIB) y se usó principalmente para necesidades de esas empresas (85.4%); *vid.* H. Guillén Romo [1984: 46-53].

⁹⁸ En 1971 se destituyó al gobernador de Nuevo León, el jefe del Departamento del Distrito Federal y el presidente del PRI. Otro factor que abonó la pugna, fue la política exterior que adoptó un cariz antiimperialista en 1972 y, en 1973 dio trato distinguido a la visita del socialista Presidente chileno, Salvador Allende, y desplegó una amplia solidaridad a su país tras el golpe de Estado; *cf.* R. Tirado *et al.* [1986: 421-3, 426].

en 1973. Asimismo, ampliaron su radio de acción política y accedieron a la dirección del Partido Acción Nacional (PAN) en 1972; en 1974 atrajeron a su causa a otro grupo social, la Iglesia. La idea que cohesionó a los empresarios fue la defensa de la libre empresa, que consideraban atacada por la política estatal, el PRI y grupos de izquierda. El discurso fue promovido por los empresarios del Grupo Monterrey y la dirigencia de la Cámara Americana de Comercio (CAMCO) quienes, ante el potencial cambio a las reglas para la IED, hacían proselitismo entre empresarios contra el gobierno. El proceso de unidad cristalizó con la creación del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) en 1975, ente cupular de esa clase que se erige en representante de prácticamente toda la burguesía del país, al enarbolar un programa económico y político de tipo neoliberal, dado a conocer en mayo de ese año, poco antes de la sucesión presidencial (septiembre). Dicho año y el siguiente se agudizó la pugna, pues además de las críticas señaladas, se atribuyó a la política económica del gobernante la causa de la crisis que en esos años experimentó la economía; más aún, los empresarios usaron viejas armas de presión: contracción de la inversión privada, dolarización de depósitos bancarios, fuga de capitales y paros empresariales. Al propio tiempo asumieron la tarea de participar activamente en política, *i.e.*, *luchar por acceder al poder político del Estado*⁹⁹.

En ese escenario, en septiembre de 1975 tras el *destape* del candidato presidencial, se manifestó plenamente una fractura entre burócratas: los reformistas y populistas proclives el intervencionismo estatal, y los tecnócratas adeptos al neoliberalismo adheridos al candidato presidencial. Expresión económica previa de esa fractura, fue la tendencia al freno y aceleración del nivel general de actividad, resultante de la política económica implementada. En efecto, la política keynesiana expansiva, de aliento a la producción y al empleo que el gobernante instrumentaba con acciones de la SHCP, fue obstaculizada con medidas de restricción monetaria y crediticia, *i.e.*, con una política contraccionista neoliberal que instrumentó el banco central. Los empresarios apoyaron y se aliaron a la tecnocracia¹⁰⁰.

La oposición al gobernante y la alianza con los tecnócratas fortaleció a los empresarios en la sucesión presidencial de 1976, cuando su crítica beligerante a la política económica, apoyada en medios de comunicación, generó una *crisis de confianza* que restó credibilidad en el gobierno. En esas condiciones, pugnaron se enmendasen agravios pretéritos y se restableciera la confianza. De particular relevancia fue su presión para que el gobernante firmara un acuerdo de estabilización con el FMI, el cual significó la derrota de la facción reformista de burócratas, al tiempo que sentó bases para el predominio de los banqueros, nativos y foráneos, sobre las decisiones de política económica, en tanto ésta requería de su aprobación. Con ello se distendió el conflicto entre ambos grupos¹⁰¹ y se restableció la confianza: los empresarios cambiaron de la acción política a su actuación como grupos de

⁹⁹ Continuó en esos años la crítica al reparto de tierras, tolerancia a la toma de tierras y a una iniciativa de ley de desarrollo urbano; *cf.* R. Tirado *et al.* [1986: 423-7, 430-2] y E. Concheiro *et al.* [1979: 30 y n.19].

¹⁰⁰ La fractura en la burocracia germinó durante 1970-1976, en forma notoria en órganos financieros estatales que escaparon al control del gobernante. Muestra de ello fue la destitución que éste hizo del secretario de Hacienda en 1973, sus declaraciones sobre la incongruencia de algunos funcionarios y del ocultamiento de información por el banco central; *cf.* H. Guillén Romo [1984: 53-4], R. Tirado *et al.* [1986: 433-4].

¹⁰¹ Entre otras acciones que minaron la desconfianza, está el freno al reparto agrario y la indemnización a los afectados por las expropiaciones; *cf.* R. Tirado *et al.* [1986: 434-8] y H. Guillén Romo [1984: 54].

presión, hecho favorecido por el espectacular auge económico iniciado en 1978, con base en la producción y exportación de petróleo. La única desavenencia, menor, sucedió en 1979, cuando organismos empresariales plantearon la adhesión del país al GATT, para rearticular la economía doméstica con la norteamericana, propuesta rechazada por el gobernante en 1980, quien había cohesionado a los burócratas y, en cambio, aquéllos no presionaron unánimemente; en particular, la CNIT lo impugnó, de ahí que el proteccionismo se reforzó pues, incluso, se sujetó toda importación a permiso previo.

Dicho convenio de estabilización con el FMI, firmado por tres años, exigía contraer la demanda agregada. Empero, no se siguió puntualmente al aparecer una nueva fuente de divisas que aumentó los ingresos del gobernante y fortaleció su política económica: el descubrimiento de cuantiosos yacimientos petroleros que colocaron al país como sexta potencia petrolera del orbe. El recurso se tornó en aval del país como sujeto de crédito mundial y propició continuar con el endeudamiento público¹⁰². Con ese respaldo, el gobernante ejecutó acciones que impulsaron el crecimiento. Empero, la inflación se mantuvo alto, continuó el crecimiento del déficit público y de la deuda externa; el déficit externo, aunque menguó en 1977 a raíz de la devaluación, creció con renovado vigor los años siguientes. Así, contra la propuesta contraccionista del FMI, el gobernante impulsó una política expansiva sin acceder a liberar los mercados: el proteccionismo se mantuvo y se acentuó. La palanca del crecimiento, el petróleo en el total exportado creció en forma exponencial, de 27% a 61% entre 1977-1981. Pese a ello, el desequilibrio externo se profundizó pues, ya alto en 1980, duplicó su valor el siguiente año¹⁰³.

Conviene señalar aquí otro aspecto relacionado con los requerimientos de divisas en el sistema. Al iniciar la década de los setenta, el gobernante promovió la dolarización del dinero en la economía, para mantener la confianza en la fortaleza de la moneda nacional a fin de inhibir la fuga de capitales. De manera específica, los depósitos en la banca se hacían en pesos y, a su vencimiento, el ahorrador podía demandar dólares. Las divisas requeridas se obtuvieron mediante endeudamiento externo, *ergo*, alimentó los requerimientos de divisas del país. Por otra parte, adviértase que, con ese mecanismo, el gobernante era el único responsable de proveer dólares, sin compromiso de hacerlo el sector privado mediante su actividad exportadora. Esto constituyó un potencial factor de inestabilidad financiera, puesto que la magnitud del saldo de deudas en moneda extranjera podía violentarse si se alteraba el tipo de cambio o si se reducía la disponibilidad de divisas en el país; con ese amparo, los empresarios se endeudaron en dólares. Bajo ese contexto y en pleno auge del ciclo económico, en 1981 cayó el precio del petróleo y aumentó la tasa de

¹⁰² La deuda contratada en los setenta asumió rasgos diferentes respecto a la década previa: provenía de la banca internacional privada (particularmente de EUA, acreedora del 70% en 1975), en alta proporción signada a corto plazo (el 26% de esos recursos, en 1981) y a tasas de interés variables (a 70% en 1981). Estos rasgos, junto a las necesidades de financiamiento del déficit público y del desequilibrio externo, contribuyeron a la expansión vertiginosa de la deuda, acentuada entre 1978 y 1981, pues como indicamos, el pago de su servicio y la necesidad de divisa mundial para el mismo, alimentó una espiral de endeudamiento al requerirse contratar deuda para pagar intereses. Cf. H. Guillén Romo [1984: 49, 58-9, 78-9].

¹⁰³ El acuerdo con el FMI exigía reducir déficit público y deuda externa, contener aumentos salariales, controlar la masa monetaria, elevar precios de bienes y servicios públicos, apertura al comercio externo y mantener la libre circulación de capitales con el exterior; cf. H. Guillén Romo [1984: 54-8]. Los recursos del auge petrolero se usaron para impulsar su extracción, construir gasoductos, puertos industriales, plantas petroquímicas y siderúrgicas, y para un alto consumo del sector público; cf. R. Tirado *et al.* [1986: 436-7].

interés mundial, factores que comprimieron la disponibilidad interna de divisas e indujeron al gobernante a devaluar reiteradamente la moneda nacional a partir de febrero de 1982¹⁰⁴, así como a implementar una política contraccionista que llevó al nivel general de actividad a una gran depresión, al estancamiento de largo plazo, cuyos rasgos ocupan nuestra atención en los siguientes capítulos.

5.5. SINOPSIS CAPITULAR

En el amplio período que cubre del decenio de los cuarenta al de los setenta, la economía mexicana experimentó una prolongada etapa de crecimiento durante la cual las fases de auge de los ciclos medios superaron en extensión a sus depresiones, fenómenos ambos más o menos acompasados con los sucedidos en el escenario internacional. Conforme a nuestro marco teórico, aquella gran expansión tuvo lugar una vez arraigaron en el clima económico doméstico condiciones –*vid.* capítulo 3– que redujeron la desconfianza y la incertidumbre en el proceso de formación de ganancias y, así, propiciaron el aumento de la producción y la inversión, condiciones que se reforzaron con la creación y reforma de instituciones en los espacios en que cobra cuerpo el proceso de acumulación de capital, cuya función fue vigorizar éste.

En tanto territorio periférico del proceso de acumulación a escala mundial, de la exposición se detectan nexos generales de la economía mexicana con las economías centrales, particularmente con la norteamericana, relaciones que generan o refuerzan impulsos al crecimiento doméstico, en función de completar la acumulación en el centro. Esto, dicho en términos amplios, ocurre durante los cuarenta cuando la economía local, a su función tradicional como abastecedora de bienes primarios al polo dominante, aúna su carácter de oferente de bienes industriales no duraderos y, en los decenios siguientes, se constituye en espacio geográfico de arribo para la expansión de las ET, en demandante luego de flujos de capital dinerario canalizado por organismos multilaterales para financiar importaciones domésticas de exportaciones del centro y, finalmente, en *locus* de valorización de capital dinerario oriundo de éste y canalizado por bancos privados. Excepto el primer y último casos, esas relaciones centro-periferia, por otro lado, se procesan conforme a las normas establecidas desde la posguerra para regular el tráfico de mercaderías y capitales entre países, instituciones aquellas canalizadas principalmente a través del FMI, el BID y el Departamento de Estado de los EUA, si bien el comercio de bienes, en su momento, no se sujetó a las reglas del GATT, como pudimos apreciar.

A este último respecto, encontramos la avenencia de tales procesos empíricos con los planteamientos de nuestro enfoque analítico; en breve: 1º, la inestabilidad económica mundial en los años treinta y cuarenta indujo la acción política de grupos para establecer arreglos que dotaran de estabilidad a un espacio de la acumulación de capital: la concurrencia mercantil en el *ámbito mundial* vía el patrón monetario (dólar como dinero mundial) y la creación de dinero (FMI); 2º, esos convenios significan la imposición o aceptación de códigos de conducta que rigen la interacción social en dicho espacio; 3º, esos acuerdos requieren la creación de organismos o asociaciones que los procesen, *i.e.*, que

¹⁰⁴ Cf. C. Ruíz Durán [1986: 185-6, 193-4] y H. Guillén Romo [1984: 113-4].

canalicen las instituciones; 4º, esas normas involucran la existencia de intereses divergentes de los grupos sociales que las establecen¹⁰⁵.

Los fenómenos empíricos examinados encuentran asimismo correspondencia con nuestro marco teórico en el terreno del proceso de cambio institucional acontecido durante el período en la economía mexicana. En efecto, las instituciones nucleares del modo de regulación no cambian radicalmente en el escenario aquí examinado; antes bien se afinan sin cambiar su contenido esencial, trátase del régimen político, los derechos de propiedad fundamentales o la gestión social del trabajo y del dinero. Cambios que, por otra parte, se traducen en adecuaciones a las condiciones para dar vigor al proceso de acumulación de capital. Tal es el caso del régimen político al modificar las reglas para acceder a puestos de representación popular, al transformarse el partido de Estado, con lo cual mantuvo la estabilidad social en el plano político, al regular la sucesión de gobernantes –y legisladores–; íntimamente relacionado con esto, pero con conexión con el afianzamiento de la estabilidad social en el terreno de la producción, tenemos la institución informal del colaboracionismo de la dirigencia de los trabajadores.

Si bien imprescindibles y trascendentes fueron esos cambios institucionales para mantener el ambiente externo favorable para la acumulación de capital, también lo fue, para vigorizar este proceso, la creación y reforma de lo que llamamos *instituciones periféricas* en nuestro marco analítico, cuya función consiste en regular conflictos entre grupos sociales en los espacios en que tiene dicho proceso de acumulación. La solución a tales pugnas, *i.e.*, la creación de instituciones, mitiga la confrontación, y el contenido de aquéllas, depende de la fuerza de los grupos con capacidad de acción política. Esa fuerza y esa solución, por otra parte y como se desprende de nuestra exposición, encauzan, dan forma y especificidad al proceso de acumulación. En síntesis, la fuerza de los empresarios industriales aunado al factor del proyecto de nación del grupo dirigente, condicionaron la industrialización; el relativo empate de la fuerza entre los industriales de la CNIT y el grupo dirigente, por un lado, con los industriales de la CONCAMIN, los banqueros y los comerciantes, perfilaron los rasgos de economía protegida y acceso de las ET.

Finalmente, apuntemos que nuestro marco cognitivo concibe que, en virtud de la TDTG, una etapa de crecimiento concluye para dar paso al estancamiento; en otras palabras, que la fase expansiva de un ciclo largo es sucedida por una fase de gran depresión. Ilustramos el punto para las economías centrales y la mexicana y, en ambos casos, asociamos que el estancamiento inducía una intensificación de la violencia entre grupos sociales cuyo móvil es el reparto del excedente económico. En el plano mundial, detectamos acciones desplegadas por diversos grupos de las economías centrales para acrecentar su apropiación de excedente en el terreno de los mercados externos de productos y del dinero, así como en

¹⁰⁵ A este respecto recordemos que las instituciones se crean a partir de la acción política de grupos sociales y que, las de tipo económico que examinamos, tienen como función regular sus pugnas en torno a su apropiación de excedente. Puntualicemos ahora que esta apropiación ocurre en el intercambio de bienes y dinero entre naciones, lo que induce a grupos con capacidad de acción a crear reglas que los beneficien en esa competencia, que canalizan a través de sus Estados y, esto, exige que sus gobernantes –y burócratas– procesen y acuerden el establecimiento de instituciones y organismos *ad hoc*. Instituidas las reglas, los grupos actúan respetándolas o violentándolas, según sus intereses.

la capacidad de creación de liquidez mundial. En cuanto a la relación de aquellas economías con las periféricas, advertimos cambios institucionales y, por ende, en la función de organismos multilaterales, cuyo fin fue precisamente mantener el flujo de excedente desde la periferia hacia el centro.

En el plano nacional, principal foco de nuestra atención en el capítulo, advertimos que la mayor intensidad de las crisis económicas acontecidas en los setenta dio lugar a una correspondiente intensificación de conflictos entre el grupo dirigente y los empresarios, que implicaban rupturas de instituciones prevalecientes en los decenios anteriores. Tales crisis económicas, por otro lado (y en forma análoga al acontecer mundial) tenían como raíz una drástica caída de la TMG, asociada con la creciente capacidad productiva del sector industrial y con una desaceleración de la demanda de los bienes que aquél generaba, elementos que, en conjunto, se expresaron en caídas de la productividad y, así, en la desaceleración de la inversión privada y del ritmo del nivel general de actividad. En ese escenario, a partir de 1970 un grupo social, los empresarios iniciaron un proceso de *generación de identidad* entre sus congéneres y hacia otros grupos sociales y organismos, que los *diferenció* ante otros grupos, en particular respecto al *grupo dirigente*, con relación a su concepción de organización social, política y económica del país, idea que los tornó en un *grupo dirigente alternativo*, por tanto, que se dispone a acceder al poder político y para lo cual distingue entre camaradas y adversarios. La conquista de ese poder quedó planteada en el momento histórico aquí examinado y, su cristalización, ocurrirá luego de la crisis del régimen de acumulación que ocupa nuestra atención en este capítulo. El acceso al poder político por parte de este grupo y el cambio institucional que implementó ocupa nuestra atención en la tercera parte del presente material.

TERCERA PARTE

CRISIS E INSTITUCIONES EN MÉXICO, 1982-2000

En esta última parte del trabajo encaramos el objetivo general de nuestra investigación, a saber, articular una explicación teórica de la relación entre crisis económicas y cambio institucional sobre el desempeño de nuestra economía. Para ello, de nueva cuenta, pondremos en contraste nuestro enfoque analítico con los fenómenos económicos, sociales y políticos observados en nuestro país desde el año 1982 y hasta los momentos más recientes, tarea que se desarrolla en los tres últimos capítulos.

En consecuencia, el contenido de esta parte mostrará que en el referido período irrumpe una *crisis orgánica* en la sociedad mexicana, de la cual la *crisis general* es su componente económico. La *erosión* del régimen político es la otra temática que examinaremos de aquel primer tipo de crisis¹, desde la perspectiva de la incidencia de la lucha política entre grupos sociales sobre el funcionamiento de la actividad económica del país. La violencia social y económica que se intensifica con la aparición de dicha crisis general, como habremos de notar, tiene como raíz la acentuación de conflictos que giran en torno a acrecentar su participación, o minimizar sus pérdidas en la apropiación del excedente económico, así como el acceso al poder político del Estado, por parte de los grupos sociales con capacidad para integrarse a la acción política.

Muchos de los procesos recién referidos, por otro lado, guardan un nexo estrecho y, en considerable medida, dependen de cambios que en el terreno económico e institucional han acontecido en el terreno mundial, particularmente en los países centrales. Por esta razón, en el capítulo 6 abordaremos de manera somera las alteraciones más relevantes que han ocurrido en esos países, en la perspectiva de asociarlas en este lugar, pero con mayor detalle en los restantes capítulos, con los acontecimientos en México. Por otro lado, con la pauta seguida en la segunda parte, en el capítulo 7 se exhiben las características del comportamiento la economía de nuestro país en la perspectiva que nos interesa, *i.e.*, mediante la acotación de los rasgos del estancamiento económico durante el período, así como de la fase de depresión de un gran ciclo y los ciclos económicos medios, temas que asociaremos con la teoría de la acumulación de capital.

Bajo dicho contexto económico, en el capítulo 8 se describe la intensificación de la violencia inducida por la crisis general, a partir de las acciones de los grupos sociales que la encarnan, conflictos que se canalizan a través de las instituciones y que, para mitigarse, inducen el cambio de las mismas: su destrucción, creación, reforma e, incluso, el mantenimiento de algunas de ellas, para dar lugar al establecimiento de reglas con base en las cuales se procesen las relaciones sociales en los espacios en que tiene lugar el proceso de acumulación de capital, o que inciden sobre ellos. De manera interrelacionada, esos cambios, como apreciaremos, tienen como determinante último la lucha por la apropiación del excedente económico y la conquista del poder político del Estado.

¹ Con esto indicamos que no es materia de interés en el presente trabajo los componentes educativo, cultural, *inter alia*, que integran una crisis orgánica (y por ende de la hegemonía que despliega un grupo social).

El capítulo 9 sintetiza el evocado proceso de cambio institucional para situarlo en el marco del examen de la destrucción del modo de regulación antes vigente, así como la configuración de un nuevo sistema de instituciones. Con esta base, se procede a articular una explicación de la dinámica de la economía del país en el período: su acceso a la gran depresión, el influjo de las instituciones para revertir la caída de la tasa media de ganancia que se acentúa durante aquella, así como sobre la reanimación del nivel general de actividad y las crisis menores que experimenta en ese trayecto temporal.

CAPÍTULO 6

ECONOMÍA MUNDIAL: ESTANCAMIENTO Y REANIMACIÓN

Ubicar y delinear procesos de tipo económico e institucional ocurrientes en el escenario mundial a partir de los años ochenta, constituye la materia del presente capítulo, tarea cuya realización nos permitirá disponer del marco en el que se despliega la experiencia mexicana en esos órdenes. Precisemos, a ese respecto, no realizamos una inspección exhaustiva del acontecer internacional en sus diferentes procesos y perspectivas. Antes bien, nuestro examen está acotado por los principales temas que derivan de nuestro marco analítico, en primer lugar; en segundo, y estrechamente relacionado con ello, nos circunscribimos a la revisión de aquellos fenómenos que, en esa perspectiva, han ejercido alguna influencia considerable en la experiencia mexicana.

Por ende, enfocamos la problemática en cuestión, por un lado, a partir de las crisis económicas acontecidas en el escenario internacional, de las cuales distinguimos entre crisis general y crisis menores, como momentos respectivos de los grandes ciclos y de los ciclos medios. Desde luego, la inspección de las causas, expresiones y desenvolvimiento de esos fenómenos conlleva necesariamente a considerar sus contrarios, *i.e.*, el auge o el crecimiento económicos. Esta actividad la realizamos en la sección 6.1 donde, como advertiremos, a partir de las evocadas crisis sucedidas en el período, la economía de los Estados Unidos de América (EUA) fortalece su hegemonía. Este hecho, y el estrecho nexo que con ella mantiene la economía mexicana, hace imprescindible centrar en aquélla la atención, aunque también es necesario abordar aspectos relacionados con otras economías centrales y periféricas.

Respecto al punto recién enunciado, advertiremos que hasta el primer lustro de los noventa de la centuria pasada, la economía de los países centrales se mantuvo en la situación de estancamiento a que accedió desde el primer lustro de los setenta, lapso durante el cual se manifiestan los rasgos apuntados por la teoría de los ciclos largos para su fase de gran depresión. Puntualizaremos asimismo que, a partir del segundo lustro de los noventa, la economía de los EUA, en particular, accede a una *fase de reanimación* de dicho tipo de ciclos. Precisemos el sentido de esta última afirmación. A lo largo del período en ciernes, no cobra cuerpo en la economía mundial –ni en sus partes constitutivas, las economías nacionales, sean centrales o periféricas– una *etapa de acumulación*, en el sentido de manifestarse el crecimiento vigoroso y sostenido, conforme se expresa en nuestro marco teórico. Empero, de las tres economías más poderosas del mundo, la de EUA, la alemana y la japonesa, si bien estas dos últimas se mantienen en un estado de estancamiento o de débil crecimiento, la de aquel primer país experimentó una considerable reanimación, que supera la gran depresión en que previamente se encontraba. El término reanimación aquí utilizado se remita a la descomposición de un ciclo económico en cuatro fases, a saber: recesión, depresión, reanimación y auge, aplicada a los ciclos medios. No encontramos dificultad para extender la clasificación a los grandes ciclos. Así, en términos gráficos, la fase de reanimación se ubica cuando el nivel general de actividad ha superado la sima de la depresión, aunque aún no se sobrepone a la línea de normalización del ciclo. En otras palabras, podemos asociar lo anterior con la experimentación de crecimiento durante los años que dure la reanimación, tal que su ritmo es mayor al observado durante la depresión previa, pero no alcanza aún el del auge precedente. Para que eso ocurriera en la economía

norteamericana, como ilustraremos *infra*, debieron superarse diversos obstáculos de tipo cualitativo que mantenían a la economía en el estancamiento.

Respecto a las crisis menores y los ciclos medios, referiremos en forma breve su ubicación temporal para el conjunto de economías centrales, apuntaremos sus manifestaciones, la forma como los agentes que comandan el proceso de acumulación enfrentaron el fenómeno, así como las acciones que, en ese sentido, tomaron los hacedores de política económica, *i.e.*, gobernantes y burócratas de los países. Con esa sintética presentación del fenómeno en ciernes, se examinan con cierto detalle los principales rasgos de los procesos de acumulación y de la concurrencia mercantil entre los países centrales, si bien se concatenan algunos aspectos relacionados con las economías periféricas. Destacamos, en ese contexto, la asociación entre la tendencia al descenso de la tasa media de ganancia (TMG) y la sobreacumulación de capital en los sectores industriales de los países desarrollados, que presionan la continuidad del estancamiento, así como el fortalecimiento de ramas industriales que inducen, como germen, su superación. Indicamos, asimismo, la forma como, desde el ámbito de la concurrencia mundial, los gobernantes interactúan para intentar minimizar la inestabilidad económica y fortalecer su ámbito macroeconómico doméstico.

Esto último, en particular, nos sitúa en el ámbito de las acciones que los grupos sociales despliegan para intentar acrecentar su apropiación de excedente a través del mercado mundial, fuese en el ámbito mercantil o en el financiero. Esa temática emerge de nueva cuenta en la sección 6.2 en la que puntualizamos el papel que ejercen instituciones y organismos internacionales en la relación entre las economías periféricas y las centrales, aspecto que por ende cobra relieve en el impacto que, en dicho orden, tiene ese plano de las relaciones sociales sobre la economía mexicana², cuyo estudio efectuamos en los capítulos subsecuentes de este trabajo.

6.1. CICLO LARGO Y CICLOS MEDIOS

Durante el decenio de los ochenta y hasta el primer lustro del siguiente, la economía mundial en su conjunto se desarrolló inmersa en la aguda inestabilidad iniciada en los años setenta, cuyas causas, ritmo y manifestaciones configuraron la fase de gran depresión de un ciclo largo. Las transformaciones estructurales acontecidas durante esa fase condicionaron que, a partir de la segunda parte de los noventa, la economía hegemónica experimentase un ritmo de crecimiento bastante favorable, respecto al que acusó en los veinte años previos, cuyas causas llevan a plantear la superación de la gran depresión en ese país, si bien en los demás países centrales el estancamiento persiste. Signo de la señalada aguda inestabilidad de la economía mundial es la escasa fuerza de las fases de expansión de los ciclos medios experimentados por aquellos países, fuerza que, por otro lado, expresa precisamente la persistencia del estancamiento. Los fenómenos inmersos en esta dinámica oscilatoria de mediano y largo plazos se examinan en los dos ítems de esta sección.

² Si bien no es nuestro objetivo el estudio exhaustivo y articulado de los conflictos entre los grupos sociales evocados, y el establecimiento o ruptura de instituciones que los procesan y, sobre todo, el sistema que forman, la presentación que aquí realizamos lleva necesariamente a considerar algunos de sus aspectos.

Gran depresión y reanimación

Como señalamos en nuestro marco teórico y en datos empíricos proporcionada en capítulos previos donde abordamos el acontecer económico mundial, la causa última del ritmo de actividad de las economías reside en el comportamiento de la TMG. Así, la aguda inestabilidad arriba apuntada está asociada con la tendencia a declinar de esa tasa, la cual se desplegó con severa fuerza desde los años setenta –*vid.* capítulo 5– y hasta los primeros del decenio siguiente en EUA, Gran Bretaña (GB), RFA y Francia, países que junto a Japón forman el polo dominante de la economía mundial. En este último, la mayor intensidad de dicha caída ocurrió en los siete años de empalme de los ochenta y los noventa. Luego de los momentos señalados, como se precisa *infra*, dicha variable revierte su comportamiento, si bien sin el vigor suficiente para expandir en forma sostenida al nivel general de actividad.

Más específicamente, de un nivel de 60% hacia 1964, la TMG en los EUA declinó hasta alrededor de 10% entre los dos últimos años de la década de los setenta y los dos primeros de la siguiente; lo propio ocurrió con la media de esa variable para la RFA, Francia y GB, incluso en magnitudes más acentuadas³. En la RFA, en particular, la caída fue más pronunciada, mientras que en Japón la declinación sucede desde los últimos años sesenta y hasta 1975. Aquellos datos muestran la severidad de la contracción de la variable. Sin embargo, a partir de 1983-1984 se revierte dicho comportamiento en los EUA y los países europeos considerados como conjunto pues, si bien con recaídas relativamente ligeras en los dos primeros años de los noventa, luego de estos la TMG se mantiene en ascenso hasta finales de la década. Empero, si se considera por separado a Alemania, en este país y en Japón la tasa declinó nuevamente después del citado repunte de inicios de los ochenta. Lo anterior tuvo lugar en un marco donde, en ninguna de las situaciones señaladas, la TMG alcanzó sus niveles del primer lustro de los sesenta.

La recuperación de la TMG tuvo por causa la sustitución de acervos costosos en la producción, por otros más rentables que realizaron empresas de los países citados a inicios de los años ochenta, si bien ello no fue un fenómeno generalizado, pues la inversión total en esas economías permaneció estancada. Como se advertirá *infra*, a inicios de los noventa ocurrió otra oleada de renovación de capital fijo. El nuevo equipo, ahorrador de trabajo, indujo mayor desempleo, el cual, junto a la contención del ritmo salarial, incentivó el ascenso de la TMG. Por ende, en el conjunto de aquellas economías, esa tasa no creció con base en alzas de productividad resultantes de acumulación generalizada de capital. Dicho de otra forma, y si nos circunscribimos a los mencionados países europeos y a los EUA, las causas del alza de aquella tasa pueden agruparse en dos componentes. Primero, el permanente ascenso que acusó la *productividad del trabajo*, cuyo ritmo si bien menguó en los años de tránsito de los setenta a los ochenta (como también ocurrió entre 1973-1975), creció en alrededor de 100% de 1975 a fines de los noventa en los países europeos,

³ Apreciaciones formuladas a partir de la inspección de los datos de R. Brenner [2003: 47] y G. Duménil *et al.* [2003: 86]; en nuestro capítulo 5 describimos la metodología que esa primera fuente utiliza para medir la TMG; la segunda fuente mide esa tasa como la relación de ganancias (equivalentes a producto neto menos costos laborales) a acervos de capital fijo (descontada la depreciación); *ergo*, las ganancias incluyen impuestos, intereses y dividendos.

magnitud a la que también había crecido entre 1965-1975. En cada uno de esos lapsos, el incremento que tuvo la variable en los EUA fue algo menor al 50%. Bajo tal dinámica, al concluir los noventa la productividad del trabajo, en términos absolutos y reales, era prácticamente idéntica en todos esos países⁴. Con todo, de los datos previos se deduce que el ritmo de la variable en ciernes se *desaceleró* a partir de 1975, respecto a los diez años previos. Como se sugirió *supra*, el ascenso de la productividad del trabajo tuvo por causa, a su vez, al menor crecimiento de la tasa salarial respecto al producto creado, factor que así estimuló la reanimación de la TMG.

Segundo, la *productividad del capital*, que exhibió una drástica caída desde el decenio de los setenta, desde niveles de 63 y 70% en EUA y Europa, respectivamente, hasta cuantías inferiores a 50% en 1982-1983 en ambos casos, luego de estos últimos años se incrementó en forma notable en ese conjunto de países, al alcanzar niveles entre 65 y 60%, respectivamente, estimulando con ello el alza de la TMG. A su vez, la causa del alza de la productividad del capital está asociada a la mayor eficiencia de los nuevos medios de producción que sustituyeron activos obsoletos en el proceso productivo, pues incorporaban progreso técnico basado en las nuevas tecnologías de la información y comunicación; pero no menos importante para ello fueron los cambios organizacionales en las empresas. De este conjunto de fenómenos, subrayemos que durante el período creció con mayor intensidad la productividad del trabajo en los países europeos considerados, respecto a los EUA; en cambio, ocurre lo contrario con la productividad del capital, la cual es más acentuada en este último país⁵.

Tales son los rasgos del comportamiento de la TMG durante la citada gran depresión. Nos referiremos enseguida a los fenómenos que se desencadenaron durante esa fase del ciclo largo. En particular, haremos hincapié en la huída del capital desde el ámbito productivo al financiero, y los efectos que indujo; indicaremos también los rasgos de la aplicación del progreso técnico a la producción, que *pulsa* la salida de la gran depresión; por último, nos referiremos al cambio en la fuerza económica de los países, aspecto este que, en otra de sus manifestaciones, se retoma en nuestra siguiente sección.

En las economías centrales, desde inicios de los años ochenta, la drástica y persistente caída que desde el decenio previo acusaba la TMG, estimuló a los empresarios del sector productivo a trasladar capital dinerario a la esfera financiera, donde era probable obtener mayores beneficios. Esa traslación exigió de los gobernantes impulsar cambios institucionales y de política económica, que fomentaron el incremento de dividendos reales y facilitasen el traslado de recursos hacia dicho ámbito, *i.e.*, se eliminaron los controles de capitales⁶, al abrogarse restricciones normativas que hasta entonces impedían que organismos financieros accedieran a todo tipo de mercados. Como puede notarse en el escenario descrito, sucede aquí la concatenación de fenómenos planteada por la teoría de

⁴ Alrededor de 30 dólares –de 1990– de producto por hora trabajada.

⁵ Los datos de productividad señalados resultan de la inspección de la información de G. Duménil *et al.* [2003: 89], fuente que mide la *productividad del trabajo* como la relación del producto real al número de horas trabajadas; la *productividad del capital* como cociente del producto a acervos de capital, ambos en términos nominales.

⁶ Cf. P. Gowan [2000: 63].

los ciclos largos: la caída de la TMG induce la concentración del capital dinerario en la esfera financiera de la economía, en un contexto de cambios radicales en la vida social.

A raíz de dichas medidas, en esos países se incrementó la actividad especulativa, fenómeno que a su vez propició otro de los rasgos apuntados por la citada teoría para las fases de gran depresión, a saber, la concentración y centralización de los capitales en el ámbito financiero. En efecto, multitud de empresas de esos países, para mejorar la rentabilidad de su actividad, emprendieron procesos de fusiones y absorciones mediadas por el mercadeo de acciones, fenómeno que desembocó en la formación de burbujas financieras que llevaron a la caída del mercado de valores de EUA hacia 1987, misma que repercutió en el conjunto del sistema financiero mundial, ante lo cual los gobiernos de los países en ciernes inyectaron recursos a ese sistema, mismos que, empero, sus receptores usaron en gran parte para continuar la actividad especulativa. La persistencia de las burbujas, entre 1989 y 1991 llevó a los gobiernos de los países centrales a incluir ingredientes deflacionistas en su política económica, particularmente en los EUA, Japón y Alemania. Entre esas medidas, el encarecimiento del crédito indujo la insolvencia de muchos organismos, originando un proceso de quiebras bancarias⁷.

Ese escenario propició una nueva oleada de reestructuración de empresas para *adaptarse al ámbito depresivo*, en tanto disminuyeron las dimensiones de su planta instalada, expulsando medios de producción de baja rentabilidad, a fin de incrementar su tasa de beneficio. Asimismo, presionaron a efecto de evitar el crecimiento de los salarios. Empero, al igual que a inicios de los ochenta, tal reestructuración no implicó en forma preponderante, incrementos de productividad mediante la acumulación de capital, proceso que por tanto reforzaba la depresión, al inhibir la demanda agregada. En particular, esos fenómenos se manifestaron en la indicada drástica caída de la TMG en Alemania y Japón desde 1989 y durante los años noventa⁸, si bien en Francia, GB y los EUA tal caída sólo sucedió entre 1989-1991, para recuperarse en el resto de los noventa⁹.

Ahora bien, aunque la señalada oleada de renovación de acervos –al igual que la acontecida a inicios de los ochenta, como se mencionó *supra*– no impulsó un crecimiento vigoroso y sostenido en las economías centrales, su contenido cualitativo constituye la plataforma para que ese proceso cobre cuerpo. Esto último lo ilustra el comportamiento de la economía de los EUA en la segunda parte de los años noventa, como apuntaremos *infra*. Antes de examinar este aspecto, conviene detenernos en aquel rasgo cualitativo que constituye uno de los factores inductores de la reactivación económica de largo plazo, *i.e.*, que impulsan una gran expansión, según la teoría de los ciclos largos.

En efecto, en forma concomitante al despliegue de la crisis general que comentamos, cobró cuerpo en los países centrales un proceso que, gradualmente, se constituyó en factor crucial para superarla. Se trata de la incorporación de progreso técnico en la producción de diversas ramas, cuyo núcleo se ubica en la electrónica, proceso que indujo la considerable

⁷ R. Brenner [2003: 69-71].

⁸ *Vid.* R. Brenner [2003: 47].

⁹ *Cf.* G. Duménil *et al.* [2003: 86].

alza en la productividad –ilustrada *supra*– y, con ello, creó condiciones para revertir la caída de la TMG.

Uno de los canales para que tal fenómeno cobrara relevancia ocurrió cuando, en el ámbito gubernamental de los EUA –y en otros espacios sociales de ese país– se advirtió la necesidad de aplicar cambios estructurales a su economía para recuperar el dinamismo. Hacia 1981, ahí se debatió a nivel nacional una nueva política industrial para superar la crisis y enfrentar en nuevas condiciones la competencia japonesa y europea; se planteó la estrategia de desarrollar la *industria electrónica*, pues dada su alta productividad debida al uso de nuevas tecnologías, podía modernizar industrias tradicionales si se impulsaban las ramas de aquella, lo que incidiría en la automatización de procesos productivos de la manufactura tradicional e innovaciones en los productos. Si bien la influencia de las nuevas tecnologías en la actividad productiva en los países centrales se desplegó desde los setenta, al adoptarlas empresas de los EUA, extendiéndose pronto a Japón, RFA, Francia, GB e Italia, sin embargo fue a partir de 1980-1981 cuando aumentó sensiblemente la inversión en la nueva tecnología, con diferente intensidad entre esos países¹⁰.

Así, la incorporación de cambio técnico en la producción para revertir la citada caída de la productividad, estimuló nexos entre la microelectrónica y la informática, que impactaron multitud de ramas en los sectores terciario, agropecuario y minero, además del industrial. Ese progreso dio lugar a la creación de medios de producción de tipo flexible, como máquinas herramientas programables, en particular las llamadas de mando numérico y los robots, innovaciones que indujeron la creación de la llamada *fábrica automatizada*. En efecto, desde aquellos años se desarrolló el control automático de los flujos de materiales en la producción, y luego el control de todo el proceso productivo, desde la entrada de insumos hasta la salida de productos terminados, a lo que se llamó *manufactura flexible automatizada*. La flexibilización fue el principal rasgo de esa revolución tecnológica, la que significa fragmentar el proceso productivo en varias unidades, frecuentemente empresas separadas, que permite múltiples cambios en su articulación horizontal y vertical que facilitan ajustes rápidos del *quantum* producido y de tipos de productos generados por la corporación en que se agrupan las empresas. El proceso indujo caídas de costos y, así, mayor productividad y ganancias; además, mejoró la calidad de la producción y, ésta, resultaba adaptable en todo momento para crear diferentes productos, conforme requiriesen los mercados¹¹, proceso en el que fue fundamental el desarrollo de las telecomunicaciones, pues unió las islas de producción flexible en un sistema, del cual depende la rentabilidad.

¹⁰ El debate del cambio de política industrial fue protagonizado por representantes gubernamentales, círculos académicos, directores de empresas, asesores económicos privados y dirigentes sindicales; cf. C. Morales [1986: 65-8, 78-9]. Dichas nuevas tecnologías comprenden principalmente el desarrollo de la informática, del microcomputador, la biotecnología, el láser, nuevos materiales, los semiconductores, las telecomunicaciones, instrumentos de medición y componentes. Más aún, la combinación de esas tecnologías originó innovaciones como robots, máquinas de control numérico y nuevas máquinas herramienta, de impacto profundo en la producción y en diversos puntos del circuito económico. En particular, la amplitud del uso del microcomputador impacta a toda la actividad productiva (oficinas, fábricas, actividades de servicios), pues acentúa notoriamente la automatización de procesos de trabajo; cf. M.A. Rivera Ríos [1992: 53, 58-60].

¹¹ El mayor impacto de la manufactura flexible ocurrió en actividades económicas de ensamble, e.g., las ramas automotriz, máquinas herramientas, relojería, electrodomésticos, equipo de oficina y aeronáutica, en las que la automatización flexible cubre la cadena de diseño, manufactura, ensamble y control de inventarios. Tal

Las citadas transformaciones en el ámbito de la producción, al incentivar la productividad también se manifestaban en mayor capacidad de producción en las corporaciones, cuestión que requería ampliar los espacios de realización mercantil, *i.e.*, que los excedentes comerciables penetraran mercados externos. Esto, a su vez, requería una mayor integración de los espacios nacionales que forman al capitalismo mundial, tanto en el terreno comercial como en el productivo.

Con la mayor productividad, las empresas transnacionales (ET) acentuaron sus exportaciones y, como proceso paralelo, la producción flexible exigió relocalizar eslabones de cadenas de producción, lo que a su vez estimuló mayores flujos de capital entre países¹². El fenómeno lo encabezaron corporaciones estadounidenses, seguidas por las europeas y japonesas: se concretó así una nueva forma de interdependencia productiva entre países, mediante la construcción de plataformas de exportación en otras naciones, que evolucionaron hacia la configuración de estructuras integradas mundialmente, en los niveles productivo y financiero, en los que las ET eran el elemento de enlace. Este fenómeno requería que los países abrieran sus mercados, empero, en tanto también implicaba una agudización en la competencia entre países, éstos reaccionaron con la aplicación de normas proteccionistas no arancelarias, principalmente y, éstas, entorpecieron la ampliación de espacios económicos; ello frenó la irradiación del progreso técnico. En particular, durante la gestión de Ronald Reagan se acentuaron esas medidas en EUA ante la expansión comercial de Japón y RFA, principalmente, lo que condicionó que en aquel país se retardara la reestructuración productiva y acentuó la especulación financiera mundial¹³.

Ante la persistencia de dichos gobiernos en aplicar medidas proteccionistas –por la aguda concurrencia mundial–, el crecimiento económico se entorpeció, ante lo cual intentaron establecer acuerdos para regular sus economías en forma interdependiente. Ante el escaso éxito de ese propósito, optaron por la vía alterna de ampliar sus espacios económicos con la creación de bloques comerciales supranacionales. Así, durante la década de los ochenta, cobró vigor la configuración de la Comunidad Económica Europea, e inició la de países americanos y la del oriente asiático¹⁴. Empero, los gobiernos de los países en cuestión, y otros grupos sociales, como se examina en la sección siguiente, formalizaron desde esos años la práctica de adoptar medidas en forma conjunta para, con base en sus intereses, intentar regular el comportamiento de la economía mundial.

De lo anterior tenemos que el desplazamiento del capital dinerario desde la producción hacia el terreno financiero, la incorporación del progreso técnico a las actividades productivas y las alteraciones en la posición económica de los países, son fenómenos

impacto fue menor en actividades como la eléctrica, petroquímica, vidrio, caucho, cemento y textil. *Cf.* M.A. Rivera Ríos [1992: 57-8] y M.A. Rivera Ríos [2000: 22].

¹² El impulso al desarrollo de la industria electrónica en los EUA a inicios de los ochenta, se manifestó en México a través de las ET de aquel país, en el llamado sector maquilador. Desde esos momentos se advirtió el rasgo del alto volumen de importaciones de esas empresas y su escasa conexión con la estructura productiva doméstica; se notaba, asimismo, el inicio de la traslación de algunos procesos productivos desde los EUA hacia México, en particular de empresas productoras de máquinas herramienta; *cf.* C. Morales [1986: 79].

¹³ *Vid.* M.A. Rivera Ríos [2000: 81-2] y M.A. Rivera Ríos [1992: 45-7, 64-66 *ss.*].

¹⁴ *Cf.* M.A. Rivera Ríos [1992: 47-8].

resultantes de la drástica contracción de la TMG durante la gran depresión de un ciclo largo. En horizontes de tiempo menores, como los correspondientes a los ciclos medios que tienen lugar a lo largo de la crisis general, podemos advertir las acciones y reacciones de los agentes –de los grupos sociales, si preferimos– que dan cuerpo a aquellos fenómenos de largo plazo, y que, a partir de determinadas condiciones, pueden llevar a la reversión de la gran depresión. En el ítem siguiente, tras revisar someramente los rasgos de los ciclos medios acontecidos durante la gran depresión en ciernes en la economía mundial, examinaremos los rasgos de la expansión de la economía hegemónica durante los años noventa, tales que difieren en forma considerable respecto a los observados en los setenta y ochenta, y que permiten afirmar que, en ella, se accede a la fase de reanimación del ciclo largo, en un contexto de estancamiento de los demás países centrales.

Ciclos medios y reanimación en el ciclo largo

En cuanto a los ciclos Juglar, durante el período aquí examinado las economías de los países del G-7 experimentaron tres de esas oscilaciones, medidas de mínimo a mínimo y con base en el PNB. Considerados esos países en conjunto¹⁵, su primera sima ocurrió entre 1981:I y 1983:II, y nuevamente se encontraron en un estado tal entre 1986:IV y 1987:III, describiendo con ello su primer ciclo; el segundo va desde estos últimos momentos y hasta el lapso comprendido entre 1991:III y 1993:III, en tanto que el tercero parte de ahí y llega hasta 1996:III-1997:I. En lo que a su amplitud se refiere, ocurrió que la correspondiente a las depresiones fue más intensa que la de los auges –fenómeno también congruente con la teoría de los grandes ciclos–, rasgo indicativo del estancamiento o lento crecimiento medio que experimentaron esas economías durante el período, así como su permanencia en la fase de depresión o de reanimación de un ciclo largo.

La primera sima arriba señalada fue resultado de la contracción correspondiente al ciclo medio que experimentó la economía de los EUA entre 1979 y 1982 –*vid.* capítulo 5–, durante la cual la TMG declinó a niveles de alrededor del 10% en los países europeos. En el resto de la década de los ochenta, y mediada por los efectos depresivos inducidos por el *crack* bursátil de 1987 en la economía hegemónica, al final de ese decenio dicha tasa apenas recuperó el nivel que observó a principios de la misma (17%), en tanto que continuaba su declive en Japón y Europa, con lo cual los productores norteamericanos recuperaron la desventaja en que se encontraban respecto a las demás economías del G-7.

El entorno depresivo de principios de los ochenta condicionó las acciones de empresarios y gobernantes de los países del G-7. En forma predominante, los primeros contrajeron sus inversiones, dado el bajo nivel de su tasa de beneficios, aunque un segmento de ellos inició el proceso de sustitución de activos obsoletos por otros de tecnología avanzada¹⁶, al que nos

¹⁵ *Vid.* M. Gallegati *et al.* [2003: 65-8]; Canadá, Francia, Italia, Japón, Alemania, Gran Bretaña (GB) y EUA integran el G-7.

¹⁶ Este proceso al incrementar el nivel de desempleo, junto a la contención del ritmo de la tasa salarial –*i.e.*, al contraer gasto en capital variable– coadyuvó a revertir la caída de la TMG en esos países; implicó asimismo la caída del consumo y de parte del gasto gubernamental, en tanto que la mayor tasa de interés constreñía la demanda de inversión. Por ende, para estimular esta última, poco efecto tuvo la mencionada reducción de gravámenes, si bien contuvo la caída de la TMG. Ello propició el inicio de un nuevo auge, apoyado en un

referimos *supra*; el movimiento combinado de ambas reacciones dio la citada resultante del estancamiento de la inversión. En cuanto a los segundos actores, comprimieron la oferta monetaria y, la consecuente alza del tipo de interés, reforzó dicha contracción de la inversión, proceso que se propagó a la periferia mediante el aumento de los intereses a pagar por países endeudados –lo que mermó recursos utilizables para la inversión–, los que así se aunaron al estancamiento mundial, cuyas secuelas examinamos en la siguiente sección. Por otro lado, los gobernantes de los países centrales iniciaron, en el plano fiscal, un proceso de reducción de gravámenes a las empresas para abatir los costos de éstas y, así, reactivar la producción¹⁷. Asimismo, se consolidó la política de contención del ritmo salarial –iniciada en los setenta–. En los EUA en particular, además de las anteriores medidas, el gobernante reinició la práctica de alzar el tipo de cambio, para favorecer su sector exportador y, para reactivar la demanda, expandió el ritmo del gasto militar, el que, con base en los eslabonamientos insumo-producto, reactivaría su sector industrial y con ello la demanda agregada, misma que por vía de sus importaciones, impactaría la reanimación de las demás economías centrales.

Así, aunque en un primer momento la política económica de los EUA profundizó la depresión Juglar, a partir de 1983 la economía de ese país se reanimó, cuyo motor fue la deuda pública resultante de la expansión de su gasto. El carácter hegemónico de dicho país, por otro lado, se manifestó en su capacidad para irradiar la reanimación productiva en las demás economías del G-7 al estimular sus exportaciones. Sin embargo, la forma y efectos de su interrelación, como advertiremos *infra*, exacerbaría las tensiones entre los países centrales en torno a la apropiación del excedente en el plano mundial.

Junto al bajo nivel de la tasa de ganancia, y en parte debido a ello, la emigración de capitales del sector productivo y la política fiscal de los países europeos y de Japón impidieron que la expansión de los ochenta fuera más intensa. En los EUA, en particular, la huída de capitales hacia el sector servicios no aceleró el crecimiento debido a la contracción de la demanda agregada resultante del estancamiento de la inversión en el sector industrial, el consecuente freno al incremento de la masa salarial y el alza del desempleo, de manera que la tasa de ganancias en el sector servicios fue análoga a la de la industria. Respecto al otro factor mencionado, pese a las presiones de EUA, las economías europeas y japonesa se resistieron a expandir su gasto como mecanismo para incentivar la demanda, en tanto el presupuesto deficitario aceleraría su inflación doméstica, lo que alteraría los costos a su sector exportador y potenciaría pérdida de mercados. Esa política, por ende, frenó el ritmo de exportaciones norteamericanas a los demás países centrales.

crecimiento de la productividad del trabajo en la industria superior a la media, a la cual contribuyó la correspondiente a las actividades económicas que incorporaban nuevas tecnologías. La recuperación se advirtió en el conjunto de países centrales, si bien en un inicio tuvo mayor fuerza en los EUA y GB. Para fortalecer la productividad, gobernantes y empresarios colaboraron para mermar atribuciones y derechos de los trabajadores en los EUA y Europa, a partir de introducir modificaciones en los contratos colectivos de trabajo, con las metas de influir en la caída de los salarios reales y para flexibilizar las relaciones laborales que permitieran introducir nuevas tecnologías en los procesos productivos, en condiciones favorables a los empresarios; *cf.* M.A. Rivera Ríos [1992: 50-1, 69].

¹⁷ Excepto señal en contra, esta interpretación de los fenómenos en ciernes sigue a R. Brenner [2003: 57-71].

Este último hecho, empero, indujo como reacción en los EUA la vuelta a la política de devaluación del dólar desde mediados de 1982, para mejorar la competitividad de sus exportaciones ante los países centrales. En efecto, si bien la expansión del gasto militar reactivaba la industria al suplir en forma parcial la pérdida de cuotas de mercado experimentada por los productores en décadas previas –por la caída de su productividad–, requería sin embargo mercados más amplios para realizar su producción en una escala rentable. Dicha práctica devaluatoria atacaba el problema, pues fortalecía la competitividad del sector exportador estadounidense, al abaratar en éste los costos, respecto a sus adversarios comerciales, medidos en dólares. El mantenimiento de esa política indujo que empresas norteamericanas ganaran cuotas del mercado mundial a sus rivales, factor aquel que por ende alentó la recuperación de su TMG¹⁸. Desde luego, un instrumento adicional en aquél propósito, fue la intensificación de las medidas proteccionistas que adoptó el gobierno norteamericano, referidas en el ítem previo.

La referida dinámica de la reanimación mundial, expresada en el incremento de exportaciones bajo una competencia entre países cada vez más intensa, tenía como límite a su fuente, *i.e.*, el creciente gasto público norteamericano, cuyo gobierno se endeudó en forma progresiva y agravó su déficit presupuestal; el intercambio mercantil entre países, por otro lado, indujo su creciente déficit externo. Por ende, ese país requería el ingreso de capitales, pues de lo contrario su escasez presionaría al tipo de interés a ascender más allá de las decisiones de su autoridad monetaria, lo que estrangularía la reanimación. Por tal razón, además de las medidas apuntadas *supra*, el gobierno del país en cuestión inició una política de alcance mundial para desregular los mercados financieros; en particular, se eliminaron los controles sobre los movimientos de capital entre los países¹⁹. Resultado de ello, los gobiernos de los países centrales adoptaron medidas de política económica con el fin de mejorar las condiciones de rentabilidad en su sector financiero, en particular para abatir la inflación y para desregular la actividad financiera, lo que implicó eliminar el control sobre el nivel de la tasa de interés así como la abrogación del límites al acceso a todo mercado financiero que hasta entonces enfrentaban los organismos del sector. Es bajo ese escenario que se estimuló la atracción de capital dinerario desde el sector productivo, referido *supra*, y que indujo a la crisis bursátil de 1987.

Por otra parte, dicha dinámica de la reanimación productiva durante los ochenta, y en particular la política de devaluación del dólar, indujo el desalineamiento de los tipos de cambio. Éstos, por ende, debían ajustarse conforme a la productividad de cada país. Sin embargo, hacerlo era riesgoso, pues si bien el país que devaluara aumentaría la competitividad de sus productos en el mercado mundial, y desplazaría parcialmente a competidores, la medida potenciaría fugas de capital e intensificaría la inflación ante el mayor costo de las importaciones. Debido a lo anterior, a efectos de convenir un proceso de ajuste de las paridades en países centrales, en 1985 se reunió en Nueva York el Grupo de

¹⁸ Los rivales, Japón y Alemania principalmente, experimentaron el efecto simétrico, pues la devaluación del dólar se expresó en forma automática en revaluación del yen y del marco, por lo cual las exportaciones de esos países perdieron competitividad. Por tal causa el crecimiento de los demás países centrales fue menos intenso que en los EUA durante los ochenta.

¹⁹ Inglaterra, Alemania y Holanda eliminaron esos controles entre 1979 y 1982; Francia, Italia y Dinamarca lo hicieron entre 1988 y 1989, en tanto que Japón adoptó medidas parciales en ese tenor a lo largo de la década; cf. P. Gowan [2000: 62-5].

los Cinco (G-5)²⁰, donde se acordó que los EUA cesarían su intervención en los mercados cambiarios y depreciaría el dólar para reducir su déficit comercial. Poco después, en 1986 en Tokio, el G-7 reiteró su compromiso de ajustar sus economías para equilibrar sus balanzas comerciales y estabilizar los tipos de cambio; los respectivos ministros de finanzas evaluarían la evolución de los principales indicadores de la economía mundial, para efectuar el ajuste. Los EUA se comprometían a reducir progresivamente su déficit comercial, mientras RFA y Japón a fomentar el crecimiento de sus economías. Para ello, aquel primer país propuso establecer *zonas de referencia*, entendidas como la fijación de tipos de cambio, y sus variaciones, entre varias monedas, cuyo desbordamiento debía acordarse entre países. Los demás miembros del G-7 rechazaron la propuesta, en tanto limitaría su libertad para definir políticas nacionales, por lo Alemania y Japón asumieron sólo en forma parcial los acuerdos, en tanto no estimularon significativamente sus economías, pues hacerlo implicaba mayor inflación. Los EUA, por su parte, tampoco actuaron para aminorar la caída del dólar, presionando para que Japón y RFA lo hicieran, éstos para no perder competitividad en el mercado mundial. La ambigüedad de esos acuerdos y la falta de voluntad de los países, generó tensiones crecientes entre ellos.

En el escenario descrito, el alto nivel de la tasa de interés, por otra parte, pulsaba una depresión hacia fines de los años ochenta, la cual se aceleró con la decisión del gobierno de los EUA de equilibrar su presupuesto, dado el alto nivel de endeudamiento público alcanzado en ese país. Por ende, culminó así la sinergia entre las economías centrales para crecer con base en la deuda pública norteamericana y su amplio déficit externo; *i.e.*, se intensificó el freno a la demanda entre las economías del mundo.

Ya en la novena década, en tanto que las economías europeas y la japonesa se mantenían en una situación de estancamiento o de débil crecimiento, la norteamericana por su parte experimentó una expansión más extensa y de mayor amplitud, la que sin embargo no tuvo la fortaleza de la que observó en los años sesenta. En particular, mientras que en 1961-1969 el PIB de los EUA creció a la media anual de 4.9%, en 1991-1999 lo hizo en 3.6%; las manufacturas, por su parte, aumentaron a ritmos de 6.7 y 5%, en tanto que la productividad lo hizo en 3.3 y 2%, en dichos lapsos. Pese a ello, la economía norteamericana recuperó posiciones en la economía mundial respecto a mercados perdidos en decenios previos; *e.g.*, aumentó de 12.9 a 14% su participación en las exportaciones mundiales de 1991 a 1997, en tanto que cayó la de Alemania de 14.2 a 11.1%, y la japonesa de 11.9 a 10% entre los mismos años²¹; *i.e.*, se procesó un fenómeno simétrico al ocurrido en los años sesenta.

²⁰ El G-5 se integró con los países del G-7, excepto Italia y Canadá. La inestabilidad mundial provocada por las oscilaciones del valor del dólar y cuantiosas entradas de capital a los EUA indujeron a los líderes de dichos países a buscar mecanismos de coordinación que permitieran resolver problemas de gestión de la economía mundial, ante el cambio en la correlación de fuerzas entre viejas potencias y emergentes. En 1985, con el Acuerdo Plaza, se negoció una caída ordenada del dólar, acuerdo ratificado dos años después en el Louvre, cuando también discutieron los otros grandes problemas de la economía mundial: la deuda de la periferia 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 el plan Baker sustituido después por el plan Brady), prevalecieron profundas diferencias entre EUA y las otras potencias, que dificultaron el proceso, manifiestas en el proteccionismo citado; *cf.* M.A. Rivera Ríos [1992: 47 y n.4].

²¹ Para estos datos y los citados *infra* sobre el auge en ciernes, *cf.* J.C. Valenzuela Feijóo [2003: 110-4, 117, 121-2, 126-7, 131, 137-8].

Lo anterior nos muestra el fortalecimiento de la hegemonía de la economía estadounidense, el cambio en la posición económica entre países, así como, en parte, el carácter de la reanimación en la expansión del ciclo largo en ese país. Más aún, como anotaremos enseguida, en esa expansión ocurren manifestaciones de superación de la gran depresión, en particular en lo que compete al influjo del progreso técnico sobre las actividades productivas y la concentración del capital dinerario en la esfera financiera, referidos *supra*.

Para situar lo anterior apuntemos que, en la expansión norteamericana en ciernes, las ramas de mayor dinamismo fueron aquellas donde se concentran las innovaciones técnicas, *i.e.*, las ubicadas en el sector Comunicaciones y Transportes, el cual creció 65.3% entre 1990 y 1998, ritmo bastante mayor al del PIB (26.7%), en un escenario donde se *frenó* el retroceso que sufrió la participación de las manufacturas en aquél, pues de caer del 29.9 al 16.4% de 1969 a 1990, en 1998 contribuyó con el 17.1%. Junto a ello, el sector improductivo, y las finanzas en particular, crecieron menos durante los noventa respecto a los tres lustros previos, al acusar un ritmo análogo al del PIB. Por otro lado, en el escenario de estancamiento mundial, el crecimiento de los EUA ocurrió con un creciente déficit externo y fincado en su mercado interno, pues el consumo aumentó 4.3% anual y el ingreso personal disponible al 3.6%, *i.e.*, creció la propensión media al consumo.

Bajo aquella dinámica, las ganancias totales crecieron al 9.7% anual entre 1991 y el año 2000, ritmo mayor al del PIB. En cuanto a la distribución de aquéllas, al concentrarse durante los ochenta en el sector financiero, para 1990, *e.g.*, los intereses netos pagados por empresas no financieras representaban, el 96% del total de las ganancias empresariales; porción que cayó al 29.5% en 1998. Este cambio se aprecia también si se considera que el sector financiero se apropió del 34.7% de las ganancias totales en 1997, proporción que se redujo al 24.5% en el año 2000. Por ende, las corporaciones no financieras participaron del 65.3 y 75.5% de esas ganancias en tales años. La reanimación de las actividades productivas, por tanto, está acompañada de un marco más propicio para la formación de ganancias y, ambas cuestiones, guardan un nexo con la actividad inversora.

A este último respecto, la inversión total no muestra un ritmo notorio sino hasta la novena década, pues tras contraerse entre 1989-1991, la inversión fija privada creció 4.8% promedio entre 1989 y 1998, tasa que se torna en 8% si se median sólo los años 1991-1998. Ahora bien, el componente *no residencial* de esa variable aumentó al 7.2% anual entre 1990 y 1998, en la cual la inversión en edificios e instalaciones –parte constitutiva de aquélla– lo hizo al 0.9% en promedio para los mismos años, en tanto que la inversión en maquinaria y equipo creció al 9.7% anual. Este último componente, en particular, de representar el 64.8% de la inversión total en 1990, para 1999 contribuyó con el 80.3%, componente éste donde se ubica la inversión directamente relacionada con el proceso de incorporación de progreso técnico a la producción, aludido *supra*, donde ocurrió que los gastos asociados con las nuevas tecnologías (electrónica, informática) representaban el 32.9% de la inversión en maquinaria y equipo en 1990, porción que para 1999 creció a más del 50%, bajo un ritmo de 15% anual.

Esos datos soportan la considerable alza de la productividad del trabajo y de la rentabilidad del capital apuntadas *supra*, impulsadas por los nuevos acervos de tecnología avanzada, con los cuales si bien la inversión incrementa la COC, el efecto negativo que ello induce sobre la

TMG se contrarresta al aumentar la relación producto-capital, *i.e.*, al declinar los costos unitarios con base en una creciente escala de producción.

6.2. ECONOMÍAS PERIFÉRICAS: ESTANCAMIENTO E INSTITUCIONES MUNDIALES

En tanto los países centrales caían en la crisis general en los años setenta, varias economías periféricas crecieron con base en el crédito abundante que la banca privada internacional ofrecía y que aquéllas contrataban –*vid.* capítulo 5–, proceso que se interrumpió al iniciar la siguiente década, al raíz de las medidas de política monetaria adoptadas en los EUA: entre ellas, el alza del tipo de interés, al incrementar el servicio de la deuda, los colocó en situación insolvente, a lo que se aunó la devaluación de sus monedas impelida por la escasez de la divisa mundial. Entre esos países, en los petroleros el problema se agravó con la caída del precio del crudo en 1982, que diezmó su ingreso de divisas y, con ello, su capacidad para importar²². Ante ese escenario, los banqueros cancelaron el otorgamiento de nuevos créditos y exigieron el pago de adeudos. En tales condiciones, el crecimiento cesó.

Amen de apuntar la caída de los países periféricos en el estancamiento, en esta sección nos interesa señalar la readecuación de su interrelación con los países centrales, con el fin de destacar que ese reacomodo tuvo lugar a partir de cambios institucionales procesados principalmente por el FMI, bajo la perspectiva de nuestro enfoque analítico. Interesa, por ende, aprehender que el impacto del cambio de relaciones resultó de pugnas entre grupos sociales en el plano mundial, procesados principalmente por aquel organismo, cuya resultante fue el establecimiento de normas reguladoras de flujos dinerarios entre los países.

Bajo la advertencia previa apuntemos que, ante el peligro que significó para el sistema financiero mundial la caída en crisis de pagos externos por países periféricos, en 1983 se triplicaron los recursos del Acuerdo General de Préstamos que maneja el FMI, para financiar aquel desorden. Ese organismo, para conceder financiamiento, debería contar con el aval del G-10; en ese requisito se advierten ya la existencia de intereses de grupos sociales en torno a la problemática; por otro lado, ese hecho muestra la readopción de la función del organismo como mediador entre el centro y la periferia ante problemas de pagos, función que cesó de ejercer en la década precedente²³ –*vid.* capítulo 5–.

En tanto la crisis financiera de la periferia requería renegociar su deuda, los banqueros internacionales encontraron en el FMI la asociación idónea para garantizar su pago²⁴; ese

²² La caída del precio del petróleo afectó asimismo a los países centrales, en particular en forma simétrica a los tres más fuertes: dada su dotación de recursos, el hecho favoreció a Japón y RFA, importadores del producto; en los EUA cayó el ingreso de su industria petrolera y sus bancos enfrentaron incumplimiento de pagos por deudas de países petroleros; éstos, por la caída de dicho precio, mermaron sus importaciones de bienes estadounidenses, lo que agravó el citado *supra* déficit comercial norteamericano de esos años.

²³ Cf. S. Lichtensztejn *et al.* [1987: 101] y G. Mántey de Anguiano [1989: 68].

²⁴ La función del FMI como intermediario y garante entre países deudores y banca internacional privada, en solicitud de recursos por aquellos o en renegociación de su deuda, deriva de dificultades de los banqueros, quienes pese a actuar a nivel mundial como un club o sindicato, la competencia entre ellos, sus alineaciones conforme a su país de origen o la obsesión por sus intereses inmediatos les impide actuar como un *frente negociador*; función que por ello delegan al FMI, organismo que responde a sus intereses.

grupo y los gobernantes de sus países, en particular de EUA, encontraron en la coyuntura el momento para expandir su influencia en la periferia, vía la alteración de la estructura económica de sus países, mediante la coerción sobre la política económica que, en lo sucesivo, debían instrumentar, para lo cual el mismo FMI resultó ser el instrumento *ad hoc*. En efecto, ante los intentos de grupos en esos países para superar la problemática económica por vías que atentaban contra intereses de ET, el FMI objetó en forma sistemática la participación estatal en esas economías, pero sobre todo, condicionó el proceso de renegociación de la deuda y el otorgamiento de nuevos créditos a la adopción de medidas específicas en su política económica. Esas medidas involucraron una acentuación de la participación del capital extranjero en la periferia, a través de procesos de apertura o liberalización a los flujos de capitales y de mercancías²⁵, política que estaba en línea con las presiones que los EUA, como vimos, ejercía sobre los demás países centrales.

Mediante las cartas de intención del FMI, al paso de los años aquellas medidas fueron aceptadas por países periféricos y, su principal sustrato, el pago de la deuda, implicó la traslación de recursos financieros hacia los países centrales, lo que mermó en grado considerable su uso para inversión, cuestión que acentuó los problemas estructurales al crecimiento que esas economías enfrentaban.

Dicha renegociación de la deuda se encaró en 1985, en reunión anual del FMI y del BID, donde los países centrales definieron su posición al respecto: tratar el problema país por país y no en bloque; hacer corresponsables del mismo a países deudores y acreedores, banca privada internacional y organismos financieros multilaterales; otorgar crédito selectivamente para promover proyectos de interés de países industrializados. De ahí, FMI y el BID se tornaron rectores de planes de ajuste y de cambios estructurales, vía el condicionamiento para otorgar créditos²⁶, proceso donde dichos banqueros debían aumentar sus préstamos. Para recibir recursos, los países debían adoptar políticas que, se decía, inducirían su equilibrio externo y estabilidad de precios. Las políticas se referían a la liberalización del comercio externo, implantación de reformas fiscales, laborales y financieras estimulantes de inversión privada local y externa y desarrollar el mercado financiero; se debía también eliminar controles de precios y tasas de interés, y contener el ritmo salarial, así como reducir el déficit público y la intervención estatal en la economía.

²⁵ Vid. S. Lichtensztejn *et al.* [1987: 110-5].

²⁶ Ello constituyó el plan Baker (de James Baker, secretario del Tesoro de los EUA, quien lo presentó), que fue apoyado por gobiernos de países centrales y ante el cual los banqueros se mostraron reticentes. En ese contexto, el FMI y el BID asumían la función de canalizar créditos a países deudores; el segundo organismo, en particular, destinaría recursos para garantizar crédito a bancos comerciales y fomentar la inversión externa hacia esos países; *vid.* G. Mántey de Anguiano [1989: 74-6]. El citado *supra* catálogo de prescripciones de política económica, con sus adecuaciones de grado conforme los países lo implantaban, en 1989 fue nombrado *Consenso de Washington*, al discutirse el Plan Brady –*vid. infra*– en conferencia del Instituto para la Economía Internacional de los EUA, donde se convenían las medidas de aceptación generalizada respecto a las políticas aplicables en América Latina, por parte del Congreso y las agencias de gobierno de aquel país, la burocracia de instituciones financieras internacionales y dicho instituto. A riesgo de reiterar, las ideas en cuestión consistían en: mantenimiento de la disciplina fiscal, reordenamiento de prioridades del gasto público, reforma fiscal, liberalización de las tasas de interés, manejo de un tipo de cambio competitivo, liberalización comercial, libre acceso a la inversión extranjera directa, privatización de empresas del gobierno, desregulación de la actividad económica y precisión de los derechos de propiedad; *cf.* J. Williamson [2004a: 1-3 *ss.*] y J. Williamson [2004b].

Hacia 1987, la implementación de tal política contraccionista, y la fuga de recursos dinerarios por pago de adeudos, al condicionar el estancamiento de países periféricos, contrajo sus importaciones y su balanza comercial con los EUA se tornó superavitaria; ello agravó el déficit comercial de este último país. Respecto a aquéllos, los préstamos canalizados por la banca mundial fueron escasos, en tanto que los canalizados por el FMI sólo permitieron mantener el pago del servicio de la deuda, mientras ésta crecía, en un marco de inflación acelerada, altos tipos de interés y frecuentes devaluaciones. En dicho escenario, en aquel año legisladores estadounidenses discutieron y aprobaron un cambio de táctica económica: inducir la recuperación de países periféricos mediante la aminoración de la presión de su deuda, para fortalecer su capacidad de importar productos norteamericanos. Para ello, propusieron la creación de un organismo –en los EUA– que comprara a bancos acreedores la deuda de países endeudados, a precios descontados, la cual cobraría a plazos mayores y con menores tasas de interés, lo que reduciría los pagos en el corto plazo y, los recursos liberados estimularían su crecimiento y, así, demandar productos de la economía norteamericana²⁷. El nuevo plan se aprobó por los congresistas y, con el mismo, el FMI convocó a sus países miembros para implementarlo mediante acciones concertadas entre los países centrales²⁸. Por su parte, los banqueros consideraron otro mecanismo que les permitió no sólo minimizar pérdidas, sino hacerse de utilidades al vender con descuento los préstamos: canjear éstos por acciones de empresas (*swaps*) de países endeudados: las pérdidas de los bancos se minimizaban al negociar con el gobierno del país deudor el tipo de cambio al que se convertirían los préstamos en su moneda, como paso previo a la compra de la empresa local. Además, los bancos, actuando por su cuenta o como intermediarios de ET, podían comprar empresas de países endeudados a precios castigados, dada la frágil situación financiera en que se encontraban luego de varios años de implementación de políticas contraccionistas y altas tasas de interés, así como por las devaluaciones de sus monedas. Los países endeudados accedieron así al condicionamiento del FMI de facilitar el acceso de inversión extranjera.

El mecanismo anterior fue prácticamente reiterado en 1989, ante la persistencia del déficit comercial y presupuestal y una aguda inflación en los EUA, aunados al escaso éxito del plan Baker para que bancos privados internacionales alimentaran con crédito a países endeudados. Se presentó un plan al G-7 y a la comunidad financiera internacional, que consistió en que los países endeudados coadyuvaran a la expansión de los países centrales, si en aquéllos se reducía el servicio de su deuda. Para ello, se planteó aminorar la deuda total mediante su compra parcial con descuento en el mercado secundario, por los gobiernos de países centrales; el resto de la deuda se reestructuraría para pagarse a plazos mayores y con tasas de interés menores, sustituyéndose vieja deuda por nueva. Al igual que

²⁷ El mecanismo se conoció como plan Bradley (por el senador que lo propuso), que coincidía con el plan Baker en su condicionamiento: los países beneficiados debían implantar las políticas económicas del último plan citado, aunque acentuaba la necesidad de canalizar mayores recursos a los países endeudados.

²⁸ Entre esas medidas destacan: a) que los países industrializados mantuvieran estables los mercados cambiarios, estimularan el crecimiento de sus economías y abrieran sus mercados a las exportaciones de los países en desarrollo; b) que los países deudores avanzaran en las reformas económicas que promovieran la inversión privada, doméstica y externa; c) que las instituciones financieras proveyeran oportunamente y en la cantidad necesaria los recursos requeridos por los países deudores para efectuar su proceso de ajuste estructural; *vid.* G. Mántey de Anguiano [1989: 78, 81-2, 100-5].

el plan Baker, el nuevo plan²⁹ delegaba al FMI y al BID la gestión de la reestructuración. Los países endeudados accederían a los recursos si mantenían un programa de ajuste estructural y demás políticas del FMI que alentasen la inversión extranjera, para lo cual los gobiernos deudores debían permitir a *no residentes* el canje de deudas por capital accionario (*swaps*). Dicho año, países desarrollados, banqueros internacionales y organismos multilaterales apoyaron el plan en Ámsterdam, en reunión anual del FMI y BID.

6.3. SINOPSIS CAPITULAR

El panorama examinado a lo largo del capítulo nos muestra cuatro aspectos de interés ocurrientes en el plano mundial, asociados con la perspectiva en que analizamos el desenvolvimiento de la economía mexicana que abordaremos en los siguientes capítulos. Tales aspectos son, en primer término, la presencia de una aguda inestabilidad económica y de un débil ritmo del crecimiento en el plano mundial; segundo, un proceso gradual de incorporación de progreso técnico a actividades productivas que impactan sobre el nivel de la TMG; en tercer término, las pugnas entre grupos sociales por mantener o acrecentar su apropiación de excedente en el intercambio mundial de mercaderías y de capitales; por último, el activismo de gobernantes y burócratas de los países y su relación con organismos multilaterales.

En cuanto al primer aspecto apuntado, como pudimos apreciar, el polo dominante de la economía mundial experimenta, desde el decenio de los setenta, una sensible inestabilidad signada por el estancamiento económico, estado al que acceden las economías periféricas en la década siguiente, situación en la que se mantienen a lo largo de los noventa, a excepción de la economía hegemónica, la que accedió a una fase de reanimación en esta última. Tal escenario fue determinado por la acentuación de la caída de la TMG en las economías centrales, fenómeno que condicionó la contracción de las inversiones y, ésta, la del nivel general de actividad. En tanto el comportamiento de aquella tasa tuvo en la sobreacumulación de acervos su causa más influyente, y en tanto la productividad de éstos declinó por esa razón, su reposición por otros más productivos constituía un imperativo para el repunte de la tasa en cuestión. Empero, la sustitución de activos se tornó dilatada en el tiempo ya que, en los espacios nacionales de la acumulación, los gobernantes de países adoptaron medidas con la meta de reactivar el crecimiento, cuya resultante empero impidió que aquel cambio de activos fuese un fenómeno generalizado.

Entre tales medidas, el alza del tipo de interés en la incosteabilidad de las nuevas inversiones, y estimuló la generación de mayores dividendos en el ámbito financiero, por lo que éste atrajo capital dinerario desde el ámbito productivo. La inhibición a las nuevas inversiones también se alimentó por la contención del ritmo salarial que, al incrementar la productividad del trabajo, pulsó repuntes de la TMG, ante lo cual los empresarios optaban por continuar explotando los viejos activos productivos. El peso de esos factores, como apuntamos, dilató en el tiempo el proceso de incorporación del progreso técnico a las actividades productivas, mediante nuevos equipos que sustituyeran a los antiguos de alto

²⁹ El plan Brady, por el secretario del Tesoro norteamericano que lo presentó (N. Brady); cf. G. Mántey de Anguiano [1989: 112-4].

costo. Pese a ello, la renovación de acervos adquirió relevancia desde 1983 y, para inicios de la década siguiente, su mayor impacto ocurrió en la economía de los EUA, donde imprimió una considerable reanimación del crecimiento.

De lo arriba señalado se advierte que la caída en la crisis general induce respuestas de los empresarios industriales para mantener o acrecentar su apropiación de excedente, algunas de cuyas acciones pueden procesar directamente, en tanto otras requieren su asociación con otros grupos sociales, incluido el grupo gobernante de su respectivo país e, incluso, como se apunta *infra*, en el plano mundial. Esas acciones, no sobra señalar, impactan de manera directa o indirecta sobre el nivel de la TMG.

Entre las respuestas aludidas *supra*, se ubica la intensificación de la concurrencia en el mercado mundial en tanto *locus* que suple en importancia la realización de la producción ante la contracción de los mercados internos, proceso que involucra pérdidas y ganancias de cuotas de mercado por los rivales comerciales. En ese fenómeno subyace, al paso del tiempo, la caída y recuperación de la TMG, con sus repuntes y retrocesos entre países, a cuya magnitud impactan las decisiones de los gobernantes en razón de adoptar políticas monetarias y fiscales expansivas o contractivas, así como las medidas proteccionistas y las alteraciones de los tipos de cambio.

Tales decisiones de los sectores público y privado de los países en cuestión, como se advierte en el texto, no constituyen acciones autónomas de los agentes; antes bien, resultan del procesamiento de pugnas entre grupos sociales, cuya resultante, *inter alia*, es la ruptura, reforma o creación de instituciones: *e.g.*, la liberalización de los flujos de capitales entre países y las normas para el pago del servicio de la deuda y la renegociación de ésta con los países periféricos, son los casos que mejor ilustran lo anterior. En efecto, aquellas pugnas se median, disminuyen de grado, al implantarse normas que recogen los intereses en pugna, mismas que, así, expresan el grado de fuerza de los contendientes.

En tanto procesos que ocurren en el plano mundial, y en tanto los actores que los representan accionan en el plano nacional, aquel proceso de enfrentamiento y de cambio institucional requiere, por un lado, que los grupos sociales procesen sus diferencias con gobernantes y burócratas de su respectivo país y, por medio de éstos, en el plano mundial, donde existen o se crean organismos multilaterales *ad hoc*; el FMI ejemplifica el primer caso, y para el segundo, la Comisión Trilateral y la organización del G-5.

CAPÍTULO 7

CRISIS GENERAL Y CRISIS ECONÓMICAS MENORES, 1982-2003

En este capítulo analizamos las fuerzas *económicas* que causan el estancamiento de la economía mexicana en el período 1982-2000, intención inicial de nuestro trabajo, inscrita en su objetivo e hipótesis generales. Según nuestro marco cognitivo, la crisis general conduce al estancamiento en virtud de la caída de la tasa media de ganancia (TMG) a niveles críticos, entendidos éstos como los que inhiben decisiones de inversión neta. Así, en la sección 7.1, mediante una síntesis de los principales factores que impulsaron la etapa de crecimiento en México desde el segundo lustro de los treinta, mostramos el acceso a dicha *crisis general* a partir de 1982, en la perspectiva panorámica del ciclo largo y con base en la teoría de la acumulación de capital. Asociaremos, por ende, el comportamiento de la TMG, su influjo en las decisiones de inversión y, con ello, sobre el nivel general de actividad. Con este cimiento, y en tanto la crisis significa incapacidad de la economía para continuar su reproducción en la forma como lo hizo en el pasado, formulamos las relaciones causales que, desde esta perspectiva, configuran aquella crisis general en el país, así como los cambios estructurales que desde entonces experimenta y que llevan a una *fase de reanimación* en el ciclo largo, lo que respaldamos con base en las principales relaciones conceptuales involucradas en la citada teoría.

El análisis y los resultados de la inspección evocada *supra* se amplían y detallan con el estudio de los ciclos medios experimentados por la economía mexicana, en la sección 7.2, perfil que permite ubicar su experimentación de *crisis menores*. A este respecto, asociamos la expresión estadística de aquellas fluctuaciones con las principales relaciones causales contenidas en la teoría de la acumulación y con diversos análisis existentes para la economía del período, lo que permite destacar los aludidos cambios estructurales. La comprensión de estos últimos, por otro lado, encuentra soportes teóricos y empíricos adicionales –que no secundarios– con un examen más detallado de la creación de excedente y la acumulación en la economía del país, estudio este que se formula en la sección 7.3. Con lo anteriormente planteado encararemos la meta de nuestro trabajo en su perfil económico, *i.e.*, las *causas* de la permanencia del estancamiento económico en el período en ciernes.

7.1. CRISIS GENERAL Y REANIMACIÓN

En la perspectiva de las teorías de la acumulación y de los ciclos largos, el debilitamiento del ritmo de crecimiento en forma persistente, tiene lugar debido a la caída de la TMG a sus niveles críticos, *i.e.*, aquellos que inhiben las decisiones de nuevas inversiones, ante lo cual la economía accede a la fase de una gran depresión.

En esta sección examinamos el comportamiento de dicha tasa en nuestro país, y la asociamos con la gran depresión que, como observaremos, experimenta la economía a partir de 1982, mediante la detección de la expresión estadística del ciclo largo en México. El análisis de esos procesos nos permitirá plantear que, hacia mediados de la década de los noventa, tiene lugar una fase de reanimación en el gran ciclo, inmersa en el estancamiento del nivel general de actividad.

Crisis general y gran depresión

La prolongada etapa de crecimiento gestada en México desde el segundo lustro de los treinta se extiende hasta el año 1981, en cuyo trayecto se empalma con el análogo fenómeno experimentado por las economías centrales. Como apuntamos en su momento (*vid.* nuestro capítulo 5), el gran auge en la economía mexicana se manifestó en su industrialización, bajo la forma de sustitución de importaciones (SI), proceso en el cual, además del dinamismo de la inversión privada y pública, jugó un importante papel la creación y reforma de instituciones. Dicho en breve, los estímulos económicos al *gran auge* cobraron cuerpo en destacados intervalos del período, en:

- Intenso dinamismo de la inversión doméstica, privada y pública, que cubrió la SI de bienes de consumo principalmente, con poco avance en intermedios y de capital.
- Dinamismo de la inversión extranjera directa (IED), *i.e.*, creciente penetración de empresas transnacionales, junto al fortalecimiento de grandes empresas locales (grupos económicos). La SI avanza en cierta franja de bienes intermedios y de capital.
- Nuevo dinamismo de la inversión pública, financiada con deuda externa, frente a una desaceleración de la inversión privada.

En el plano institucional, favoreció al proceso de acumulación de capital:

- Una política de débil imposición al capital y los altos ingresos, que favorecía la formación de ganancias y debilitaba los ingresos del gobernante.
- Precios administrados a bajo nivel (insumos industriales y bienes salario de origen agrícola e industrial, bienes y servicios de empresas públicas), por ende, bajos costos para inducir altas ganancias.
- Proteccionismo, para minimizar la competencia, *ergo*, estimular las ganancias, al tiempo que la producción se orientó en forma predominante al mercado interno como *locus* de realización.
- Sobrevaluación del tipo de cambio y régimen de tipo de cambio fijo, para no inhibir la importación de bienes intermedios y de capital imprescindibles para mantener y expandir la capacidad instalada.

Como evocamos *supra*, a partir de 1982 la economía del país cesa de crecer al ritmo pretérito, rasgo que mantiene los años siguientes; ingresa, por ende, a una *crisis general*, lo que significa que, en esos años, carece de capacidad para reproducirse bajo la forma en que lo hizo en el pasado. Respecto a las *causas* de esa incapacidad, ya en 1980, *eo ipso*, antes de la irrupción de la crisis general, se detectó que desde fines de los años sesenta, expresaban el agotamiento del *estilo de desarrollo* formado desde los años cuarenta¹: a) debilitamiento de la expansión industrial, provocado por ritmos diferentes entre la ampliación de la capacidad productiva y la del mercado; b) estancamiento de la producción agropecuaria, asociado a una desatención de la política de fomento hacia el sector y la excesiva parcelación de ejidos; c) crecimiento progresivo del déficit fiscal, debido un gasto público creciente y una política tributaria que estimulaba la formación de capital; d) la orientación de la expansión industrial en los bienes de consumo, que amplió necesidades de

¹ Cf. E. González R. [1980: 9-10].

importación de insumos y bienes de capital, tornó crónico el déficit externo, que se saldó con IED y deuda pública. Se apuntaba que estos procesos se tornaban en límites al crecimiento estable.

Tales síntomas de *crisis estructural* se mantienen a lo largo de la década de los setenta, agudizándose algunos de ellos, en particular el déficit fiscal y la deuda pública. Empero, estos últimos factores fueron precisamente los que permitieron que la economía mantuviese su crecimiento durante dichos años, evitando sumarse a la gran depresión en que habían caído ya los países centrales. Respecto a los recursos que posibilitaron aquella expansión, si recordamos, provenían de la canalización de capital dinerario por la banca internacional privada hacia la periferia, con el aval crediticio de los recursos petroleros del país. Las condiciones de contratación de dicha deuda, la política monetaria implementada por los EUA desde fines de los setenta que alzaban la tasa de interés mundial –según referimos en nuestros dos capítulos previos– desencadenaron la mencionada crisis de pagos externos del país, que marcó el inicio de la gran depresión que comentamos.

Signo del agotamiento de la economía para mantener su crecimiento es precisamente que dicho proceso de SI se estanca entre 1970-1976 y, a partir de 1979 inicia su reversión, *i.e.*, tiene lugar una *desustitución de importaciones*, la cual se acentúa entre 1982-1985 ante la brusca caída de la inversión pública y privada que tuvo lugar en los primeros años de la gran depresión; más aún, se aduce que en la recuperación subsecuente² –en el marco del ciclo Juglar– se profundizaría esa desustitución. Así pues, además de cesar de crecer, se desarticula la estructura económica en su función de estimular la industrialización.

Conforme a la teoría, aquel debilitamiento del crecimiento debió resultar de la baja rentabilidad de las inversiones, hecho que, precisamente, ocurrió en los países centrales y que los llevó al estancamiento desde los años setenta –*vid.* capítulo previo–. El análisis del crecimiento requiere entonces asociarse con el movimiento secular de la TMG y las oscilaciones periódicas de la economía (*ergo* con las crisis), lo que exige distinguir precisamente entre dicha tendencia y los movimientos cíclicos de la variable, cuyas caídas constituyen momentos de ruptura entre acumulación y ganancia, *i.e.*, el desenvolvimiento de la acumulación conduce a una sobreproducción absoluta de capital, momento en que la inversión excesiva produce la misma masa de ganancia o una menor, situación en que la continuidad de la acumulación sólo es posible al eliminarse una porción de capitales individuales³. Para detectar esos fenómenos en la economía mexicana, la gráfica 7.1 reproduce los niveles de la TMG en ésta para los años 1950-1999, que es el período más amplio disponible⁴. La inspección de la trayectoria de la variable sugiere las siguientes apreciaciones. En primer término y en avenencia con la teoría, destaca la inestabilidad de la variable; en segundo lugar, ésta exhibe la consabida *tendencia declinante* (TDTG) inmersa en dicho carácter inestable, entre los años 1950 y 1986. A este respecto y vistos los datos con atención⁵, se aprecian repuntes en su trayecto temporal que duran de 1 a 3 años, los

² *Vid.* R. Villarreal [1998: 400-2, 526-30].

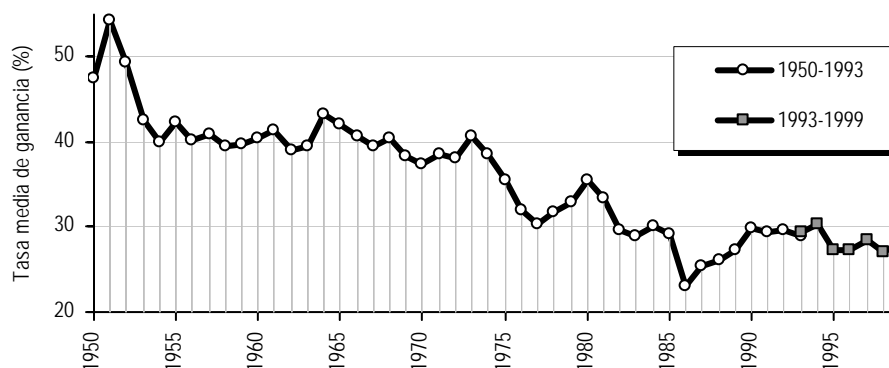
³ *Cf.* A. Valle [1989: 346-7].

⁴ La fuente calculó la TMG por separado para los períodos 1950-1993 y 1993-1999, por cambios en la metodología de elaboración del sistema de cuentas nacionales (SCN); *cf.* A. Mariña *et al.* [2001].

⁵ El gráfico en ciernes prescinde de los valores menores en el eje de las ordenadas, con el fin de apreciar en forma nítida las alteraciones que experimenta la TMG en su trayectoria.

cuales, en particular, son considerables en 1963-1964 y 1978-1980; empero, en ninguno de esos casos mantiene su alza; *i.e.*, en los momentos subsecuentes la variable declina en forma considerable.

Gráfica 7.1. Tasa media de ganancia en México, 1950-1999



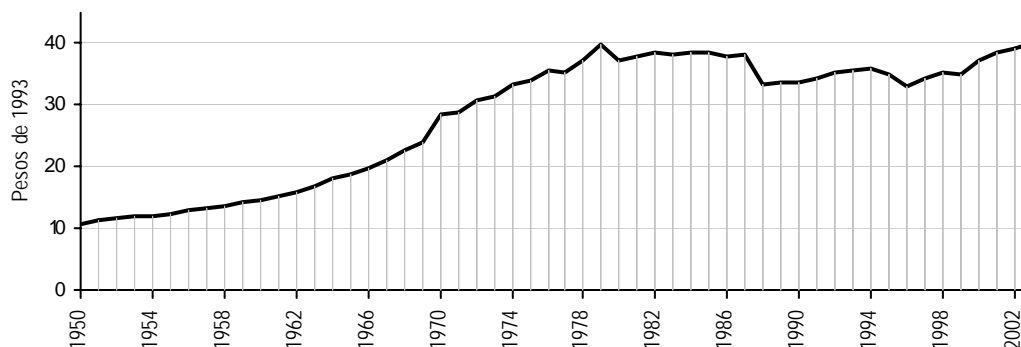
Fuente: A. Mariña et al. [2001].

De manera más específica, tenemos que de 1951 –año en que la variable acusa su máximo monto durante dicho período– a 1986 la TMG cae en 57.5%. Por ende, la TDTG se manifiesta *a lo largo* de la etapa de crecimiento –conforme al canon teórico– y continúa años después de irrumpir la crisis general. Por otro lado, al seno de dicho intervalo temporal, y en un contexto donde prevalece el estancamiento en los países centrales, la TMG en México se contrae 25.2% de 1973 a 1977, recuperándose en los años subsecuentes aunque sin alcanzar el nivel de 1973. Luego de iniciada la crisis general en la economía doméstica, dicha tasa experimenta otra fuerte caída, de 35% entre 1980 y 1986. En ambos casos, aunque de manera particular en este último, podemos afirmar que la TMG alcanzó sus valores críticos en el país, *i.e.*, niveles que inhiben la inversión neta y, por ende, prevalece el estancamiento, señal de que concluyó una etapa de acumulación.

Lo anterior significa que las proyecciones de inversión nuevas no reditúan las ganancias que los empresarios estiman favorables. Para abundar sobre la cuestión, examinemos la productividad del trabajo, la que es una forma de expresión de la rentabilidad de la inversión en capital variable. La gráfica 7.2 muestra los niveles de dicha productividad en nuestro país, misma que exhibe un acelerado incremento durante el despliegue de la citada etapa de crecimiento, en particular entre 1950 y 1970. Asimismo nos muestra que, en forma concomitante a lo acontecido en los países centrales, durante los años setenta dicho ritmo se *desacelera*. Empero, a diferencia del comportamiento que acusa la variable en dichos países a partir de la década de los ochenta, cuyo ritmo es mayor que en la precedente, en México declina progresivamente entre 1980 y 1996, y vuelve a incrementarse hasta 1997, de manera que en 2003 recupera su nivel de 1979, *i.e.*, después de 23 años.

Por ende, una vez que la TMG manifiesta una de sus fuertes contracciones (1973-1977), la productividad del trabajo frena su ritmo incremental y, cuando aquélla sufre la caída a sus niveles críticos (1980-1986), cae en términos absolutos dicha productividad. A partir de 1987 aquella tasa revierte su tendencia al descenso y, la productividad laboral, lo hace una década más tarde.

Gráfica 7.2. Productividad del trabajo en México, 1950-2003



Nota. Productividad por hora laborada, obtenida como valor de la producción entre el total de trabajadores ocupados, ponderado éste con la media de días laborados, suponiendo una jornada laboral de 8 horas.

Fuente. J.G. Sandoval Manzano [2006].

De lo anterior tenemos que el producto creado por unidad de trabajo no genera la tasa de ganancia considerada favorable por los empresarios —excepto en el último intervalo citado—, por lo cual, según la teoría del ciclo largo, el capital dinerario fluye del ámbito productivo al financiero. Al respecto tenemos que, en México, la emisión de CETES aumentó 108 veces entre 1980 y 1986 y, tan sólo durante 1985, su tasa de interés creció de 48 a 75%, monto mayor, con mucho, al nivel de la TMG. En otra perspectiva, grupos de empresarios obtuvieron rendimientos superiores al nivel de la inflación entre 1983 y 1986 con el mercadeo de acciones de empresas financieras en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), y mediante su mayor capacidad en la recepción de ahorro interno que entonces adquirieron —esos organismos aumentaron su captación de 4% al 21% en dicho lapso, mientras en la banca comercial se redujo del 96% al 79%—. Empero, las transacciones en la bolsa se realizaron principalmente con títulos ya existentes y no con nuevas emisiones; *ergo*, no representaban recursos frescos para el sector productivo⁶. Esto constata que, para esos años, la economía mexicana se desenvuelve en plena fase depresiva de un gran ciclo.

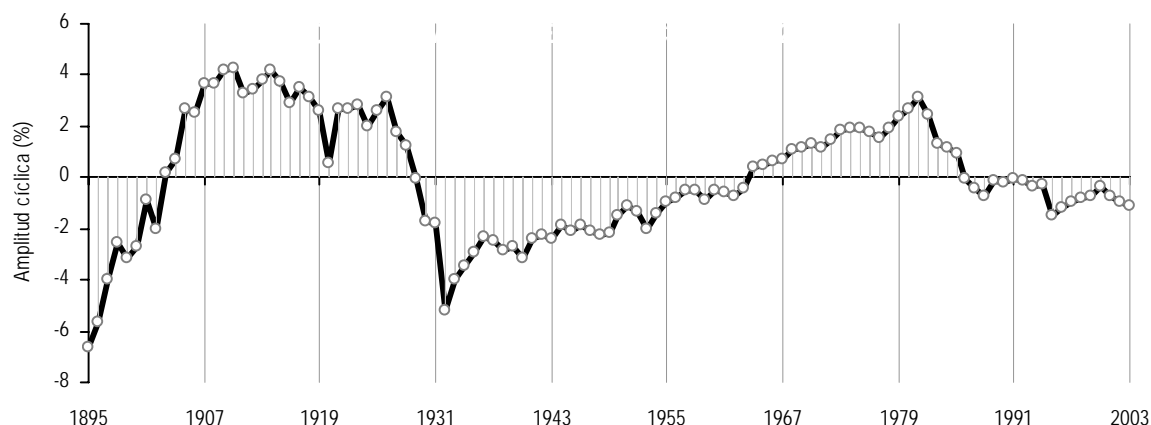
En efecto, como apreciamos en la gráfica 7.3, donde se ilustran los ciclos largos acontecidos en México en un amplio período, el ascenso sostenido de la acumulación de capital —expresado en la trayectoria de la curva del PIB— desde mediados de los treinta y hasta el primer año de los ochenta, es sucedida por una gran depresión, fenómeno que en parte expresa la persistente declinación de la TMG arriba apuntada, cuyas más agudas caídas ocurrieron en la primera mitad de los setenta y ochenta. Dicha gran depresión, por otra parte, habrá de expresarse en el *estancamiento* del nivel general de actividad⁷. Al respecto, la gráfica 7.4 ilustra el ritmo medio de crecimiento del PIB y de la formación bruta de capital fijo (FBKF), indicadores representativos de dicho nivel, para los 22 años que van de 1982 a 2003. Con fines comparativos, en ese lugar hacemos lo propio para tres períodos inscritos en la etapa de crecimiento previo: los 18 años que cubren el lapso de guerra e

⁶ Entre 1984 y 1985 el monto en circulación de CETES pasó de 700 mil millones a más de 3 billones, *vid.* C. Garrido *et al.* [1991: 117] y H. Guillén Romo [1988: 37, 41-4, 49-51].

⁷ El estancamiento es entonces una pérdida de capacidad para crecer, lo que puede manifestarse en breves unidades de tiempo en decrecimiento absoluto del nivel general de actividad, crecimiento exiguo o incluso considerable en algunos años, mismo que se opaca al prevalecer la debilidad de la economía.

inmediata posguerra (1940-1957), los 12 en que opera el modelo conocido como desarrollo estabilizador (1958-1969) y los 12 años inmediatos anteriores al estancamiento.

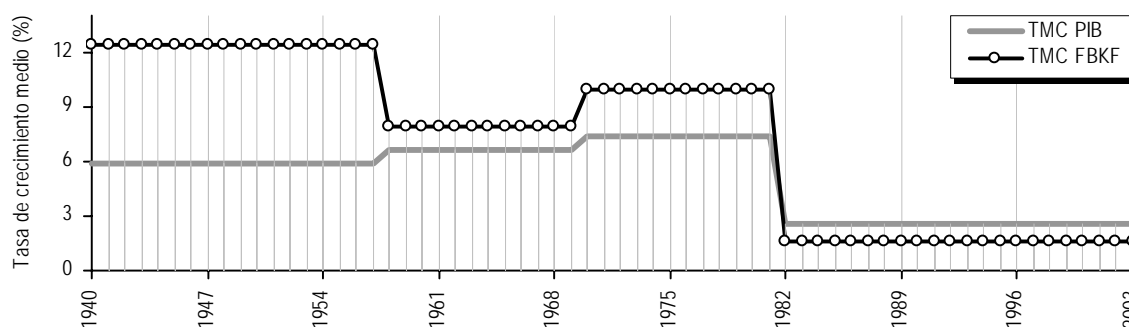
Gráfica 7.3. Grandes ciclos en México, 1895-2003



Notas. Curva obtenida como desviaciones de tendencia (relativos cíclicos) del PIB real del país a partir de la función de ajuste $\hat{y}=e^t$, donde $t=55-3x+12.2x^2-5.9x^3$. Para el método de formación de la curva y el cálculo del PIB para 1911-1920, cf. M. Rodríguez [1998: Apéndice A-2].

Fuente. Curva elaborada a partir de datos de Banxico, *Carpeta de Acervo Histórico* (para 1895-1988) e INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales* (para 1989-2003).

Gráfica 7.4. Crecimiento y estancamiento: México, 1940-2003



Nota: se cambió la base de los deflatores para homologar las series a millones de pesos a precios de 1993 y se homologaron los valores a la unidad monetaria establecida en 1996.

Fuente. Elaborado a partir de datos de Banxico, *Carpeta de Acervo Histórico* (para 1940-1988) e INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales* (para 1989-2003).

Los datos de la gráfica en cuestión son elocuentes por sí mismos. En efecto, como una evaluación general, advertimos en ese lugar que cualquiera de los períodos inscritos en la etapa de crecimiento supera en intensidad al ritmo que la economía acusa entre 1982 y 2003, sea que nos refiramos al nivel general de actividad o a la inversión. De manera específica, el ritmo medio de crecimiento del PIB entre 1940-1957 es más del doble que el observado en 1982-2003, cuyas magnitudes son del 5.9% y 2.5%, respectivamente; esta diferencia es también notoria al comparar el período de estancamiento ya fuera con el del

llamado desarrollo estabilizador, o bien con el observado durante los años setenta y los dos primeros de la década siguiente. En lo que se refiere a la inversión, la medición realizada lleva a conclusiones análogas, si bien de magnitudes más desproporcionadas. Así, el crecimiento promedio de la FBKF entre 1940-1957 es casi ocho veces mayor (12.4%) comparada con la acusada durante 1982-2003 (1.6%); en los otros dos períodos que hemos considerado, si bien se reduce el ritmo medio de la FBKF en 1958-1969 (8%) y en 1970-1981 (10%), su magnitud es al menos cinco veces mayor con relación al período de estancamiento. La gráfica en cuestión permite apreciar otro rasgo del desempeño económico en la visión panorámica que aquí presentamos: a diferencia de lo ocurrido a lo largo de la etapa de crecimiento que precede al estancamiento económico, durante éste el ritmo medio de la inversión es menor que el correspondiente al producto total.

Así pues, la continua y drástica caída de la TMG inhibe las decisiones de inversión y, con ello, induce el estancamiento económico. La crisis general que se expresa en este último fenómeno manifiesta por tanto el aserto de que la economía es incapaz de reproducirse bajo los cánones pasados. En el plano coyuntural, tal crisis irrumpe bajo la forma de una crisis de pagos externos en el año 1982, momento a partir del cual se tornan reales los limitantes al crecimiento apuntados *supra*. En efecto, como documentamos *infra*, la crisis induce a la autoridad monetaria a devaluar en forma severa la moneda, en un contexto en que los acreedores externos cancelan la concesión de nuevos préstamos a los agentes domésticos y exigen la liquidación de adeudos.

La devaluación refuerza a la baja las expectativas de ganancias, y por tanto restringe las posibilidades de nuevas inversiones, pues al encarecerse las importaciones de bienes de capital e intermedios acrecienta la composición orgánica de capital (COC) y, así, hace caer más aún la TMG⁸. A partir del momento en ciernes, además, los agentes domésticos no tienen acceso a capital dinerario foráneo y, sus propios recursos, se han devaluado ante su conversión a dinero mundial para liquidar adeudos externos, lo cual no es sino otro mecanismo del fenómeno citado *supra* de traslado del capital dinerario del ámbito productivo al financiero. En consecuencia, se fortalecen condiciones para la permanencia del estancamiento. Empero, la información contenida en nuestros gráficos previos advierte una reversión de la crisis, como enseguida destacamos.

Reanimación en el ciclo largo

La curva de la TMG exhibe, en 1987, una *ruptura* en su tendencia declinante, pues a partir de ese momento inicia otro período en el comportamiento de la variable: ésta experimenta un *salto* que persiste durante 4 años y, en los 4 siguientes, prácticamente mantiene su nuevo nivel, momento tras el cual se torna nuevamente inestable, si bien no cae al nivel más bajo de 1986. Este fenómeno lleva a inferir que las nuevas inversiones se tornan más rentables

⁸ Apuntemos que la crisis general no puede asociarse de manera directa como un efecto inmediato de la TDTG, pues esa tendencia se impone, excepto en su momento inicial, durante toda la etapa de acumulación. *Ergo*, si la tendencia se presenta durante el crecimiento sostenido, persiste al irrumpir la crisis general y durante un lapso de ésta, no puede ser elemento explicativo de ésta. Una asociación de causalidad directa entre TDTG y crisis estructural la formula A. Mariña [2003: 143].

que en el pasado, por lo cual el nivel general de actividad habrá de recuperarse. Tal influjo se registra en la curva del ciclo largo, cuya gran depresión pareciera tocar fondo en 1995. Si esto último resultara cierto, entonces los años que van de 1996 a 2003 constituyen una *fase de reanimación*, la cual *no adquiere el carácter de gran auge*, en tanto aquella curva no rebasa el nivel de la normal, lo que lleva a considerar la inexistencia de fuerzas económicas que induzcan un *gran ascenso* o inicio de una nueva etapa de crecimiento. Si recordamos del capítulo precedente, un repunte o reanimación en el contexto del ciclo largo tiene lugar en la economía de los EUA precisamente a partir del segundo lustro de los noventa. Ahora bien, en tanto para estos años la economía mexicana, en su carácter de periférica, rearticula y profundiza sus nexos con aquélla, puede conjeturarse que en esos mismos años deja atrás la gran depresión para acceder a la fase de reanimación del gran ciclo.

De manera paradójica, la citada recuperación de la TMG y el tránsito de la gran depresión a la reanimación en el gran ciclo, no se reflejan en una salida del estancamiento, si nos basamos en el ritmo medio del PIB y la FBKF antes mostrados. Atender de manera cognitiva esta aparente contradicción exige examinar los cambios que experimentó la economía a partir de la crisis general, labor que realizamos en las dos secciones siguientes.

7.2. CRISIS MENORES

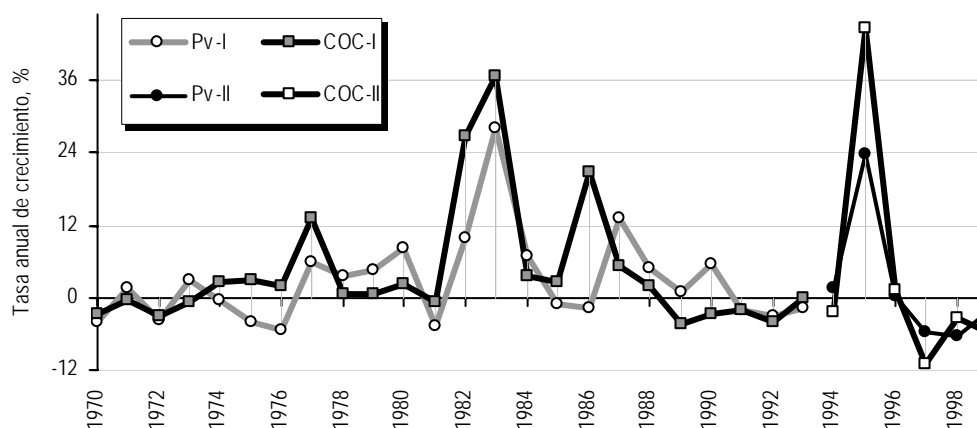
La detección de las crisis menores experimentadas por la economía mexicana, con base en la teoría de la acumulación, se confronta aquí con los resultados cognitivos que diversos analistas de la realidad nacional han efectuado para el intervalo temporal que nos ocupa. Por ende, cotejaremos la relación entre los determinantes de la TMG y su influjo sobre el nivel de ésta, para escudriñar su grado de correspondencia con las fases del ciclo Juglar, en sus respectivas fases de auge y depresión, acontecidas en nuestra economía. Revisamos luego la evolución de ésta, con aquella base, a partir de sus principales macroagregados, con el fin de reconocer los principales cambios estructurales que, a ese nivel, ocurren a lo largo del período, a fin de disponer de algunos elementos de juicio para comprender la aparente paradoja planteada *supra*, *i.e.*, el tránsito de la gran depresión a la reanimación en el ciclo largo en medio del estancamiento del nivel general de actividad. Esta actividad cognitiva se complementa con la que desarrollamos en la sección 7.3, donde se contrastan aquellos fenómenos con un análisis más profundo del proceso de acumulación de capital en México que han desarrollado algunos estudiosos de la realidad nacional.

Ciclos Juglar y tasa de ganancia

Según nuestro marco analítico, las *crisis menores* tienen lugar cuando la TMG cae de manera persistente en el tiempo, caída que acontece cuando el incremento de la COC no es contrarrestado por el alza de la tasa de plusvalor. Entonces, el *ritmo* de estas dos últimas variables, al cotejarlo con los *niveles* o las *oscilaciones* de aquella tasa, permiten establecer la presencia de las crisis menores en particular, y del ciclo medio en general. El gráfico 7.5 exhibe los ritmos de los agregados en ciernes en la economía mexicana, cuya inspección nos permite apreciar que el ritmo de la COC supera al de la tasa de plusvalor en los años 1974-1977, 1981-1986 y 1993-1996, *i.e.*, aquellos donde declina la TMG. Para asociar esos

momentos con la experimentación de crisis menores en la economía, observemos los ciclos Juglar de ésta durante el período; la gráfica 7.6 muestra esas oscilaciones.

Gráfica 7.5. Ritmos de la COC y de la tasa de plusvalor, México 1970-1999



Nota. La ruptura en la magnitud de las variables en 1993 obedece a cambios metodológicos en el SCN.
Fuente. Elaborada a partir de A. Mariña [2001: 52-3].

Notamos ahí que, con excepción del año en que tocan fondo a mediados de los ochenta, donde la FBKF lo hace en 1987 y el PIB un año después, ambas variables describen la misma trayectoria cíclica desde mediados de los setenta y hasta 2003. Ubicamos así con claridad los años 1987, 1995 y 2003 como fondos de sendas depresiones del ciclo Juglar, cuyo trayecto es prácticamente el mismo que los momentos de crisis menores citados *supra*. Advertimos, por otra parte, que la extensión de los ciclos que ocurren en el lapso que comentamos se ajusta al canon, es decir, que su duración es de 7 a 12 años.

Cuadro No. 7.1. Ciclos económicos en México 1978-2003
(Medidos de mínimo a mínimo)

FASES CÍCLICAS ¹				FLUCTUACIÓN ²			
EXPANSIÓN		CONTRACCIÓN		CRONOLOGÍA			LONGI-TUD
CRONOLOGÍA (mín a MÁX)	LONGI-TUD	CRONOLOGÍA (MÁX a mín)	LONGI-TUD	mín	MÁX	mín	
1978/81	4	1982/88	7	1977	1981	1988	11
1989/94	6	1995	1	1988	1994	1995	7
1996/2000	5	2001/03 (¿?)	3(¿?)	1995	2000	2003(¿?)	8(¿?)

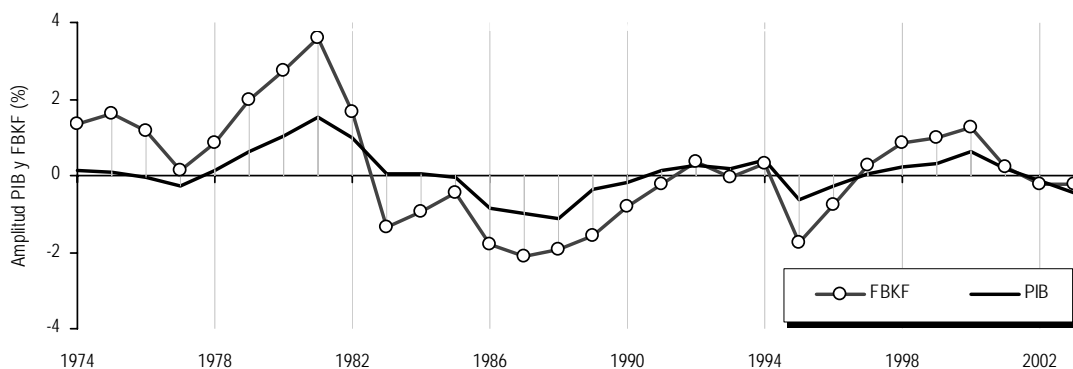
NOTAS: ¹ Se mide el número de años de cada fase, con base en el comportamiento del PIB. ² Mide la duración desde un punto mínimo al siguiente.

FUENTE. Elaborado a partir de la gráfica 7.6.

Si consideramos exclusivamente el período de estancamiento económico, observamos entonces que durante éste suceden dos ciclos completos medidos de mínimo a mínimo, precedidos por la fase depresiva de 1982/87, lo que en conjunto hace 22 años. Como puede observarse en el cuadro 7.1, las fases de expansión de aquellos ciclos completos tienen una extensión mayor que las fases de depresión, si consideramos la medición de mínimo a

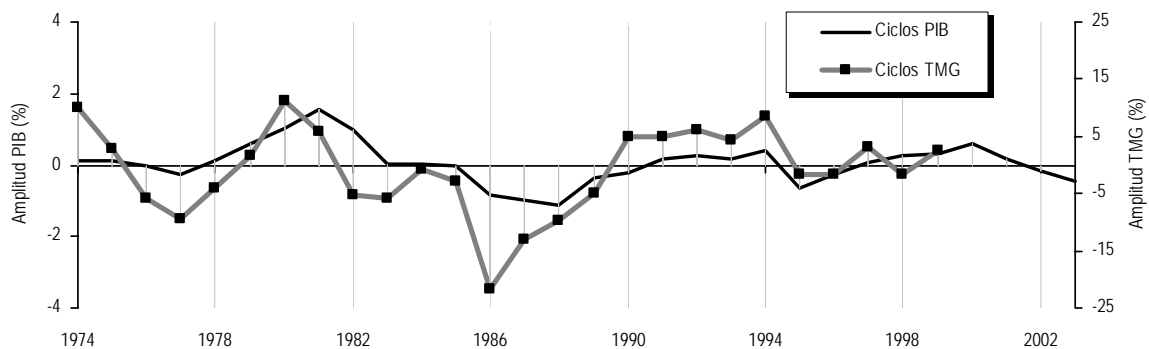
mínimo exclusivamente. Empero, como se aprecia en la gráfica respectiva, predominan notablemente los datos que se encuentran por debajo de la línea normal, cuestión que expresa la persistencia del estancamiento económico a lo largo de esos años. Refuerza esta apreciación el hecho de que el pico de los auges no alcanza la altura de aquellos ciclos ocurridos antes del período de estancamiento. Para abundar, la gráfica 7.7 muestra las oscilaciones que comentamos para la TMG, donde apreciamos que su trayectoria sigue un itinerario que se acopla a los ciclos del PIB, y por ende, de la FBKF. Así pues, como sugerimos antes con base en el marco teórico adoptado, la TMG, la inversión y el nivel general de actividad económica fluctúan más o menos de manera concomitante durante el período de estancamiento en nuestro país; por ende, la teoría explica el comportamiento empírico: una vez la relación variacional de los determinantes de la TMG inducen la caída de ésta, se restringe la actividad inversora y, con ello, el nivel general de actividad, lo que configura así el escenario de las crisis menores.

Gráfica 7.6. Ciclos económicos del PIB y de la FBKF en México, 1974-2003



Notas. Curvas formadas como desviación de tendencia al normalizar las series. PIB real ajustado con la función $\hat{y}=e^t$, donde $t=5.2-2.7x+105.2x^2-838.6x^3+3238.2x^4-7123.9x^5+9551.9x^6-7736.7x^7+3468.5x^8-658.4x^9$ para 1895-2003; la FBKF real se normalizó con $\hat{y}=e^t$, y $t=8.4+11.6x-8x^2$ para 1939-2003; se muestra el período de interés. *Fuente.* Curvas elaboradas a partir de datos de Banxico, *Carpeta de Acervo Histórico* (para 1895-1988) e INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales* (para 1989-2003).

Gráfica 7.7. Ciclos económicos del PIB y de la TMG, 1974-2003



Notas. Curva del PIB obtenida según pie de gráfica 7.5. La curva de la TMG se obtuvo tras construir el índice de las series del gráfico 7.1 ajustado con $\hat{y}=161.2-101.3x-399.6x^2+663.3x^3$. Se muestra el período de interés.

Fuente. Elaborada con base en datos señalados en la gráfica 7.5 y de A. Mariña *et al.* [2001].

Macroagregados y crisis menores en el ciclo medio

Entre 1981 y 1982 surgen y se desenvuelven diversos fenómenos, cuya interacción llevó a la reversión del alza que la TMG acusó en los tres años previos –*vid.* gráfico 7.1–, así como al inicio de la crisis menor de 1982/1988. Tres hechos configuraron las condiciones que propiciaron el inicio de la crisis general, manifestada en su irrupción como crisis de pagos externos: el mayor ritmo de la inflación doméstica respecto a la prevaleciente en los EUA, y la política de restricción crediticia adoptada en ese país, que alzaba el tipo de interés, fenómenos ambos imperantes desde años previos a 1981, año este en que cayó el precio mundial del petróleo, principal fuente de divisas del gobernante. Mostramos enseguida los efectos de esa tríada de elementos.

Gráfica 7.8. Tasas de interés y de inflación, México 1980-2000



Fuente. Elaborada a partir de Nafinsa [1995: 529], INEGI [2004] y F. Clavijo *et al.* [2000: 94].

Mayor tasa de interés y menor precio del petróleo, en 1981, al aumentar la primera el monto del servicio de la deuda externa, y al disminuir la segunda el ingreso de divisas, constriñeron la capacidad de gasto del gobernante en un contexto de déficit público creciente, marco que por un lado propició problemas a aquel agente para cubrir dicho servicio, y por otro, lo orilló a reducir compras a empresas privadas. El entorno, por tanto, debilitaba esa fuente de la demanda agregada y, con ello, a la inversión privada. Por el lado del ingreso, el gobierno optó por aumentar precios a bienes y servicios proporcionados por organismos públicos, así como alzar algunos impuestos y disminuir transferencias, medidas que hacían caer al consumo privado; más aún, éste se debilitaba ante la política salarial restrictiva prevaleciente. Se minaba así otra fuente de la demanda agregada.

Por otra parte, el citado diferencial de la inflación entre México y EUA, junto al menor ingreso de divisas por la caída del precio del petróleo, sobrevaloraron el tipo de cambio, lo que generó expectativas de incapacidad de pago del gobierno, hecho que indujo una fuga de capitales que agotó las reservas internacionales del banco central, ante lo cual, en el año en ciernes, el gobernante contrató nueva deuda para mantener el tipo de cambio. Empero, a inicios de 1982 dicha fuga persistía, lo que en el mes de febrero orilló a devaluar la moneda en 100%, y a su depreciación en los meses siguientes. Esta decisión desencadenó otra serie de reacciones que darían cuerpo a la crisis general.

La devaluación incrementó el costo financiero de empresas endeudadas con el exterior⁹, al tiempo que, si bien inhibía importaciones, encarecía éstas en moneda nacional. En un contexto de mercados oligopólicos, las empresas trasladaron a precios sus mayores costos, lo que intensificó la inflación. La devaluación y sus efectos, así como la permanencia de la fuga de capitales crearon un escenario de incapacidad de pagos de la deuda externa, ante lo cual los banqueros internacionales anunciaron la suspensión de nuevos créditos a México¹⁰ y exigieron la liquidación de adeudos, decisión que estableció una crisis de liquidez en la economía mexicana en agosto de 1982, pues empresas y gobierno¹¹ se declararon incapaces para cumplir sus compromisos de pagos externos. En noviembre de ese año, se reprogramaron plazos de pago de adeudos con dichos banqueros, con aval del Fondo Monetario Internacional (FMI), a condición de que el gobernante privilegiara el uso de divisas del país para garantizarlos.

En ese contexto, la banca nacionalizada instrumentó una política de altas tasas de interés (*vid.* gráfico 7.8) que, al inhibir la demanda de crédito, orientó los recursos hacia el pago de la deuda externa. Ello profundizó la crisis, que del ámbito financiero se extendió al productivo y al consumo. En efecto, el crédito caro inhibió la inversión productiva; la persistente depreciación del peso encarecía en moneda nacional pagos financieros e importaciones que, al trasladarse a precios, vigorizaban la inflación y, así, se contraía el consumo, ingrediente adicional para la contracción de la inversión, fenómeno plenamente patente ya durante 1982, mismo que se nutría con la caída del gasto público. Para mantener éste en niveles tolerables para el ejercicio de la administración pública, el gobernante decidió obtener ingresos con deuda interna¹², hecho que propició el –comentado *supra*– ascenso de la tasa de interés de los CETES y el aumento en su emisión, y que implicó un giro en el funcionamiento del sistema financiero doméstico, que tornó a las casas de bolsa como sus entes más dinámicos. Bajo este escenario, en 1985 y 1986 cayó de nuevo el precio del petróleo –en más de 50%–, que junto a la especulación en el mercado de valores y la conversión de capital dinerario de moneda nacional a dólares, practicada por antiguos banqueros en la BMV en 1987, dieron por resultado una nueva devaluación, agudizando la desestabilización y llevando el PIB a la baja¹³.

Del escenario anterior advirtamos, en particular, que la menor demanda que debía satisfacer la empresa privada, ante la reducción de compras del gobierno y de consumidores, al implicar un freno al descenso de costos unitarios por la menor escala de producción, y por ende un aumento de la capacidad ociosa, es un mecanismo que lleva al alza de la COC, fenómeno también alimentado por el mayor costo financiero de empresas endeudadas resultante de la devaluación y depreciaciones de la moneda nacional; ésta, por otra parte, incide en el alza de aquel determinante de la TMG ante la proyección de un mayor monto de

⁹ Sus adeudos con bancos extranjeros pasaron de 9.5 a 16.5% de 1981 a 1982.

¹⁰ En el primer semestre de 1982 la banca mundial sólo concedió un préstamo (5,000 millones de dólares).

¹¹ La deuda pública externa era 53% del PIB, 27% de la cual debía pagarse en 1983 y 46% antes de tres años.

¹² A partir de 1983 el pago de intereses por esa deuda representó la mayor parte de su servicio; sustraído éste, el déficit público cambia a superávit. Con todo, ese déficit cayó en 1983 y 1984 y aumentó en los dos años siguientes; en 1986 su nivel fue cercano al de 1982.

¹³ Los argumentos y datos que describen el escenario de crisis hasta aquí tratado, provienen de J. Ros [1986: 138-43], C. Ruiz Durán [1986: 194-7], H. Guillén Romo [1984: 59, 113], H. Guillén Romo [1988: 20-3, 36-8, 41] y A. Guillén Romo [2000: 56-8].

inversiones en moneda doméstica requerido para la importar medios de producción. Este ascenso de la COC no fue contrarrestado, como puede advertirse en los gráficos 7.5 y 7.1, por el ascenso de la tasa de plusvalor resultante de la citada política salarial restrictiva y disminución del empleo –que citaremos *infra*–, fenómeno que dio lugar a la declinación de la TMG a lo largo de 1981-1986 y, con ello, a la contracción de las inversiones y a la depresión del nivel general de actividad, como hemos apuntado.

La descrita crisis menor fue sucedida, en el marco del ciclo Juglar, por una expansión que se extendió entre 1989-1994. En el plano dinerario, ese ascenso fue promovido por una renegociación de la deuda externa en el primero de esos años¹⁴, que permitió disminuir su servicio y el monto de amortizaciones, lo que alentó el retorno de capitales (trasladados al exterior en la depresión previa) y la entrada de capital foráneo¹⁵, elementos que estimularon una disminución de la tasa de interés. Ahora bien, el capital foráneo que se incorporó a la economía doméstica se constituía principalmente por IED, la cual en 1994 había crecido en más de 5 veces respecto a su monto de 1980. En cuanto al destino de su flujo, tenemos que un tercio de ella se volcó a la industria manufacturera, cuestión que explica, en parte, uno de los rasgos sobresalientes del auge que comentamos, a saber, el fuerte dinamismo de la exportación de manufacturas, pues de las empresas actuantes en el comercio externo, con participación de inversión externa, contribuían con 43.5% de las exportaciones y eran responsables del 42% de las importaciones¹⁶.

Por el lado del esfuerzo productivo del país, la expansión en ciernes fue modesta en cuanto al crecimiento del PIB. Respecto a los componentes de la demanda agregada, su parte más dinámica fueron las exportaciones, particularmente de manufacturas, si bien el conjunto de sectores económicos participaron en su auge¹⁷. Ahora bien, a lo largo del auge, declinó el consumo del gobierno y la inversión pública y, en conjunto, la demanda interna tuvo un crecimiento modesto. Empero, la inversión privada aumentó a mayor ritmo que la depreciación, por lo que aumentaron los acervos de capital. Además de dicho rasgo del gasto público, el comportamiento de la demanda interna estuvo condicionada por una declinación del salario medio.

En la sintética descripción anterior podemos advertir el surgimiento de fuerzas inexistentes en la década de los ochenta y que modificaron el comportamiento que la economía doméstica seguía hasta los años setenta. En primer término tenemos que la reactivación productiva tiene su fuerza motriz en el dinamismo de la exportación de manufacturas –y una diversificación de las ventas externas–, las que triplicaron su contribución al total de exportaciones entre 1981 y 1991 (al pasar de 21% a 63%), característica que se mantuvo

¹⁴ La deuda externa privada contratada durante el *boom* petrolero, no cubierta por el FICORCA (*vid.* nuestro capítulo 8) se cubrió en 1986, en gran parte, con su capitalización, con lo que pasó de 7 500 a 2 440 millones de dólares; para 1990 el saldo era de 423.9 millones de dólares. Este proceso significó que entre 1983 y 1988 el sector privado no financiero pagó adeudos por 12 774 millones de dólares; *cf.* G. Vidal [1998: 162 *ss.*].

¹⁵ El perfil institucional de este y otros fenómenos antes mencionados, lo abordamos en el próximo capítulo.

¹⁶ El 52.8% de dicha IED se dirigió a servicios comunales y sociales, transportes y comunicaciones y servicios financieros; *cf.* A. Guillén Romo [2000: 73, 81, 91-6].

¹⁷ Excepto indicación en contra, los rasgos de este auge provienen de J. López G. [1994: 26-35], quien detecta una *tendencia expansiva* desde 1987; nuestra periodización del auge se base en nuestro cuadro 7.1.

aún en los momentos en que se reanimó la demanda interna¹⁸. En segundo lugar, ese dinamismo fue liderado por el sector privado, en un entorno de constreñimiento del gasto del gobierno. En cuanto a las fuerzas limitantes de la expansión, podemos apuntar que el auge exportador mina en su base fuerzas expansivas, en tanto las empresas que lo hacen posible son a su vez las principales importadoras, lo que anula el efecto multiplicador de la inversión. Más aún, en este sentido de las filtraciones, tenemos un importante crecimiento de la importación de bienes de consumo, estos rasgos, en conjunto, hacen que se mantenga el añejo problema del déficit externo de la economía. Por último, señalemos que la estructura económica, en el nuevo contexto que ha adquirido en esos momentos, tiene una escasa capacidad para absorber empleo, pues el ritmo en que este creció fue de 0.8% promedio anual entre 1982-1991, sensiblemente inferior respecto a la experiencia de los años setenta (4.8% promedio anual)¹⁹. Junto a ello, las remuneraciones reales medias cayeron 22% entre 1981 y 1992, si bien se recuperaron en forma ligera a partir de 1989. Con todo, entre 1982 y 1991 la participación de los salarios en el PIB declinó 25%.

Financiar el citado creciente déficit externo requirió promover el acceso de inversión extranjera de cartera y, ello, mantener una tasa de interés alta (mayor a la mundial y a la inflación doméstica, *vid.* gráfico 7.8), atractivo bajo el cual esos capitales ingresaron a un ritmo acelerado en tanto se beneficiaban de un *boom* en la BMV. Así, del flujo total de inversión externa al país, en 1989 la IED representó el 90.1% y la de cartera 9.9%; para 1993 la situación se había invertido, pues esta última representó el 86.8% del total. Más en particular, entre 1989 y 1994 se alteró progresivamente el tipo de títulos en que se contrataba la inversión de portafolio: del mercado bursátil donde impactaban en cierto grado la actividad productiva, en 1992 se dirigen hacia el mercado de dinero, donde predominó la compra de títulos en moneda nacional. Empero, en 1993 fluyeron en buena medida hacia instrumentos indizados al dólar, debido a expectativas de riesgo creadas por el creciente déficit comercial y, en 1994, se frenan abruptamente los flujos ante la mayor intensidad de los desequilibrios económicos, los sucesos políticos en ese año y el alza de la tasa de interés en EUA. En ese escenario, bancos y empresas vieron drásticamente limitado su acceso al crédito externo. Ante la escasez de divisas, en diciembre de 1994 se amplía la banda de flotación del peso y, 24 horas después, se decreta su libre flotación, debido a la cuantiosa fuga de capitales que desató la medida, la que en la práctica agotó las reservas internacionales del banco central²⁰. Por ende, si bien la política cambiaria detonó la crisis, ésta se gestó en los meses previos, durante los cuales la moneda nacional se depreció en más de 100% respecto al dólar, lo que expresaba el excesivo endeudamiento externo e interno en que se incurrió durante esos años.

La depresión experimentada a raíz de los sucesos antes descritos, de magnitud pronunciada en cuanto a su amplitud, fue sin embargo de escasa extensión pues, como ilustra la gráfica 7.6, en 1996 la actividad económica se reanima y, los cuatro años siguientes, experimenta

¹⁸ Ocurre así una separación entre la dinámica del sector exportador y el mercado interno, proceso inducido por la profundización de la desarticulación de los eslabones productivos, acentuada durante el período que se examina, fenómeno que da lugar a una nueva *economía dual*; *cf.* E. Ortiz [1998: 16].

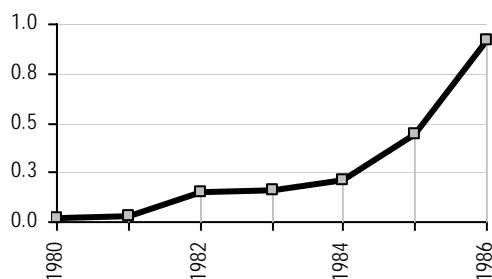
¹⁹ Ello, junto a una población activa creciente (3.3%) se tradujo en un grave problema de desempleo, al que la población respondió ocupándose en el sector informal. La fracción de empleo informal en el empleo total, en el sector urbano, creció de 5% a 23% entre 1980 y 1989.

²⁰ *Cf.* A. Guillén Romo [2000: 98-100, 122].

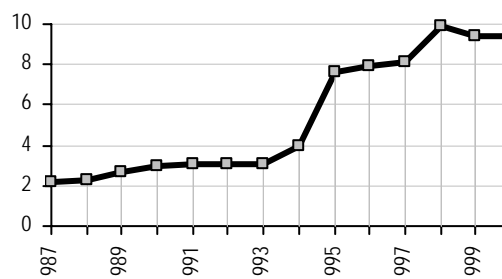
un auge. Durante éste, las exportaciones lideran la reanimación económica (crecen 30.6% y 20.7% en 1995 y 1996, respectivamente), merced a la subvaluación del tipo de cambio inducida por la devaluación del peso en 1994 y 1995. De nueva cuenta, esa recuperación se apoyó en la inversión privada, aunque también en el consumo privado, debido éste a un alza del empleo pero también al consumo suntuario, propiciado por la concentración del ingreso. Notamos asimismo que en este auge el gasto de empresas se financia con recursos ajenos al sistema bancario²¹, en tanto usan fondos propios o crédito externo. Por otro lado, la inversión privada se avocó a la racionalización de la capacidad instalada y al uso de la capacidad ociosa que indujo la depresión previa, hecho que explica la debilidad del auge. Destaquemos asimismo que dicho comportamiento económico reproduce fenómenos acontecidos en el ciclo previo: a) la depresión induce la aparición de superávit comercial y, con la reanimación, reaparece el déficit (en el auge de 1996-2000 el déficit surge en 1997); b) las ramas que lideran el auge exportador son las mismas que contribuyen a la generación del déficit comercial; c) el déficit externo se financia con inversión externa que accede al país en la reanimación y fluye al exterior al agudizarse los desequilibrios; d) en la fase del ciclo aquí comentada sus montos son apreciablemente inferiores²² a los del ciclo anterior.

Gráfica 7.9. Tipo de cambio, México 1980-2000 (Pesos por dólar)

(a) 1980-1986



(b) 1987-2000



Notas. Paridad de mercado para 1980-1989; paridad para solventar obligaciones en moneda extranjera para el resto del período. Se consideró el cambio de unidad monetaria.

Fuente. Elaborada a partir de Nafinsa [1990: 710-1] e INEGI [2004].

Como se advierte en la gráfica 7.6, la débil expansión referida *supra* culmina en el año 2000 y, los tres siguientes, delinean una recesión. En el año 2001, varios países ingresaron a la fase cíclica de este tipo, entre ellos EUA y México. En aquel primer país, tres *eslabones débiles* mantienen en potencia la transición de recesión a crisis (auge bursátil con carácter especulativo, déficit en cuenta corriente persistente, deuda interna elevada) y, dada la mayor integración de la economía mexicana a la de EUA, de ocurrir el *crack* en ésta, la nuestra le acompañará, pues ésta experimenta ya déficit externo y, la fuga de capitales previa a la crisis, según la experiencia histórica, habilitará la crisis de balanza de pagos y una devaluación²³.

²¹ El crédito de la banca comercial al sector no bancario cayó, en términos reales, en 35% y 11.4% en 1996 y 1997, respectivamente.

²² Cf. A. Guillén Romo [2000: 209-13].

²³ A. Valle [2003: 115, 118-9].

De lo anterior planteamos que, hacia 1989, diversos factores interactuaron para favorecer una relación entre COC y tasa de plusvalor tal que llevó al considerable repunte de la TMG ilustrado en la gráfica 7.1. En primer término, tenemos que las renegociaciones de deuda externa²⁴, al disminuir montos de su servicio y amortizaciones, contraen el costo financiero de las empresas, y con ello, hacen declinar la COC, cuestión que favorece la reanimación de aquella tasa. Este efecto se refuerza a partir de 1988 con la declinación del tipo de interés; coadyuva al mismo, por otro lado, la depreciación que experimentaron los acervos de capital en la depresión de los ochenta. Ahora bien, las nuevas inversiones expandieron dichos acervos durante 1989-1994, si bien aumentaron la COC, ello se contrarrestó con el alza de la tasa de plusvalor iniciado en 1987 –*vid.* gráfica 7.5– pues, por un lado, esas inversiones son ahorradoras de trabajo, como lo muestra la escasa absorción de empleo en la economía; y por otra parte, por la declinación de la tasa salarial real, fenómeno este que a lo largo de los años noventa sólo es interrumpido por la crisis de 1994-1995.

Así pues, las relaciones causales involucradas en la teoría de la acumulación de capital, y los datos de los determinantes de la TMG de nuestra economía, explican la evolución de ésta en la perspectiva de las crisis y expansiones que experimentó durante el período. A efectos de cubrir la meta que nos propusimos en el presente capítulo, nos compete ahora abordar, desde aquella misma perspectiva analítica, las causas de la permanencia del estancamiento en la economía mexicana, labor que atendemos en la siguiente sección.

7.3. EXCEDENTE ECONÓMICO Y ACUMULACIÓN DE CAPITAL

Aunque en la sección anterior delineamos algunos rasgos que inducen el estancamiento o una reanimación débil en la economía mexicana, requerimos centrar la atención en el punto para disponer de una explicación coherente y articulada de la problemática. Las teorías del plusvalor y de la acumulación de capital, puestas en relación con el comportamiento de macroagregados de nuestra economía, nos permiten incursionar en dicho campo, pues, en particular, nos muestran la capacidad que tiene la economía para crecer y las fuerzas que la limitan. Es este el punto que abordamos en la presente sección.

Excedente, acumulación y ganancias

Los conceptos excedente y acumulación resultan claves para la explicación en ciernes, mismos que hasta aquí los hemos referido en general como plusvalor y base material del crecimiento, respectivamente. Precisaremos ahora esos conceptos con relación a la información del SCN, a fin de dar cuenta del problema que nos ocupa.

La *masa de plusvalor* generada en una economía se constituye por el valor agregado (VA, equivalente al Producto Interno Neto, PIN) una vez se le sustrae el capital variable utilizado en la creación de mercancías en los sectores productivos, *i.e.*, es igual a la sustracción de

²⁴ Independientemente de los rasgos que asumió, mismos que examinamos en el siguiente capítulo.

los pagos a *trabajadores productivos* del PIN²⁵. Ahora bien, en tanto la *tasa de plusvalor* mide la relación entre masa de plusvalor y capital variable (P/V), esa tasa equivale por tanto a la razón del VA excluidas dichas remuneraciones, respecto a estas últimas.

Al llevar la información del SCN a las anteriores equivalencias, se obtienen las magnitudes de la tasa de plusvalor representadas en el gráfico 7.10²⁶. En esta ilustración apreciamos, *grosso modo*, que entre los años 1981 y 1996 esa tasa se *incrementó* en más de la mitad. cuestión que tiene varios significados:

- Implica que en la economía mexicana se generó un aumento cuantioso del excedente apropiado por los empresarios.
- Corolario: la economía mexicana cuenta con un considerable potencial de crecimiento desde la gran depresión iniciada en 1982.
- Corolario: los empresarios han sido incapaces para tornar dicho potencial de crecimiento en crecimiento efectivo.
- Implica un drástico incremento de la tasa de explotación de los trabajadores productivos.

Antes de abundar sobre la cuestión, la gráfica 7.11 muestra cálculos de la tasa de plusvalor de dos fuentes más, con el fin de comparar el comportamiento de la variable, y apreciar el mismo en intervalos temporales que una no cubre y la otra sí. Advirtamos que, en tanto esas fuentes usan diferente metodología²⁷, la magnitud de la tasa de plusvalor difiere entre ellas. Sin embargo, podemos apreciar que su trayectoria sigue un *ritmo análogo*, cuestión que *cualitativamente* refuerza los comentarios arriba expuestos y posteriores argumentos.

Al examinar con mayor detalle los datos de la gráfica 7.10²⁸, podemos apreciar un aumento del 66% de la tasa de plusvalor, ya que pasa de 4.1 a 6.8 de 1981 a 1996, hecho que, según los especialistas, es poco común –por su alta magnitud– en la experiencia de otras economías y que, por otra parte, expresa el cambio del patrón de acumulación basado en la sustitución de importaciones por el patrón llamado neoliberal, gestado éste entre 1981 y 1988, lapso en que aquella tasa aumentó en poco más de un tercio (34%) al cambiar de 4.1 a 5.1. Luego, entre 1989 y 1994 se mantuvo a un nivel medio de 5.7, sin cambios relevantes en su magnitud. Empero, en 1995 y 1996 esa cuota se incrementó nuevamente de manera notable, pues en ese último año alcanzó el monto de 6.8, lo que representa un alza del 20%²⁹. Esta periodización del comportamiento de la tasa de plusvalor, como notamos, tiene una estrecha correspondencia con la trayectoria de los grandes ciclos y con los ciclos medios experimentados por nuestra economía, si bien de una manera singular. En efecto,

²⁵ Trabajadores productivos son los empleados en las grandes divisiones I a V y VII del SCN, cuyos pagos constituyen el *capital variable*; *eo ipso*, los asalariados improductivos laboran en las grandes divisiones VI, VIII y IX. La fuente asume que las duplicaciones en el cálculo del nivel del producto y coexistencia de actividades capitalistas y no capitalistas en la economía mexicana, no impactan en forma significativa los cálculos a nivel macroeconómico, pues su orden es de 5% o menos; *vid.* D. Dardón *et al.* [1999a: 44-6, 53] y D. Dardón *et al.* [1999b: 152].

²⁶ En este y gráficos posteriores, prescindimos de magnitudes inferiores en el eje de ordenadas, para mejor apreciar la trayectoria de las curvas que forman las variables correspondientes.

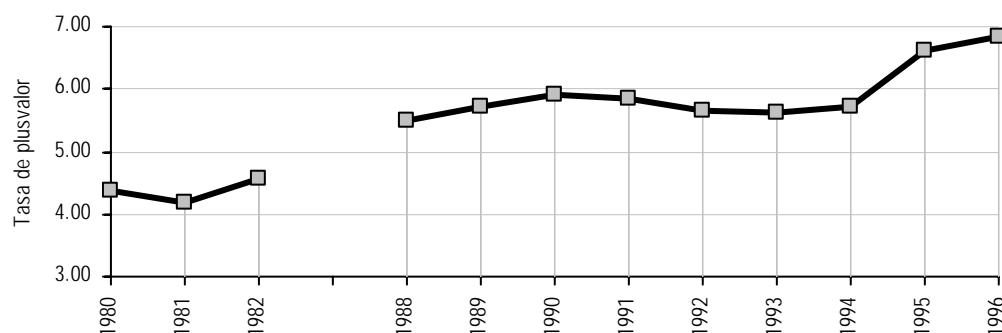
²⁷ *Vid.* O. Delgado Selley [1989], cuya metodología la reporta en sus p. 191 *ss.*; la de A. Mariña [2001] figura en su sección 2.

²⁸ Excepto indicación en contra, nos referiremos a la tasa de plusvalor de esta fuente, en tanto su metodología es soporte de los datos de la acumulación que presentamos *infra*.

²⁹ *Cf.* D. Dardón *et al.* [1999a: 54].

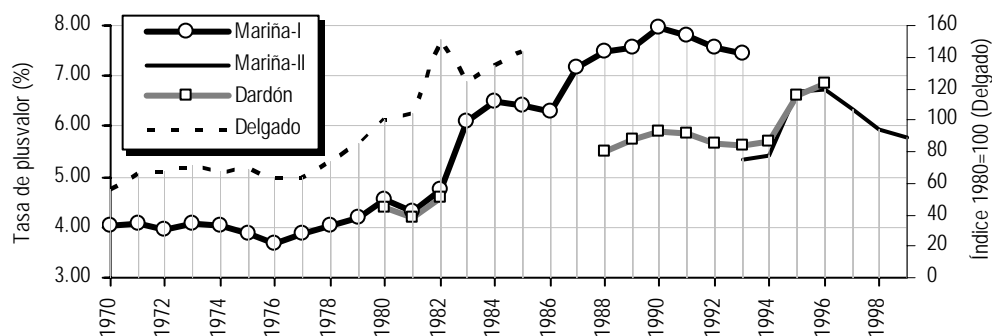
adviértase en las gráficas 7.10 y 7.11 que los más fuertes impulsos al crecimiento de la tasa de plusvalor suceden en los años en que la economía experimenta las crisis económicas referidas en la sección previa.

Gráfica 7.10. Tasa de plusvalor en México, 1980/82-1996



Fuente: Elaborada a partir de D. Dardón *et al.* [1999b: 154].

Gráfica 7.11. Cálculos de la tasa de plusvalor, México, 1970-1999



Fuentes. Elaborada a partir de A. Mariña [2001], D. Dardón *et al.* [1999b] y O. Delgado Selley [1989].

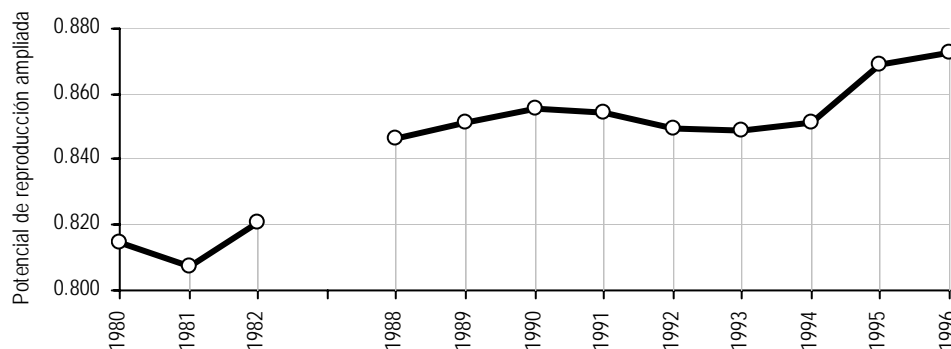
Vale apuntar que el considerable ascenso de la masa y la tasa de plusvalor ocurrió aún en *términos reales*; su considerable repunte iniciado en 1977 y que cobró vigor a partir de 1983, se asocia con la fuerte caída de los salarios reales (mayor a 60% entre 1976 y 1993) y con la mayor intensidad del trabajo en los procesos productivos, resultado de los severos ajustes de personal –desempleo– ocurridos en las fases depresivas de los ciclos Juglar experimentados durante el período, así como a la virtual eliminación de controles de los trabajadores sobre los ritmos laborales, lo que resultó de la ofensiva empresarial en las revisiones de contratos colectivos durante esos años³⁰.

Ahora bien, no todo el plusvalor generado en la economía tiene la cualidad de tornarse en fuerza impulsora del crecimiento. En particular, del producto total se sustrae (valor bruto de la producción, VBP) el monto de la depreciación de medios de producción y, éste junto a los salarios de los trabajadores de la economía, constituyen el *producto de reposición*, mismo

³⁰ Cf. A. Mariña [2001: 55, n.36] y cuadros II y III de D. Dardón *et al.* [1999b: 154-5].

que al sustraerse del VBP arroja el *producto excedente*³¹. Es este excedente puesto en relación con el VA, el que determina los niveles *máximos* de inversión y de crecimiento que puede alcanzar la economía, *i.e.*, es el soporte material de la acumulación de capital. A la relación entre esas variables se le denomina *potencial de reproducción ampliada*, cuya medición y comportamiento con datos de la economía mexicana aparecen en la gráfica 7.12, en la cual apreciamos que ese *potencial* creció a un ritmo débil de 8% a lo largo del período, desde un alto nivel en 1981, que contrasta con el incremento de 66.2% de la tasa de plusvalor. Por ende, dicho potencial es *inelástico* respecto a esa tasa³², *i.e.*, el potencial de reproducción ampliada crece menos que proporcionalmente respecto al incremento de la tasa de plusvalor. Esta relativamente menor expansión del potencial citado, nos permite intuir una baja tasa de valorización del capital, *i.e.*, de transformación del plusvalor en inversión adelantada para fines productivos³³. Por otra parte, adviértase en el gráfico que, en tanto el citado potencial es la cuota de excedente a VA, el excedente constituye una alta y creciente porción, lo que implica que la economía mexicana se ha caracterizado por una capacidad para crear excedente que se fortalece en el tiempo, hecho que contrasta con el crecimiento nulo y la débil reanimación del nivel general de actividad económica durante el período.

Gráfica 7.12. Potencial de reproducción ampliada en México, 1980/82-1996



Fuente. Elaborada a partir de J.C. Valenzuela Feijóo [1999a].

A fin de ahondar en las causas del estancamiento y del débil crecimiento de nuestra economía durante el período, distingamos los usos que se hacen en la sociedad con el excedente generado. Supuesta una economía cerrada y sin gobierno (premisas de las que prescindiremos *infra*), el excedente se destina a actividades improductivas y productivas; estas últimas expanden la planta instalada, *i.e.*, dan cuerpo a la *acumulación*, entendida ésta como incremento de los acervos de capital fijo. Ahora bien, la *tasa de acumulación* mide la relación entre esa acumulación respecto al excedente; es decir, muestra como proporción el uso productivo dado al plusvalor. La gráfica 7.13 exhibe la evolución de la tasa de acumulación en México, así medida. Notamos ahí que el referido incremento de 8% del

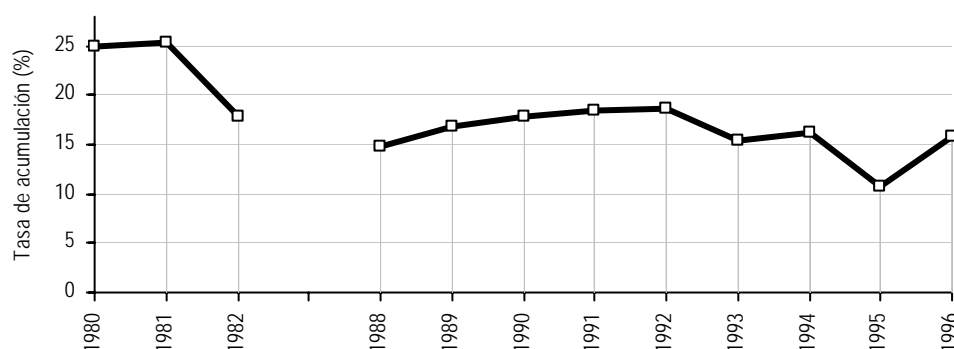
³¹ O bien, producto excedente es la diferencia del producto agregado menos el producto necesario, donde producto agregado equivale a producto total menos producto pasado (depreciación); *vid.* J.C. Valenzuela Feijóo [1999a: 121].

³² *Vid.* D. Dardón *et al.* [1999b: 157] y J.C. Valenzuela Feijóo [1999a: 127].

³³ Nos referimos al circuito del capital dinerario $D \rightarrow M \rightarrow D'$. Optamos por el término *circuito* en lugar de *ciclo* –de uso común en la literatura marxista– para evitar posibles equívocos con el de ciclo económico o el gran ciclo, referidos en capítulos anteriores.

producto potencial de 1981 a 1996, contrasta con una *caída* de la tasa de acumulación de casi 29% en los mismos años. Asimismo, la acumulación como proporción de la plusvalía cayó de 24 a 16% en ese lapso, *i.e.*, se contrajo en un tercio. En otras palabras, desde fines de los ochenta y a lo largo de los noventa se destinan a la acumulación 16 centavos de cada peso de excedente, mientras que a inicios de la primera década citada eran 25 centavos. Por ende, mientras el excedente se acrecienta, la acumulación declina. Así, mientras la tasa de plusvalor aumentó en 50%, la tasa de acumulación cayó en 40%³⁴. Este rasgo se tornó en estructural en la economía mexicana: una considerablemente baja tasa de acumulación desde la gestación y con el despliegue del patrón de acumulación neoliberal, comparado con los últimos años del patrón que le precedió.

Gráfica 7.13. Tasa de acumulación en México, 1980/82-1996



Fuente. Elaborada a partir de J.C. Valenzuela Feijóo [1999a].

Un panorama similar resulta al examinar el punto con otros instrumentos, lo que introduce algunas precisiones a la información previa. En particular, la *tasa de ganancia* de las 55 empresas que cotizaban en la BMV, luego de aumentar en forma consistente entre 1976 y 1980, al grado de casi multiplicarse por 2½ veces (pasó de 3.36 a 11.5%), declinó en los dos años siguientes, *i.e.*, al iniciar la crisis general de la economía. Ahora bien, considerada ésta en su conjunto, el índice de la *masa* de ganancias (base 1980) se redujo sólo en forma ligera en tres años de los que van de 1980 a 1992 (su mayor descalabro sucedió en 1986 al caer en alrededor de 5% respecto al año anterior); al final de ese período el índice tuvo una magnitud de 140. Por otro lado, el índice de las remuneraciones de asalariados cayó con la severidad aludida *supra*, cuyo efecto fue fortalecer las ganancias; la recuperación de la nómina salarial a partir de 1989 y hasta 1992 ocurrió en un contexto en que no retornó a su nivel inicial y, por otra parte, el volumen de ganancias se mantuvo. Empero, desde 1982 y hasta 1987, cayó la participación de la formación bruta de capital en las ganancias, fracción que ascendió en el resto del período, también, sin recuperar los niveles que acusó en los años previos al inicio de la crisis³⁵. En síntesis, se obtienen mayores ganancias sin un aumento *pari passu* de la inversión.

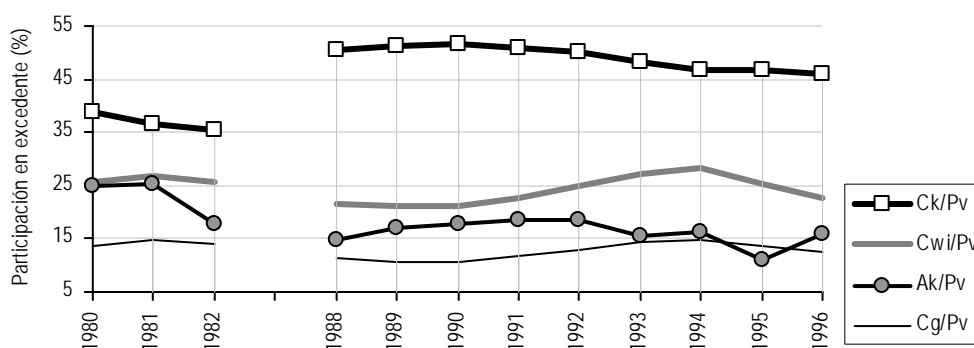
³⁴ Las fuentes miden la acumulación de capital como la sustracción del Consumo de Capital Fijo a la suma de la FBKF y la Variación de Existencias. La *tasa de acumulación* expresa la proporción de la acumulación de capital en la plusvalía; *vid.* J.C. Valenzuela Feijóo [1999a: 122, 127-8] y Dardón *et al.* [1999b: 156].

³⁵ J. F. Goicoechea [1995: 47-51] quien mide las ganancias con el Excedente Bruto de Explotación del SCN, categoría que incluye depreciación e impuestos indirectos; V.M. Soria Murillo [1983: 70, 75] mide la citada tasa de ganancia como radio de utilidad neta a capital contable.

Fugas del excedente y apropiación de excedente externo

La acumulación de capital constituye el uso productivo del excedente, *i.e.*, la *inversión neta* que se origina a partir de transacciones del plusproducto cuyo uso se expresa en la expansión de la planta productiva. Examinemos ahora su *uso improductivo*, el que constituye *fugas o filtraciones* de excedente, en razón de que no coadyuvan a la expansión económica. El consumo improductivo del plusvalor se integra por el consumo de trabajadores improductivos³⁶, el gasto del gobierno y el consumo de capitalistas. El rasgo relevante de ese gasto improductivo es que *degrada* el potencial de reproducción ampliada de la economía, al reducir el plusvalor disponible para la acumulación.

Gráfica 7.14. Composición de los usos del excedente, México 1980/82-1996



Nota. Ck denota el consumo capitalista, Cwi al de los trabajadores improductivos, Cg al del gobierno y Ak la acumulación de capital; pv denota el monto del excedente.

Fuente. Elaborada a partir de D. Dardón *et al.* [1999b: 162-7].

Los pagos a trabajadores improductivos como proporción del excedente decreció entre 1981 y 1990, al pasar de 26.9 al 21.1%; luego de ese último año, su proporción ascendió hasta 28.2% en 1994, para caer enseguida severamente, pues en 1996 su cuota fue de 22.9%. Un proceso análogo a este ocurre con el consumo del gobierno. En efecto, en tanto el VA (o PIN) de una economía se compone por salarios y ganancias (trabajo necesario y plustrabajo) y en tanto el primero es retribución salarial a trabajadores productivos, entonces el fondo dinerario que soporta la presencia y función del gobierno corre a cuenta del excedente. Así, para disponer de recursos que financien sus funciones, el gobierno se apropia de parte del excedente, mediante el rubro genérico de impuestos que aplica a las actividades económicas. La ejecución de dichas funciones implica, por ende, gasto de plusvalor, que se torna en demanda de manera directa vía compra de bienes y servicios a empresas privadas, y en forma indirecta con las remuneraciones a su personal. Con esta acotación tenemos que, al medir el consumo del gobierno como proporción del plusvalor, resulta que esta fracción declinó desde 1981, cuando tuvo la magnitud 14.6%. Luego, al afianzarse el modelo neoliberal, su cuantía cayó a 11.2% en 1988; declinación que continuó

³⁶ Las remuneraciones a trabajadores improductivos se efectúan a partir de la apropiación de excedente por parte de otros grupos sociales, quienes lo usan (mediante empresas u otros organismos) para crear productos o servicios necesarios para que el proceso de acumulación se efectúe plenamente; *vid.* E. Altvater [1979].

hasta 1990, cuando su valor fue de 10.8%. Entre 1991 y 1996 esa proporción ascendió lentamente, de 11.7 a 12.5%. Por otro lado, señalemos que entre 1988 y 1994 el excedente aumentó 30% y el consumo del gobierno 19%, años en que el deflactor del PIB creció 171%, en tanto que el de consumo gubernamental lo hizo en 292%; por ende el gobierno *no compra* más sino que *paga más* por las compras que realiza³⁷. La gráfica 7.14 exhibe la evolución de la participación relativa de cada uno de los usos del excedente.

En lo concerniente al consumo capitalista ocurre un proceso simétrico al antes descrito. En efecto, el gasto de consumo capitalista como proporción del plusvalor declinó de 39 a 35.6% de 1980 a 1982; empero, en 1988 era ya 50.5% mayor que en aquel primer año, y continuó en ascenso hasta 1990 cuando alcanzó la proporción de 51.6%. Ahora bien, entre 1991 y 1996 cayó nuevamente en forma gradual –de 50.9 a 46%–, aunque su monto fue holgadamente superior que el de 1982. Allende los datos anuales, debe advertirse que, como promedio, los capitalistas consumen más de la mitad del excedente generado en la economía durante el patrón de acumulación neoliberal, porción notoriamente superior a la del patrón anterior³⁸. Más aún, considérese que esa participación tiene lugar en un contexto de crecimiento de la masa de plusvalor. El renglón considerado constituye, desde luego, una cuantiosa merma de recursos disponibles para la acumulación de capital.

Resulta entonces que, en promedio, en la economía mexicana más de cuatro quintas partes del excedente constituye gastos improductivos. Este uso en 1982 constituyó el 75% de la *plusvalía realizada*, para 1996 el porcentaje se elevó a 81.5%; más aún, en 1994 alcanzó la cifra de 90%. En resumen, tenemos que el consumo improductivo se acentuó en forma notoria durante el patrón de acumulación neoliberal³⁹. Considerada la cuestión anterior en forma simétrica, resulta que el bajo desempeño que acusa la economía mexicana, a partir de la irrupción de la crisis general en 1982, tiene como factor condicionante al considerable incremento de la propensión al consumo de los empresarios del país, fenómeno que conforme a la ley de Engel expresa un creciente consumo suntuario. En efecto, y pese a sus altibajos al seno del período examinado, el consumo del gobierno y el de los asalariados improductivos arrojan un saldo decreciente, respecto al observado antes de la citada crisis.

Tales fenómenos, por supuesto, impactaron al funcionamiento y a la estructura de la economía mexicana. Para ahondar en el punto conviene abordar las *filtraciones externas* involucradas en la *realización* y en el *uso* del excedente pues, además de profundizar en el conocimiento de las causas del escaso uso del plusvalor para fines del crecimiento económico, ese análisis permite comprender los rasgos principales que dominan el entorno macroeconómico del país durante el período de estudio.

La *realización* y el *uso* del *excedente doméstico* constituyen momentos que se suponen el uno al otro, como actos de compra-venta de plusproducto local ($m \rightarrow d^{40}$). La incorporación

³⁷ Cf. D. Dardón *et al.* [1999b: 161-2, 164-6], quien asume que los asalariados improductivos no ahorran, por lo que su gasto realiza las porciones señaladas del plusvalor durante el período.

³⁸ Cf. D. Dardón *et al.* [1999b: 164].

³⁹ De cada peso de nueva riqueza sólo diez centavos se destinaron a la acumulación de capital; en contraste, en 1981 cuarenta centavos de usaban para esta última actividad; cf. D. Dardón *et al.* [1999b: 167-9].

⁴⁰ En el circuito del capital dinerario, $D \rightarrow M \rightarrow D'$, donde $M' = M + m$ y $D' = D + d$, m denota el plusproducto y d su realización, *i.e.*, el plusvalor potencial para la reinversión.

del sector externo a ese contexto incluye, por una parte, la realización del plusvalor doméstico que se transforma en capital *potencial* para reinversión, al cual deben sumarse flujos dinerarios foráneos, cuya agregación forma la *oferta excedentaria*. Por otro lado, debe ponerse atención a los *usos* que se hacen de ese excedente incrementado⁴¹. Por ende, la *utilización de excedente* en una economía y en un momento dado, no necesariamente está limitado por el nivel del excedente doméstico.

En el terreno del intercambio mercantil externo, los exportadores se apropian de ingreso generado en otras economías al realizar en éstas parte del plusproducto doméstico⁴²; asimismo, agentes locales demandan plusproducto generado en el exterior. Además de ese flujo mercantil, tienen lugar flujos de capital dinerario, bajo diferentes formas.

En tanto las exportaciones constituyen realización de parte de plusproducto doméstico que se torna en dinero mundial y, con ello, en capacidad de compra de mercancías provenientes del resto del mundo, la cuestión relevante es la capacidad del excedente exportado para cubrir importaciones. Al respecto, durante la mayor parte del período la economía mexicana acusa déficit en el saldo de la balanza comercial puesta en relación con la magnitud de su excedente⁴³; genera superávit sólo en los primeros años de recesión del ciclo Juglar. Por ende, aquel saldo negativo constituye una fuga o filtración de recursos⁴⁴ que mina el potencial de reproducción ampliada.

Por otra parte, mientras el excedente doméstico merma con el déficit comercial, los recursos localmente disponibles se incrementan con flujos de plusvalor externo⁴⁵, que adicionados a aquél forman la citada *oferta excedentaria*, la cual *se utiliza* en los rubros acumulación de capital, gastos improductivos y *remesas al exterior*.

En dicho contexto, el creciente excedente doméstico en México se ha acrecentado con fondos foráneos entre 1988 y 1996, que en promedio representaron el 7.1% de ese excedente. En ese componente externo de la oferta excedentaria, el 75% –promedio– lo constituyeron flujos netos de capital. Ahora bien, en lo que concierne a los *usos internos de la oferta excedentaria*, entendidos como porción del plusvalor –local y externo– *gastado al interior del país* –en acumulación y gastos improductivos– se advierte, por una parte, su persistencia a crecer más que el excedente doméstico, y por otro lado, que la mayor parte de sus usos corresponden a gastos improductivos. A mayor detalle, la ratio usos internos de

⁴¹ *Realización y uso* de excedente son momentos directamente ligados en los casos de acumulación y gastos improductivos, pues son conversión de plusproducto *doméstico* en plusvalor; no así las exportaciones netas que *realizan* parte del excedente (J.C. Valenzuela Feijóo [1999b: 173-4]).

⁴² Es decir, $m \rightarrow d$, por ende, *ajenas* a la realización del *producto necesario* – M – y de la demanda doméstica para acumulación que constituye una porción de m)

⁴³ Es decir, la realización externa del excedente implica apropiación de capacidad de compra foránea, si el saldo comercial externo es positivo; un saldo negativo, por ende, significa fugas de excedente.

⁴⁴ Entre 1988-1996, la relación del *saldo* del comercio externo respecto al excedente fue de -1.7% y, de 1992 a 1994, alcanzó cifras de -5 y -6.5%; *vid.* D. Dardón *et al.* [1999b: 159].

⁴⁵ Esos flujos cobran cuerpo en el saldo neto de transferencias, retribuciones externas al factor trabajo e importaciones de capital (inversión directa y de cartera). Caídas de reservas internacionales constituyen realización de plusvalor local en tanto financia compromisos externos; alzas en el renglón errores y omisiones, al ser ingreso de divisas, se agregan a la oferta excedentaria. Una explicación detallada de realización y usos del excedente, con base en el SCN, en J.C. Valenzuela Feijóo [1999b: 174-81].

oferta excedentaria a excedente local crece a lo largo del período, declinando sólo en los años de la crisis de 1994 y 1995, lapso en el que fluctúan entre el 1 y 2%. Esos gastos, por otra parte, representan el 95% de la oferta excedentaria. En lo que concierne a los usos externos de la oferta excedentaria, el flujo de pagos a los factores del exterior constituyen el rubro más significativo de las fugas del excedente, en tanto las *remesas al exterior* constituyeron, en promedio para 1988-1996, el 5% del excedente creado en la economía doméstica⁴⁶; a ello debe adicionarse como filtración al exterior el alto componente importado de los gastos en acumulación.

Por ende, aunque el excedente doméstico es muy elevado, su cuantía es insuficiente para solventar sus usos internos, fenómeno que obedece a la mayor cantidad de dinero mundial requerido para solventar el componente importado de los gastos que se realizan a partir del excedente doméstico. Esto significa que parte de la demanda interna, plasmada en los usos del excedente, se efectúa en mercancías cuya producción doméstica es nula o insuficiente; asimismo, aquel primer fenómeno implica que parte del plusproducto local no puede transformarse en capacidad para importar. Por tanto, la estructura económica del país carece de compatibilidad plena entre las mercancías que produce y la demanda que genera, pues el sector externo no absorbe la cantidad necesaria del plusproducto interno para generar las divisas requeridas para sostener los usos del excedente.

7.4. SINOPSIS CAPITULAR

A lo largo de las páginas anteriores asociamos los principales postulados del marco cognitivo que sustenta nuestro trabajo con el comportamiento de nuestra economía durante el período de estudio, acotado aquel marco al cariz de los fenómenos estrictamente económicos. De la revisión concluimos que la teoría de la acumulación de capital explica los auges y las crisis menores que ha experimentado nuestra economía en el contexto de los ciclos medios; aquella teoría y la de los grandes ciclos, por su parte, dan cuenta de su caída en la gran depresión iniciada en 1982 y la fase de reanimación que le siguió.

Respecto al gran ciclo, cotejamos que la economía mexicana inicia una gran depresión impulsada por la fuerza que adquiere la TDTG en los años setenta, misma que se agudiza en los primeros años del decenio siguiente, cuando alcanza niveles que inhiben las decisiones de inversión neta. Ahora bien, esa caída de la TMG tuvo lugar en virtud del fortalecimiento de fuerzas que indujeron un alza considerable de la COC que se sobrepuso sobre la tasa de plusvalor hasta prácticamente finales de la última década indicada. Nos referimos, en primer lugar, a la contracción de la demanda del gobierno originada por una coyuntural caída de sus ingresos, fuerza que abatió la escala de producción de empresas privadas, lo que alimentó el debilitamiento de la demanda al reducir éstas el empleo y, además, llevó la COC al alza; ésta se nutrió en forma considerable con la drástica devaluación entonces implementada, en tanto encareció el componente importado de los medios de producción. Más aún, el fenómeno se enquistó en la estructura económica al implementarse una política de alta tasa de interés, que impactó en forma negativa a proyecciones de nuevas inversiones y su rentabilidad. Ese último acto fue coaccionado por necesidades de ingreso del

⁴⁶ El flujo de capital externo varió entre 1.2 y 12% en 1988 y 1993; cf. J.C. Valenzuela Feijóo [1999b: 184-8].

gobernante, quien debió endeudarse con residentes mediante una oferta de altos dividendos. De manera concomitante, aquella alta tasa de interés, al inhibir la inversión productiva, facilitaba el uso del excedente para cubrir adeudos externos de los sectores privado y público. Ese conjunto de factores condicionaban que la economía no pudiese reproducirse como en el pasado, y que se estancase.

La práctica ausencia de inversión neta a lo largo de la gran depresión supone, por otra parte, la paulatina depreciación de los acervos productivos, fenómeno que gradualmente fortalece la COC frente a la tasa de plusvalor, según revisamos. El mismo efecto tuvo el proceso de reprogramación de pagos del servicio y amortización de adeudos, al reducir los costos. La tasa de plusvalor, por su lado, experimentó continuos incrementos a partir de una fuerte contracción de la tasa salarial y de la menor absorción de empleo. Estas fuerzas fortalecieron la TMG y mejoraron las expectativas para nuevas inversiones. Bajo este nuevo contexto, capital dinerario externo se incorporó a la economía doméstica, cayó el tipo de interés, y la producción se reanimó.

Luego de 1988, en la reanimación se fortaleció la producción manufacturera exportable como sector dinámico, junto a un estancamiento general de la producción, proceso que es comandado por el sector privado de la economía, a diferencia de lo ocurrido a lo largo de la etapa de acumulación que precedió a la crisis general y, particularmente, durante los años setenta. Por otro lado, la debilidad del crecimiento tiene lugar, *pari pasu*, a una generación de excedente y de potencial de reproducción ampliada que se mantienen *in crescendo*. Mencionemos, por último, que el proceso en ciernes ocurre sin alterarse uno de los rasgos estructurales que asumió la economía mexicana desde el inicio de su industrialización, a saber, la permanencia de déficit externo cuando el crecimiento adquiere cierta fuerza y, se elimina, sólo en la coyuntura de los primeros momentos recesivos.

En el plano más abstracto, el estancamiento tiene lugar en dos momentos del comportamiento de la TMG: su abrupta caída hasta 1986, y su ulterior reanimación luego de este año. Respecto a aquel primer momento, hemos señalado las fuerzas que lo indujeron y que condicionaron la traslación de capital dinerario del ámbito productivo hacia el financiero, incluido en éste las fugas de capital, el pago de deuda externa privada y pública y el mercadeo de bonos y acciones en la BMV. En relación con el segundo momento, el sostenimiento de la TMG a niveles prácticamente idénticos al alcanzado con su repunte de 1987-1990, quedó lejos de los que logró durante los años sesenta o hacia el primer tercio de los setenta. Son aquellos *niveles contemporáneos* de la TMG, por ende, los que no estimulan la acumulación de capital a un ritmo vigoroso y sostenido, *i.e.*, no inducen el tránsito de la fase de reanimación al gran auge del ciclo largo. Ahora bien, no necesariamente debe ocurrir ese tránsito, si tomamos como referente el carácter que adopta el ciclo medio en diferentes períodos y economías. *E.g.*, el experimentado entre 1988(1994)1995 tuvo una expansión de 6 años, con 1 de contracción y, en dicha expansión, 4 años fueron de reanimación y 2 propiamente de auge, aunque este mismo estuvo muy por debajo de los máximos ocurridos en ciclos previos. No existe razón para negar que algunos ciclos largos puedan asumir rasgos análogos a ese ciclo medio.

Allende disquisiciones sobre morfología de los ciclos, la cuestión de interés aquí reside en explicar las causas de la débil reanimación de la TMG, y del nivel general de actividad.

Sobre el punto, mencionemos una inferencia hipotética que no desarrollaremos: dada la concentración y centralización de capitales que acontece durante las crisis, y en particular en la crisis general, una TMG menor respecto al pasado no implica necesariamente masas de ganancia menores, *i.e.*, mayores masas de capital dinerario adelantado pueden generar masas de ganancia mayores que, en el pasado, masas de capital menores con una tasa de ganancia más alta. Por ende, la TMG no necesariamente debe retornar al nivel que acusó durante la etapa de acumulación previa, para inducir un ritmo vigoroso y sostenido de la acumulación en una etapa posterior. Como aludimos, esta hipótesis puede desarrollarse en otro lugar.

Atendamos por ende las citadas causas de la débil reanimación de la TMG, con base en la información desplegada en las secciones precedentes de este capítulo. Esto implica referirnos a los determinantes de dicha tasa.

En lo que concierne a la tasa de plusvalor, tenemos que ésta se acrecienta en forma bastante considerable precisamente desde que irrumpe la crisis general en 1982 y, si bien acusa ligeros declives en la primera parte de los años noventa, ellos quedan lejos del nivel que acusó en aquel año; más aún, en el segundo lustro de los noventa se expande con mayor vigor. *Ergo*, la tasa de plusvalor pulsa en forma continua el incremento de la TMG; por tanto, las causas de la débil reanimación de ésta habrá que ubicarlas en la COC. Antes de esto, empero, debe señalarse que el propio comportamiento de la tasa de plusvalor frena el ascenso de la TMG, *como una consecuencia y no como causa*.

En efecto, la tasa de plusvalor crece durante el período por efecto favorable de sus dos componentes, masa de plusvalor, que se acrecienta en forma vigorosa, y capital variable, el que se contrae de manera considerable. Este último fenómeno impacta a la baja la TMG en cada reinicio del circuito del capital dinerario, pues implica un fondo salarial que, mediado por fenómenos de la circulación mercantil, se constriñe y así implica una menor masa de realización de la producción pasada, la que por ende se contrae en el futuro en lo que concierne a la demanda de bienes salario, *i.e.*, impacta al componente consumo de la demanda agregada, y debilita así el ritmo del nivel general de actividad. Este argumento exige también el cuestionamiento, ¿por qué?; esta causa, empero, radica en fenómenos fuera del proceso de acumulación en cuanto tal, *i.e.*, como fenómeno económico, pues requiere abordar factores institucionales, que tratamos en capítulos posteriores.

Impacta asimismo a ese debilitamiento de la demanda agregada el gradual crecimiento, durante el período, que experimenta el componente importado de bienes salario, en tanto fuga para la acumulación doméstica, pues al reducir el monto de realización mercantil (escala de producción) impacta al alza a la COC y, con ello, a la TMG, incidiendo así en el estancamiento desde las ramas industriales que constituyeron la parte más consolidada de la industria durante la etapa de crecimiento precedente.

Respecto a la masa de plusvalor, cuyo monto absoluto crece durante el período, tenemos que una porción creciente de ella se destina al consumo capitalista, *i.e.*, se acrecienta la propensión al consumo de esta clase. Este fenómeno constituye en sí mismo *una expresión* del estancamiento –que no su causa– en tanto constituye consumo improductivo del plusvalor, y no acumulación de capital. Pese a ello, el alto nivel que ha alcanzado esa

propensión al consumo se ha tornado en un rasgo estructural de la economía que, en cuanto tal, condiciona la permanencia del estancamiento; más aún, influye en tanto una proporción de ese consumo se satisface con importaciones, constituyendo una fuga adicional de la capacidad para acumular.

La COC, como variable que *en parte* expresa el incremento de medios de producción, y por tanto, en esa forma indirecta, la acumulación de capital, debe entonces incrementar de magnitud cuando este fenómeno tiene lugar, si bien su expansión debe contrarrestarse por la tasa de plusvalor para que la TMG experimente incrementos, y así inducir la acumulación de capital, como hemos apuntado.

Ahora bien, en tanto la COC expresa la razón de capital constante a capital variable (C/V), y este último ha crecido menos que proporcionalmente durante el periodo, respecto al capital constante –por las razones antes señaladas–, su comportamiento impacta al alza a la COC (hecho que por ende constituye una fuerza que presiona a la contención de la TMG); esa alza puede revertirse, en este contexto, con una reducción del capital constante, lo cual tiene lugar a partir de la depreciación y, desde luego, de la no realización de inversión neta. Este mecanismo se advierte, en la gráfica 7.1, para los años 1983-1994, donde, según se desprende de nuestra descripción del acontecer económico, tuvieron lugar ese tipo de procesos, *i.e.*, en plena caída en la gran depresión.

Una situación como la descrita no puede ser eterna. Las nuevas inversiones tienen lugar y, con ello, la COC incrementa su monto, como acontece en la segunda mitad de los ochenta. Con ello, esa variable se incrementa, si bien en un contexto en que la tasa de plusvalor le contrarresta, dando lugar al alza de la TMG que para esos años hemos referido, *i.e.*, un repunte considerable que empero no alcanza niveles del primer tercio de los años setenta. Esta falta de vigor en el alza de dicha tasa constituye una fuerza que condiciona el estancamiento económico, en tanto no estimula la realización de un monto mayor de inversiones.

En adición a lo anterior, comentamos *supra* fenómenos actuantes en el plano monetario que impactan al alza la COC y, con ello, la permanencia del estancamiento: la continua depreciación de la moneda doméstica y, más aún, las abruptas devaluaciones que experimentó en el período. Ello en virtud del alza en los costos en moneda nacional que resulta de importar medios de producción no disponibles en el mercado interno. En efecto, como advertimos en las gráficas 7.1 y 7.9, los años en que suceden las devaluaciones son aquellos en que la COC experimenta más fuertes incrementos, y las caídas de la TMG, respecto a momentos precedentes. Sacudidas de esa naturaleza impactan durante algunos años la contención de inversiones nuevas y, por ende, condicionan el estancamiento. Por otra parte, pese a la fuerza de ese factor, no es menos importante la permanencia a lo largo de los años de una continua depreciación de la moneda, la cual también en forma gradual inhibe la inversión neta, en tanto los citados costos, o sus proyecciones, se mantienen en ascenso, acrecientan con su ritmo la COC y, en conjunto, minan la capacidad de expansión de la TMG. Desde luego, ese factor monetario irradia su fuerza en otra dirección, realimentando la escasa fuerza del crecimiento: el traslado de dicha alza de costos hacia los precios, que mina la capacidad de compra.

La disquisición formulada reúne los perfiles analíticos de las fuentes que han nutrido los argumentos proporcionados a lo largo del presente capítulo, y nos han conducido a ubicar las causas del débil crecimiento de la economía mexicana durante el período, con base en la teoría de la acumulación de capital. Tal interpretación, empero, evadió tratar las causas de, *v.g.*, la severa contracción del salario real, la expansión de la propensión al consumo de capitalistas, la contracción del gasto público, los regímenes de tipo de cambio y el tipo de interés, condicionantes o manifestación todos ellos del estancamiento de la economía nacional en el período. Tales causas son susceptibles de analizarse, y encuadrarse en las conclusiones aquí obtenidas, desde la perspectiva institucionalista contenida en nuestro enfoque cognitivo. Esta tarea la abordamos en los dos capítulos siguientes.

CAPÍTULO 8

ACCIÓN POLÍTICA Y CAMBIO INSTITUCIONAL

En nuestro marco cognitivo planteamos que la crisis económica, al implicar incapacidad del sistema para reproducirse con base en cánones pretéritos, en el perfil social induce acciones de grupos sociales que alteran normas y códigos de conducta con el fin de mantener o acrecentar su cuota en la distribución del excedente. En tanto esos cambios institucionales son de carácter profundo, ocurren de manera acentuada durante la crisis general de una economía y se expresan en un amplio espectro de las relaciones sociales inmersas en los espacios del proceso de acumulación de capital. En este capítulo examinamos la forma como la violencia entre grupos sociales conduce a la alteración de instituciones en ese campo a partir de 1982, año en que irrumpe la crisis general. Puntualizaremos así que las normas se instauran mediante la acción política de los grupos y de la correlación de fuerza entre ellos, lo que desemboca en instituciones cuyo carácter beneficia a unos y perjudica a otros, al alterar la cuota de apropiación de excedente entre ellos, en lo que se refiere a las instituciones económicas, las cuales por ende modifican la estructura de la economía. Nos referiremos, asimismo, a las instituciones políticas en lo que concierne a su relación con el proceso anterior.

Bajo dicha perspectiva, en la sección 8.1 se identifica la confrontación entre grupos sociales que tuvo lugar al inicio de la crisis general, que llevó a alterar derechos de propiedad, pugna cuya solución condujo a que el capital dinerario se concentrara y centralizara en el ámbito financiero, en virtud del deterioro de la magnitud de la tasa media de ganancia (TMG), *locus* aquel desde donde los entes económicos más poderosos lo utilizarían para dar cuerpo a la reanimación económica, rasgos estos considerados por la teoría del ciclo largo. Esos procesos sociales y los tratados en las cuatro secciones en que se divide el capítulo, ocurren en forma sincrónica; su separación aquí obedece sólo a imperativos de exposición.

En dicho tenor, la sección 8.2 pone de relieve la presión de grupos sociales externos y de empresarios del país para influir sobre las decisiones del gobernante en relación con los dispositivos que debían ponerse en marcha para administrar y superar la crisis económica. Al respecto, advertiremos, por un lado, que los banqueros internacionales, a través del Departamento de Estado norteamericano y del Fondo Monetario Internacional (FMI), actúan para garantizar la permanencia y expansión de su cuota de excedente durante la gran depresión y, más aún, se benefician con cambios en los derechos de propiedad que en ese proceso se instauran. Por otro lado, observaremos que un grupo empresarial, con intereses en los ámbitos financiero y productivo, que precisamente personificó el proceso de concentración y centralización de capitales aludido *supra*, incide en forma gradual en las decisiones del grupo gobernante para reorientar la organización del sistema económico. La presión sobre ese grupo no constituye una imposición, *i.e.*, no se trata del establecimiento de normas sobre un grupo que se ve obligado a aceptarlas. A este respecto, la sección 8.3 muestra la lucha por un grupo de la burocracia por acceder al poder político del Estado, cuya concepción sobre el funcionamiento de la economía y el papel que en ella cumple el Estado es análoga a la impulsada por algunos grupos empresariales. Entre éstos, uno se revela como hegemónico y con gran capacidad para hacer política y, durante el período, formula la meta de conquistar aquel poder estatal para dar cauce a sus intereses económicos, aspecto este que se aborda en la sección 8.4.

8.1. GRAN DEPRESIÓN Y SISTEMA FINANCIERO

Según apuntamos en el capítulo previo, para agosto de 1982 la intensidad del endeudamiento externo y de la fuga de capitales generaron una crisis de pagos externos en la economía mexicana. Esos fenómenos y la negativa de la banca privada internacional para conceder nuevos préstamos, tornaron imposible restaurar la liquidez; la crisis, por ende, no podía remontarse por los canales en que había sucedido en el pasado.

La devaluación de la moneda y su depreciación, ocurridas a lo largo de dicho año y la aguda inflación de ella resultante, tornó la crisis de liquidez en una *crisis de legitimidad monetaria*, pues el dólar se tornó en *forma de dinero* capaz de asumir las funciones de medio de cambio y reserva de valor, que la moneda nacional perdía. Esto cuestionó la función del Estado de proveer un circulante estable. Esta situación fue resultado del uso y apropiación del excedente económico por parte de grupos financieros organizados en torno a los bancos, cuya actividad especulativa involucraba cuantiosos pasivos en dólares (con bancos extranjeros y con depositantes) que apuntaban a la quiebra del sistema bancario, lo que desarticularía al conjunto de la economía. Es en ese contexto que el gobernante, el primero de septiembre de 1982, decretó la nacionalización de los bancos privados, la instauración del control de cambios y la prohibición a residentes para abrir depósitos en dólares, como medidas para erradicar la inestabilidad monetaria y para readecuar el sistema económico. Así, el Estado se erigió como garante del interés general de la clase dominante, aunque con dichas medidas atentara contra los intereses de una de sus fracciones¹. Con todo, como se exhibió en el capítulo previo, la economía nacional entraba a un período de *crisis general* durante la cual el proceso de acumulación se constriñó severamente abrió paso a la fase depresiva de un gran ciclo.

Las decisiones del gobernante señaladas *supra* catalizaron la violencia entre grupos sociales, protagonizada por el grupo gobernante y los empresarios, misma que se mantuvo prácticamente a lo largo de los años ochenta y que dio lugar a un proceso de cambio institucional cuya raíz explica su interés por ampliar o conservar su apropiación del excedente económico, fenómeno que dio lugar a la centralización y concentración de capitales en el ámbito financiero y, con ella, al estancamiento de la economía, como mostraremos en los acápites siguientes.

Cambios en derechos de propiedad: organismos bancarios y financieros

En este acápite atendemos la ruptura de instituciones que supone la nacionalización de la banca privada, la acción política desplegada por grupos empresariales y el grupo gobernante, así como los compromisos entre ambos que llevan al apaciguamiento de la violencia *en este terreno*; sus implicaciones económicas se examinan en el último acápite de la sección.

¹ Vid. H. Guillén Romo [1988: 20-3] y C. Garrido *et al.* [1991: 115].

La nacionalización bancaria implicó, en el ámbito económico, la desarticulación de la función de intermediación financiera y la influencia en el diseño de la política económica por parte de los banqueros. En los niveles político y social, esa acción significó una ruptura de la alianza entre empresarios y gobernante y la súbita desaparición del grupo de empresarios más poderoso, a nivel nacional y al seno de la clase dominante. Por ello, la medida incentivó la violencia empresarial contra el gobernante, la cual, *en lo inmediato*, fue débil y desarticulada; algunos grupos organizaron la movilización para erradicarla; los ex banqueros recurrieron al amparo para defender sus intereses; ante ello, el grupo gobernante adoptó la táctica de mostrar su capacidad de movilización de masas para apoyar la medida, elevarla a rango constitucional, congelar la resolución del amparo y anunciar la devolución de empresas de los bancos para minar las pretensiones de los ex banqueros².

Otros grupos se mostraron cautelosos al percibir virtuales beneficios; los industriales se adhirieron a la decisión gubernamental. La Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CNIT) tomó la medida como hecho irreversible: llamó a evitar enfrentamientos estériles, a que los banqueros agotaran el proceso legal, pugnó por la devolución de las empresas no bancarias y a que la nueva banca asumiera su función promotora del desarrollo industrial con crédito a la industria, para superar la crisis. La Confederación Nacional de Cámaras Industriales (CONCAMIN) percibió que la nacionalización de los bancos les permitiría mejor acceso al crédito y condiciones favorables para negociar la deuda externa de sus agremiados, aunque demandó al gobernante la garantía de que no habría más nacionalizaciones. A este último reclamo se adhirieron la CNIT, la CONCANACO y la COPARMEX³. Con base en esta última demanda se prefiguró un consenso de la clase dominante: exigir al gobernante su definición respecto al carácter de la intervención del Estado en la economía, aunque también podemos apreciar sus diversas posiciones políticas, originadas por sus distintos intereses económicos en función del lugar que ocupan en el proceso de acumulación de capital.

Crisis de liquidez, fuga de capitales, rechazo o validación de la nacionalización y definición de los rasgos de la economía mixta, son elementos que configuran una *crisis de confianza* de los empresarios respecto a las acciones del *gobernante*, desplegada en declaraciones en medios masivos de comunicación en tono beligerante, es el escenario en que Miguel de la Madrid Hurtado (MMH) inició su gestión presidencial el 1º de diciembre de 1982. Dos importantes instituciones, en el ámbito de las relaciones entre gobernante y empresarios, fueron rotas: derechos de propiedad de un sector de la clase dominante para explotar un recurso económico, la banca; la consulta que el gobernante debía realizar con empresarios

² El 3 de septiembre el Partido Revolucionario Institucional (PRI) organizó una concentración masiva en la capital del país, en apoyo a la nacionalización; el día siguiente el director del Banco de México (BANXICO) anunció que las empresas no bancarias propiedad de los bancos se venderían a través del mercado de valores. El día 6 los empresarios de Monterrey agrupados en la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) y en la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio (CONCANACO), donde se concentra la *fracción radical o fracción del norte*, llamaron a movilizarse contra la nacionalización, cuyo resultado les mostró que no podían competir en ese terreno con el grupo dirigente; incluso algunas asociaciones regionales apoyaron la medida. Los ex banqueros obtuvieron el amparo para 21 de sus organismos el día 22; la Suprema Corte de Justicia (SCJN) dictaminaría su procedencia o improcedencia. A mediados de noviembre, la burocracia política consiguió que las cámaras elevaran a rango constitucional la nacionalización bancaria, en tanto el citado amparo permanecía en la SCJN; cf. R. Millán [1988: 145-9, 152-3, 157].

³ R. Millán [1988: 150-2].

cuando la acción de aquél afectase sus intereses. En torno de ambas cuestiones, aunque apuntando a su origen, girará la acción política empresarial contra las decisiones del gobernante, la participación del Estado en la economía y el sistema político, como advertiremos a lo largo del capítulo. Empero, en lo que concierne al ámbito económico y en la coyuntura de la violencia entre ambos agentes, el nuevo gobernante se enfrenta al imperativo de restablecer la confianza con los empresarios pues, además de la acción política que despliegan, detentan el poder económico.

En tal escenario, el 28 de diciembre de 1982 el parlamento discutió y aprobó una iniciativa de ley de MMH (que entró en vigor el 4 de febrero de 1983), referida a la reglamentación del servicio público de la banca y el crédito, la cual, en particular, incluía la emisión de una serie “B” de acciones de la banca nacionalizada, llamadas Certificados de Aportación Patrimonial (CAPS) que podían suscribirse por gobiernos estatales, municipales o por *usuarios del servicio de la banca* (*ergo*, por ex banqueros). Aquel mismo día, por otro lado, el presidente de la Asociación de Banqueros de México (ABM) anunció el inicio de negociaciones con el gobernante para procesar las indemnizaciones; el día siguiente, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) informó que la venta de CAPS se realizaría después de la indemnización⁴.

Bajo esa presión empresarial, el 2 de enero de 1983 MMH inició conversaciones secretas con ex banqueros; éstos pretendían el mejor precio por los bancos y la devolución de acciones de empresas propiedad de esos organismos. En febrero, dos tribunales rechazaron el citado amparo. En agosto se dio a conocer el monto de la indemnización, cuyas acciones se cotizaron al menos al doble del valor que tenían en 1982; para el pago se emitieron los que se llamaron Bonos de Indemnización Bancaria (BIBS), que devengaban intereses trimestrales y, cuyo principal se planteó liquidar a partir de 1986 y durante diez años. Empero, tras anunciar los montos de indemnización, el gobierno se apresuró a liquidarlos. El *arreglo* fue bien recibido por la ABM, la CONCAMIN y la CNIT; en cambio, la COPARMEX lo rechazó al interpretar que se trató de un acto ilegal efectuado con dinero del pueblo y porque, al aceptarse la indemnización, se aceptaba la nacionalización. Junto al proceso descrito, ya en febrero de 1983 el gobernante anunció que se apoyaría a los empresarios para el pago de su deuda externa, con la oferta a estos últimos de dólares cotizados a 70 pesos y, en noviembre, se inició la gestión de devolución de las empresas de los bancos⁵.

Con lo anterior, en parte, el conflicto de derechos de propiedad llegó a un acuerdo: los ex banqueros eran ahora socios minoritarios de la banca nacionalizada, con lo cual el gobernante pretendía recuperar la confianza empresarial. Con ese mismo propósito, y ante la necesidad de recursos para finiquitar las indemnizaciones, en marzo de 1984 se anunció la venta de empresas propiedad de los bancos, en condiciones preferenciales para los ex banqueros. Se les reintegró así una fuente importante de su poder económico: su

⁴ Esta medida para restablecer la confianza empresarial (*vid.* R. Millán [1988: 159, 165-6]) se inscribía en el marco que tratamos en la sección 8.2.

⁵ El acuerdo de indemnización consistió, para los 11 bancos expropiados más poderosos, en pagarles intereses de 54.7% anuales; el principal se amortizaría en 7 años con bonos, y 35 pagos de intereses. El pago se calificó por la oposición de izquierda como regalo; *vid.* C. Puga [1991: 100], C. Puga [1993: 187] y R. Millán [1988: 173]. El apoyo para pagar la deuda externa de las empresas al tipo de cambio señalado, corresponde al *tipo de cambio controlado* de agosto de 1982.

participación minoritaria en cientos de empresas industriales y comerciales, además del conjunto de instituciones financieras no bancarias que –junto a los bancos– integraban los grupos financieros⁶. Resultado de lo anterior, desde el gobierno se estimuló la expansión de un sistema financiero privado que competiría con la banca nacionalizada.

Deuda externa pública y privada

En el marco de la crisis general de la economía, además del conflicto bancario, el gobernante debió considerar la cuestión de la deuda externa del país, tanto pública como privada, ante presiones de la banca internacional acreedora y del FMI, así como a las necesidades de reproducción de la economía, así fuese en escala depresiva, así como en torno a las expectativas de futuras fuentes de financiamiento.

Al iniciarse la crisis, diversos grupos sociales se pronunciaron por la suspensión de pago de la *deuda pública externa*, entre ellos la CNIT; ésta, empero, pronto rectificó su posición. Así, los diversos grupos empresariales rechazaron explícitamente la moratoria y apoyaron al gobernante en negociaciones para reestructurar los adeudos y obtener nuevas líneas de crédito. La situación deudora de multitud de empresas explica su actitud pues, como anotamos *supra*, MMH les ofreció apoyo para liquidar sus pasivos externos. Por ello, a partir de 1983 y con la creación del Fideicomiso Contra el Riesgo Cambiarios (FICORCA), las firmas debían pagar sus amortizaciones en moneda nacional al BANXICO, *al tipo de cambio controlado*, lo que significó un apoyo financiero de 3.8 billones de pesos a lo largo de tres años. Ello evitó que el deslizamiento del tipo de cambio libre aumentara el costo de la deuda en pesos. Con ese dispositivo se estableció una convergencia de intereses y acuerdos entre gobernante y empresarios, que supuso que aquél coordinara la negociación de la deuda ante la banca internacional, en la que, además, se acordó cancelar parte de deudas con acciones. Con ello, bancos y empresas evitaron el colapso financiero mediante la nacionalización bancaria y el FICORCA, pues se evitó su quiebra al dotarles de liquidez; los principales beneficiarios fueron bancos y grandes empresas, pues el 80% de los recursos se absorbió por no más de 20 grupos y grandes empresas; asimismo, aumentó la participación extranjera en la propiedad de empresas locales, al liquidarse parte de deuda con acciones⁷.

Por ende, los *arreglos* del pago de la deuda externa privada y pública implicaron que la banca extranjera alterase el carácter de su presencia en la economía, en tanto el pago de su servicio absorbió una mayor proporción de *excedente* utilizable para el mantenimiento de la planta productiva y la reproducción de la fuerza de trabajo. Las nuevas instituciones incentivaron así la permanencia de la crisis general y el estancamiento económico.

Ante la escasez de divisas y acercarse el vencimiento de pago de adeudos exteriores de la empresa privada, en 1986 el gobierno inició negociaciones con la banca internacional, en las cuales algunos acreedores optaron por recuperar capital aún con pérdidas, en vez de su

⁶ C. Puga [1991: 100-1].

⁷ El FICORCA cubrió más de 11 mil millones de dólares, que sumados a 10 mil millones de deuda bancaria, significó ‘nacionalizar’ 21 mil millones de dólares de deuda privada; *vid.* M. Luna *et al.* [1991: 41-2] y C. Garrido *et al.* [1991: 115-6].

reconversión a pasivos amparados por el FICORCA, pagaderos en 20 años y 7 de gracia. La negociación redujo la deuda externa privada de 7 500 a 2 440 millones de dólares y, para 1990, el saldo era de 423.9 millones de dólares. Junto a ello, la deuda no cubierta por el fideicomiso se cubrió en gran parte con su capitalización, de manera que la deuda externa privada contraída durante el *boom* petrolero fue saldada ese año. Este proceso significó que entre 1983 y 1988 el sector privado no financiero pagó adeudos por 12 774 millones de dólares⁸, lo que explica *en parte* la ausencia de *inversión neta* durante el período.

Centralización y concentración de capitales

La referida indemnización y la devolución de acciones de empresas no financieras y la venta de las financieras, permitieron recuperar su riqueza a los ex banqueros. Éstos, en 1984, rebautizaron sus grupos e iniciaron operaciones en el medio. Se incorporaron así al auge que, desde la nacionalización bancaria, experimentaron las casas de bolsa que permanecían en funciones –las que carecían de nexos con bancos–, auge que adquirió vigor con el mercadeo de las citadas acciones. A ello contribuyó, también, la modificación del orden jurídico del sistema financiero operado entre 1984 y 1985, que indujo una rearticulación de la antigua burguesía bancaria y el surgimiento de nuevos y poderosos grupos empresariales. En particular, los cambios legales propiciaron la formación de altas ganancias en el medio financiero, al tornar a las casas de bolsa en intermediarias de la colocación de bonos del gobierno. En ese contexto, el gobernante puso en venta los citados CAPS, cuya primera emisión se hizo por debajo de su valor real, lo que desató la especulación pues en una semana su precio se elevó hasta en 240%; lo propio ocurrió con los BIBS, que contribuyeron a dinamizar el mercado de valores, cuyo bajo precio inicial indujo su venta por pequeños accionistas y, por ende, su concentración en manos de los grandes tenedores. Por otro lado, los cambios legales alteraron la forma de financiamiento del sector público, del encaje legal a operaciones de mercado abierto, por lo cual las casas de bolsa intermediaron la colocación de CETES, cuya tasa de interés creció de 48% en las primeras semanas de 1985 a 75% al finalizar el año, en tanto que su monto en circulación pasó de 700 mil millones al concluir 1984, a más de 3 billones a fines de 1985. Los beneficiarios de este mecanismo fueron los propietarios de casas de bolsa y los tenedores de bonos: los grupos financieros sobrevivientes a la nacionalización bancaria, principales beneficiarios del FICORCA. El auge, al tornarse especulativo, concluyó en el *crack* de 1987. Empero, las casas de bolsa fueron las menos afectadas, al frente de las cuales estaba un grupo de capitalistas conformado en parte por los accionistas de la banca y una nueva generación de empresarios. El proceso profundizó la redistribución del ingreso y la apropiación del excedente ocurrido desde la devaluación de 1982: en tres años un reducido grupo de empresas y familias adquirió derechos sobre una importante porción del excedente generado en la economía⁹.

⁸ G. Vidal [1998: 162-4].

⁹ En octubre de 1984 las casas de bolsa captaron recursos equivalentes al 27% de los de la banca nacionalizada, incrementaron sus inversiones en 67% y sus activos crecieron en 160.2%; *vid.* C. Puga [1991: 101-2]. Entre 1984 y 1985 se reformó la Ley Orgánica del Banco de México, la Ley Reglamentaria del Servicio de Banca y Crédito, la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, la Ley de Sociedades de Inversión, la Ley General de Instituciones de Seguros, la Ley de Instituciones de Finanzas y la Ley del Mercados de Valores; con ello se acotó las funciones de cada ente financiero que, en la práctica,

Las nuevas formas de articulación en la propiedad del capital señaladas *supra*, comprenden al capital foráneo además del doméstico. En efecto, el citado cambio de deuda externa por *swaps* implementado en el segundo lustro de los ochenta, en su origen se aplicó a la deuda pública; por ende, implicó transferencia de excedente desde el Estado hacia el sector privado extranjero. Posteriormente, el mecanismo se amplió a grupos privados del país, lo que facilitó la adquisición de empresas paraestatales que el gobernante desincorporaba. Así, la reestructuración en la propiedad del capital comprende asociaciones entre grupos financieros y consorcios domésticos y el capital externo, principalmente de los Estados Unidos de América (EUA). Años después, la asociación también ocurrió en dirección contraria, pues los grupos domésticos se asociaron con foráneos para actuar en el mercado de estos últimos, incluso con empresas propias. En suma, se consolidaron nuevas relaciones entre los principales grupos de grandes capitales del país, como mecanismo para la formación de ganancias¹⁰.

Según advertimos, hacia mediados de los ochenta el sector financiero de la clase dominante recuperó, en torno a las casas de bolsa, el control y destino de los flujos financieros en la economía; recuperó así su influencia sobre las decisiones de política económica. Por ello no es extraño que el auge de la bolsa, luego del *crack* de 1987, se relacione en parte con el mercadeo de valores de empresas que el gobierno vendió al sector privado; en algunos casos su cotización se incrementó desde el anuncio de la privatización, proceso reforzado con ulteriores ventas de acciones. A inicios de los noventa, el alza del mercado había ya incentivado la atracción de capital externo (incluso capitales que se repatriaban) hacia este mercado, los que se colocaban en aquellos valores o en títulos de deuda pública. Esta captación de recursos, a lo largo del proceso, permitió que varios grupos financieros participaran en la adquisición de empresas públicas y de los bancos que se reprivatizaron¹¹.

Los procesos descritos *supra* encuadran en la propuesta cognitiva de nuestro marco analítico. En efecto, la crisis general induce alteraciones en las normas que regulan la apropiación de excedente, fuente de disputa por su reparto entre diversos grupos sociales que participan en el proceso de acumulación de capital, debido ello al arribo del sistema económico a una condición en que no puede continuar su reproducción conforme a cánones pretéritos y, esto último, condicionado por la persistente y aguda caída de la TMG. En esas condiciones, el ámbito financiero se constituye en polo de atracción del capital dinerario, en el cual, mediante la alteración de instituciones, el capital se concentra y centraliza, *i.e.*, los cambios en los derechos de propiedad y las reglas jurídicas que para ese campo se adoptan alteran la distribución del excedente entre grupos sociales. Por otro lado, en tanto la rentabilidad de la inversión productiva permanece constreñida, la economía se desenvuelve en la trayectoria de la gran depresión. Asimismo, como podemos advertir en los últimos datos vertidos, aquel cambio institucional transforma la estructura del sistema económico.

validó la existencia jurídica de un sistema paralelo a la banca nacionalizada y propició el auge de las casas de bolsa; cf. C. Garrido *et al.* [1991: 116-7] y C. Puga [1993: 187-91].

¹⁰ Vid. G. Vidal [1998: 160, 166-9], quien ilustra casos de la asociación señalada en ambas direcciones, y que comprende actividades en el terreno de las manufacturas, comercial, financiero y servicios en general, a lo largo del país; el cuadro 3 de la fuente ilustra inversiones de grupos económicos domésticos en el extranjero.

¹¹ Cf. G. Vidal [1998: 170-1] y C. Garrido *et al.* [1991: 118, 120].

En efecto, los referidos movimientos internacionales de capital que se despliegan desde el segundo lustro de los ochenta y a inicios de los noventa generaron un cambio en la estructura de la economía, pues esos flujos permiten crear superávit en la cuenta de capital de la balanza de pagos, y por ende, llevan a una creciente acumulación de reservas en el banco central y contribuyen al financiamiento del déficit en cuenta corriente. Asistimos, así, a un proceso de cambio en la forma de funcionamiento y en la estructura de la economía, dos de cuyos rasgos son el mayor peso de determinados grupos del sector privado en las transacciones y la mayor penetración del capital externo al país¹², los cuales se constituyen en el soporte de una nueva estructura económica, como advertiremos *infra*.

8.2. CRISIS DE CONFIANZA Y PROGRAMA ECONÓMICO DEL GOBERNANTE

El activismo político de los empresarios no se circunscribía a la problemática bancaria y financiera descrita *supra*; pretendían recuperar su capacidad de influencia en la política económica del gobernante y, como apreciaremos en la última sección, el entorno propiciaba su incorporación a la vida política nacional.

En efecto, a partir del año 1981 los empresarios, ante los desajustes macroeconómicos que experimentaba el país –que les hacía prever la crisis de capacidad de pagos externos a que se arribó el siguiente año–, además de proteger sus capitales trasladándolos al sistema financiero internacional, pugnaban por reorientar el funcionamiento de la economía para generar nuevos canales de apropiación de excedente¹³. Empero, actuaban en una escena donde los banqueros internacionales privados, acreedores del gobernante y de los propios empresarios locales, perseguían también aquel propósito de proteger sus capitales. Por otro lado, en la segunda mitad de 1982, ello discurría en forma concomitante al proceso de relevo de titular del ejecutivo federal del país, ingrediente que aunaba incertidumbre en términos de las medidas de política económica que instrumentaría el nuevo gobernante.

Las acciones y mecanismos adoptados por los citados agentes foráneos para proteger sus intereses en nuestro país, las acciones que en ese terreno desplegaron los empresarios nativos y las decisiones adoptadas por el gobernante a partir de la coyuntura planteada, ocupan nuestra atención en la presente sección. A ese respecto, advertiremos cómo, en los años subsecuentes, la interacción de esos actores genera como resultante diversos cambios estructurales en la economía mexicana.

Actores externos, empresarios y gobernante

Al iniciar la década de los ochenta las economías de los países centrales se desenvolvían en el estancamiento –*vid.* nuestro capítulo 6– y, desde los EUA en particular, se presionaba en

¹² En efecto, en 1985 el sector privado participó con el 49% del total de transacciones con el exterior; para 1991 lo hacía con el 78% de las transacciones corrientes y el 80% de las de capital. Por otra parte, entre esos mismos años, el valor de exportaciones e importaciones crecen a mayor velocidad que el producto y, la mayor proporción del comercio se realiza por el sector privado; *vid.* G. Vidal [1998: 171-4].

¹³ Con su actuación, hacían a un lado la relativa pasividad en la que cayeron en el segundo lustro de los setenta, luego de los enfrentamientos que libraron con el gobernante, según expusimos en nuestro capítulo 5.

la escena mundial para que las naciones adoptasen medidas que liberalizasen el comercio y los flujos de capital, a fin de financiar su déficit externo, al tiempo que instrumentaba una política monetaria contraccionista que, dado el carácter de divisa mundial del dólar y la primacía del sistema financiero norteamericano, se propagaba a los demás países. Esta política, al elevar el tipo de interés mundial indujo la caída en crisis de deuda a los países periféricos. Esa crisis, si recordamos, llevó a los gobernantes de los países del Grupo de los Diez y a los banqueros internacionales privados a delegar en el FMI la función de administrar la citada deuda y, con ello, a influir en la adopción de medidas de política económica en la periferia que estuviesen en línea con los intereses de los agentes foráneos.

En México, los problemas financieros que enfrentaba el gobernante al iniciar los ochenta le orillaron, en agosto de 1982, a decretar la devaluación de la moneda, declarar la moratoria al pago de la deuda externa y solicitar apoyo crediticio al FMI, gestión ésta suspendida ante la nacionalización de la banca y la adopción del régimen de tipo de cambio dual, medidas opuestas al ideario de aquel organismo. En estas circunstancias, los empresarios acentuaron la fuga de capitales del país –práctica que mantuvieron los tres años siguientes¹⁴– y, en otro frente, se dieron a la tarea de organizar unos foros denominados *México en la libertad*, realizados entre el 8 y 23 de septiembre en las ciudades de Monterrey, Torreón, Hermosillo, Mexicali, Culiacán, León y Mérida, en los cuales conglomeraron a diversos grupos sociales, con la meta de formar un frente en repudio a la nacionalización bancaria en particular, y en general a la intervención estatal en la economía¹⁵.

Ante la tensión política y económica imperante, los actores foráneos actuaron también para proteger sus intereses inmediatos, pero también estratégicos. En este sentido, no es casual que, a fines de octubre de 1982, los gobernantes electo y saliente recibiesen la visita de Nelson Rockefeller y Henry Kissinger, connotados financiero uno y estadista el otro, de los EUA. A su partida, el último declaró –*inter alia*– que el nuevo gobernante concebía la necesidad de fortalecer la iniciativa privada. En este *lapsus* de distensión, los empresarios, por la voz de Manuel Clouthier, anunciaron una suspensión de los citados foros *México en la libertad*, cuyo fin fue estrechar nexos con el presidente electo, días antes de la sucesión presidencial. Es significativo, asimismo, que este evento coincidió con la concreción de una de las demandas de los empresarios expuesta desde la nacionalización: la firma de una Carta de Intención con el FMI, el 10 de noviembre del año en ciernes, con lo cual concluyó el proceso de negociación mencionado *supra*. Con ese acuerdo, el gobernante se comprometía a implementar un programa de ajuste a la economía, *ad hoc* al ideario del organismo. Entre los compromisos adoptados, destaca, en el orden de satisfacer los intereses del gobierno de EUA y de los banqueros internacionales, la racionalización del gasto público y subsidios, la revisión de programas de inversión no prioritarios, fijar tasas de interés que estimulasen el ahorro, fomentar el desarrollo del mercado de valores y racionalizar el sistema de protección, desde la estructura arancelaria, subsidios a la

¹⁴ En agosto de 1982 el gobierno de México declaró formalmente su incapacidad para saldar sus compromisos externos, declarando una moratoria de noventa días para las amortizaciones, si bien mantuvo el pago del servicio. La citada fuga de capitales, percibida como el porcentaje de depósitos del sector privado doméstico en el extranjero, respecto a los depósitos al interior del país, de 18.2% en 1980-81 pasó a 35.1% 1982; en los tres años siguientes los datos fueron 51.9, 50.8 y 62.2%; *vid.* H. Guillén Romo [1990: 84, 144].

¹⁵ Asistieron empresarios y organizaciones cívicas (estudiantes, padres de familia, colegios de abogados y contadores, asociaciones femeniles y representantes del Club de Leones); *cf.* R. Millán [1988: 153, 166-8].

exportación y el requisito de licencia para importar. Si bien hubo inconformidad de empresarios por dicha firma¹⁶, el día 17 de último mes citado, declararon haber llegado a un acuerdo con el presidente electo sobre un programa para apoyar la producción.

Como puede advertirse, la meta de dichos acuerdos reside en la generación de ahorro público y privado para solventar el pago del servicio de la deuda, lo que satisface los intereses externos. Además, involucran diversas demandas enarboladas por los empresarios. Asimismo, las medidas tienen el efecto de contraer la demanda agregada en todos sus componentes, como ilustramos en el capítulo anterior. Ahora bien, en tanto compromisos como los citados se respetan y se hacen cumplir a lo largo de los veinte años siguientes, afirmamos que la signatura en ciernes sentó bases de un proceso de cambio institucional que tendió a modificar el funcionamiento de la economía y, por ende, su estructura. Abordamos en acápite posteriores la forma como se concretó dicho proceso. Resaltemos por ahora que, conforme plantea nuestro marco cognitivo, el cambio institucional evocado es un producto de la acción política de los grupos sociales que hemos referido. Señalemos, por otro lado, que si bien aquel proceso resulta del activismo de empresarios domésticos y actores foráneos, no se trata de una imposición llana al gobernante. En efecto, en la sección 8.3 mostramos que la ideología del grupo gobernante, en el terreno de la política económica, es plenamente coincidente con la de aquellos otros actores.

Acción política empresarial y programa del gobernante

Los citados compromisos del gobernante cobraron forma, en el plano de definición de la política económica que instrumentaría al inicio de su gestión, en el llamado Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE). Este programa de ajuste recoge las prescripciones del FMI y diversas demandas que los empresarios plantearon en el entorno temporal en cuestión. Considérese, a este respecto, su beligerancia en los momentos previos a la sucesión presidencial. Esta actitud recuperó vigor luego de este acto, hecho que en parte explica la incorporación de sus planteamientos en aquel programa. Empero, el movimiento empresarial trascendía al mero marco de la instrumentación de la política económica, en tanto demandaba el abandono de prácticas concernientes a la intervención del Estado en la economía¹⁷ y, como fenómeno inédito, exigieron al gobernante mayor participación en la toma de decisiones, como contrapeso al poder presidencial, lo que implicaba redefinir el carácter de la economía mixta imperante en la sociedad mexicana, que evitara la expansión del Estado. En ese escenario MMH inició su gestión.

¹⁶ La CNIT criticó y se opuso a la firma de esa Carta de Intención; *vid.* M. Luna *et all.* [1991: 40]. Con esa signatura se otorgó crédito al país por 3 840 millones de dólares distribuidos en tres años; otros compromisos adoptados fueron la revisión del sistema impositivo, el alza en precios y tarifas de bienes y servicios ofrecidos por el gobierno; *vid.* R. Millán [1988: 156-7] y H. Guillén Romo [1990: 46-8].

¹⁷ Las cuales constituían reclamos tradicionales de los patrones desde los años cuarenta, y que se hicieron ideario en 1975 en la declaración de principios del CCE (*vid.* nuestro capítulo 5).

En efecto, desde el inicio de la crisis, a través de los organismos patronales los empresarios criticaron con vigor la regulación del mercado, excepto la del mercado laboral¹⁸, sobre el cual se pronunciaron a favor de fijar topes salariales, si bien industriales y comerciantes apuntaron en diferentes ocasiones que prolongaban el estancamiento de la demanda y, por ende, el consumo interno y el nivel general de actividad. En este campo, los organismos laborales *se pronunciaron* por reducir los tiempos de revisión salarial, lo que los patrones siempre rechazaron¹⁹. Para encarar el conflicto con empresarios MMH, entre sus primeras metas, procesó acciones que recogieran sus reclamos y estuviesen en equilibrio con el ejercicio de gobierno, para restablecer la confianza entre ambos actores. Para ello, redefinió su discurso, implementó lo que llamó una *política económica realista* y propuso reformas a la Constitución que precisaran su apartado económico. Respecto al discurso, incorporó las ideas *renovación moral* y *realismo económico*; la primera intentó recuperar legitimidad ante la sociedad por el enorme desprestigio en que había caído; empero, ambos términos respondían a la crítica empresarial, en tanto *moral* y *realismo* se oponían a *corrupción* y *ficción* en la intervención estatal en la economía, que aquellos señalaban²⁰.

Para plasmar tales preceptos en el orden jurídico, el gobernante presentó al Congreso, el 2 de diciembre de 1982, una iniciativa de reformas a los artículos 25 a 28 de la carta magna y otra de expedición de una Ley de Planeación, que se aprobaron para entrar en vigor el 4 de febrero de 1983. Amén de su instrumentación, esa ley se constituía en referente ideológico y mecanismo de gobierno de MMH, con lo que pretendió recuperar legitimidad al gobierno que la crisis erosionaba, en tanto la planeación prometía una administración limpia, eficaz y medio de diálogo con la sociedad –i.e., con los empresarios– para formular políticas públicas. En dicha ley y en los cambios constitucionales se señalaba el establecimiento de un Sistema Nacional de Planeación Democrática (SNPD) que –decía la iniciativa de ley–, amplía la participación de los sectores sociales desde el ámbito electoral hacia decisiones que inciden en la administración de servicios públicos y en programas de desarrollo. Se indicaba, asimismo, que las reformas se amparaban en el régimen de propiedad y en las formas de relación entre Estado y sociedad emanados del sistema político establecido en la Constitución, y que el SNPD constituía un nuevo mecanismo de participación en la toma de decisiones para fortalecer el régimen democrático. La reforma constitucional incidió en los fundamentos de la economía mixta y se orientó a cimentar una alianza entre gobierno y sector privado. Destaca, en particular, el carácter rector del Estado en la economía, en tanto *lo faculta para planear* el desarrollo nacional y al gobierno para fijar procedimientos de participación y consulta con los sectores sociales; respecto a éstos, sanciona la existencia de la propiedad y del *sector privado*, así como al *sector social* como tercer actor con derecho a participar en la planeación. Por último, fija las ramas económicas reservadas al Estado. Por ende, con la reforma, su *ampliación* requiere de una ley que la apruebe: se limitó así, a la

¹⁸ El control de precios de productos de consumo básico, el alza de precios a bienes y servicios generados por empresas públicas, así como los subsidios. Los precios de los productos –como han sostenido desde los cuarenta– debía fijarlos el mercado; la intervención estatal en ese terreno, por ende, debía eliminarse.

¹⁹ En los momentos de mayor inflación y deterioro del poder de compra, la CTM y el Congreso del Trabajo propusieron cambiar de la revisión salarial bianual a una revisión mensual; los empresarios respondieron con una rotunda negativa; estos últimos, por su parte, propusieron el establecimiento legal del pago por hora laborada (destajo) y la negociación salarial por empresa y no en bloque, y negociación de bajos incrementos salariales a cambio de mantener los niveles de empleo; cf. M. Luna *et al.* [1991: 42-3, 47].

²⁰ M. Luna *et al.* [1991: 46-7].

vez, la esfera estatal y el poder del ejecutivo, en beneficio del poder legislativo. Se incorporó así la demanda empresarial de crear contrapesos al poder del ejecutivo. Empero, ya antes de discutirse en el parlamento, la CONCANACO, el CCE y la COPARMEX impugnaron las reformas, al aducir que desamparaban a la sociedad al concentrar el poder económico en el gobierno y que persistía la antidemocracia, por lo cual no ofrecían incondicionalmente su lealtad; la CONCAMIN, de manera conciliatoria, criticó los excesos del Estado que aquéllas representaban. Tras su aprobación, la facción radical intensificó su campaña contra el gobierno y renovó su convocatoria a los empresarios para participar activamente en política, en la defensa de sus intereses²¹.

Cohesionados en torno al discurso de la facción radical, los empresarios se integraron a los *foros de consulta popular* que el gobernante puso en marcha como etapa inicial para formar el SNPD, a inicios de febrero de 1983. En esas reuniones presionaron para que *sus organismos* fuesen considerados instancias de influencia en las decisiones de ese sistema, aduciendo que así actuarían en el ámbito de *lo político* de la sociedad en defensa de sus legítimos intereses, si bien no en *la vida política*, que implica la lucha por el poder. Con ello, los empresarios *legitimaron* su participación política a través de los organismos patronales, con lo que influirían en un amplio espectro de asuntos relativos a la administración pública, en los que podían presionar en asuntos económicos de su interés. Ya en los foros, se reactivó el nuevo discurso empresarial. Se destacó que las reformas eran impuestas y no concertadas y ya regían la convivencia; se planteó que la inclusión del sector social potenciaba la alianza entre gobierno y trabajadores, por lo que rechazaron el carácter tripartita del SNPD; apuntaron que el poder político se tornaba absoluto y que, como contrapeso, debía integrarse a la sociedad mediante partidos y organizaciones cívicas, dada su escasa participación. Adviértase que, con esto último, el discurso contrapuso a sociedad y gobierno. Con ello, los empresarios rechazaron los fundamentos políticos del país, en tanto garantizaban la rectoría estatal en la economía y en su planeación, así como la existencia del sector social pues, desde el terreno económico –se decía– fragmenta a la sociedad; con ello, contraponían el sector público al sector privado. Por ende, la oferta del gobernante para concertar una alianza con los empresarios fue insuficiente para obtener el consenso social²². La ideología que desplegaba la clase dominante apuntó a un cambio radical en sus vínculos con el Estado; la claridad de aquélla, sobre el punto, se aprecia en la creciente participación de empresarios en procesos electorales, al mediar la década de los ochenta.

En tanto los sucesos anteriores discurrían *pari passu* con el conflicto bancario y dados los rasgos de la beligerancia empresarial descritos *supra*, como de ahí se desprende, la crisis de confianza persistió pese a la incorporación de buena cantidad de sus demandas en la reforma constitucional y en el PIRE, y a la férrea disciplina con que se aplicó éste en la gestión del gobernante²³. Así, aunque la crítica a éste se mantuvo en los años siguientes,

²¹ Las ramas reservadas al gobierno fueron moneda, correos, telégrafos, radiotelegrafía, comunicación vía satélite, emisión de billetes, petróleo y demás hidrocarburos, petroquímica básica, minerales radioactivos y energía nuclear, electricidad, ferrocarriles y banca; *cf.* R. Millán [1988: 161-6] e I. Rousseau [2001].

²² Vale recordar que la Ley de Cámaras de Comercio e Industria prohibía a los empresarios participar en la vida política del país. Respecto al *sector social* se abundó que promovía la lucha de clases, era factor político de apoyo al gobierno y justificante de sus posibles errores; *cf.* R. Millán [1988: 168-71].

²³ Excepto en los meses previos a los comicios para relevar legisladores en 1985, como observamos *infra*.

sería hasta la campaña electoral para relevar al ejecutivo cuando los empresarios replantean sus demandas; poco antes, asimismo, se reorientaría la relación con los actores foráneos.

Hacia 1985, a raíz de los problemas financieros derivados del sismo y la persistente caída del precio del petróleo²⁴, MMH declaró en su informe de gobierno de ese año que el problema de la deuda externa debía encararse en función de los intereses de las partes involucradas. A raíz de ello, los gobiernos de México y EUA delinearon los rasgos del Plan Baker para atender la cuestión²⁵, el que, tras aprobarse por el congreso del segundo país indicado, se presentó y aprobó por los países centrales en reunión anual del FMI y el BID realizada dicho año²⁶. Ya en 1986, el gobierno mexicano firmó una Carta de Intención con el FMI, con el que accede a créditos y reestructura su deuda; a cambio, se comprometió a proseguir el proceso de desincorporación de empresas públicas, la liberalización comercial y solicitar su ingreso al GATT, alentar las exportaciones con mecanismos impositivos y crediticios, unificar su mercado de divisas, y promover el acceso de la IED que se orientara a las exportaciones²⁷. En junio del último año citado, los anteriores compromisos con los agentes foráneos se plasmaron en el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC) que el gobernante puso en marcha²⁸. Con ello, se renuevan las condiciones para mantener el flujo de excedente al exterior –y mermar la capacidad interna para crecer– en orden a los intereses de los actores foráneos. Asimismo, con ello se acentúa y extiende la incorporación de intereses de empresarios domésticos en el programa económico del gobernante.

A inicios de 1988, la COPARMEX y la CONCANACO entregaron al candidato presidencial del PRI, en campaña electoral, el documento *Propuestas del sector privado*²⁹, que aborda aspectos políticos y sociales y que, en materia económica, constituía un programa de gobierno con multitud de propuestas concretas. Dado el origen del documento y los nexos que Carlos Salinas de Gortari (CSG) estableció con empresarios como secretario de Estado en la gestión de MMH, no es extraño que, en su discurso, la *modernización* constituyese eje de programa de gobierno, mismo que expuso a empresarios reunidos en Nuevo León,

²⁴ El precio del crudo cayó de 34 a 24.50 dólares el barril de 1983 a 1985, y a 11.87 en 1986; *vid.* L. Bravo Aguilera [1993: 319].

²⁵ I. Rousseau [2001] indica el trabajo conjunto de ambos gobiernos para delinear dicho plan.

²⁶ Ese plan hacía corresponsables del problema de la deuda –*vid.* capítulo 6– a gobiernos de países deudores y acreedores, banqueros internacionales privados y organismos financieros multilaterales. El plan reconocía la necesidad de crecer del país deudor, para pagar; condicionaba la concesión de crédito a la promoción de proyectos de interés de países industrializados y a la adopción de políticas inductoras del equilibrio externo y estabilidad de precios –mediante la liberalización del comercio–, implantar reformas fiscales, laborales y financieras que estimularan la inversión privada local y foránea, desarrollar el mercado de valores, eliminar controles a precios y tasa de interés, reducir el déficit público y la intervención estatal en la economía, y contener el alza salarial.

²⁷ *Vid.* H. Guillén Romo [1990: 87, 146].

²⁸ *Cf.* I. Rousseau [2001].

²⁹ Que emanaba del documento de Conclusiones Generales del Congreso Nacional de Empresarios, realizado en noviembre de 1987, convocado por el CCE. Ahí se expresa su política de *modernización* y plantean cambios integrales para la sociedad mexicana. Entre sus propuestas destacan: reducir el aparato estatal mediante privatización de empresas públicas, fusión de secretarías de Estado y despido masivo de burócratas, eliminación del déficit público, reforma monetaria (que incluía restar ceros a la unidad monetaria sin cambiar su nombre), contener el alza salarial, un programa de elevación de la productividad, abrir la economía al exterior eliminando el proteccionismo, permitir el acceso a la IED, formar un mercado común con EUA y Canadá; *vid.* E. Concheiro [1996: 64-6].

donde señaló que la inversión privada jugaría el rol principal en su gestión y se comprometió a retraer la participación del Estado en diversas ramas económicas. El conflictivo relevo presidencial y la puesta en marcha del programa del nuevo gobernante condicionaron que, a partir del año citado, los empresarios estrechasen su colaboración con aquel, superándose así la crisis de confianza³⁰; la modernización se tornó en piedra angular del acuerdo entre empresarios y gobernante³¹. Ya desde su discurso de toma de posesión, CSG reiteró su compromiso de crear un ambiente propicio a la inversión privada mediante reglas claras en la acción del gobierno, simplificar regulaciones que obstaculizaban la producción, el acceso de inversión extranjera y el fomento a exportaciones domésticas. Las acciones que hicieron cumplir ese acuerdo, alteraron la estructura de la economía y, hacia 1992, consolidó a grandes grupos económicos y grandes empresas exportadoras. La alianza gobierno-empresarios se refrendó durante la campaña electoral presidencial de 1994, durante la cual la COPARMEX, la CONCANACO, la CANACINTRA y el CCE presentaron públicamente ante Ernesto Zedillo el documento *Propuestas del sector privado para el sexenio 1994-2000*, en el que reconocen los avances en sus demandas, el papel protagónico que ya detentan en la conducción del desarrollo y vitorean el nuevo modelo económico, *i.e.*, prevalece una nueva forma de relación entre gobierno y empresarios, en la que éstos impulsaron un proyecto económico nacional acorde a sus intereses³².

El programa de política económica, como se aprecia en lo anterior, es un resultado de la acción política que despliegan diversos grupos sociales y, en el escenario de la crisis general por la que atraviesa la economía mexicana en este lapso histórico, esa acción se orienta a mantener o modificar normas relativas a la apropiación del excedente y, con ello, la rearticulación de diversas instancias del circuito económico. Mostramos *supra*, a ese respecto, la existencia de propuestas divergentes para encarar alguna manifestación de la crisis; la fuerza de los grupos las decantó para orientar las acciones del gobernante y de los empresarios en el sentido expuesto. Esos acuerdos, una vez se instrumentan y su contenido se reitera en el tiempo constituye el establecimiento de nuevas instituciones que, al regular las relaciones sociales en los espacios de la acumulación de capital, perfilarán un funcionamiento del sistema económico, y de su estructura, en forma diferente a como

³⁰ Con pocas excepciones, que insistían en realizar reformas políticas que asegurasen la permanencia de las medidas económicas adoptadas y la consolidación de la participación del sector privado en la toma de decisiones.

³¹ Si bien los componentes de dicha modernización –desregulación a la IED, privatización de empresas paraestatales y apertura del mercado a la competencia externa–, como advertiremos en los acápites siguientes, empezaron a instrumentarse durante el gobierno de MMH.

³² La nueva relación de los empresarios con el poder político *se expresa* en su participación activa desde sus organizaciones gremiales, en negociaciones en organismos públicos, en el desempeño de puestos de elección popular o como asesores gubernamentales, desde los que definen y ponen en práctica el nuevo proyecto nacional. Al inicio de su gestión CSG nombró asesor de la presidencia en asuntos económicos a Claudio X. González, ex dirigente del CCE, acto con el que se selló su compromiso con el grupo que beneficiaría, el que a su vez que respaldaría la política económica. La fuente llama al grupo la *facción tecnocrática*, constituida como una élite de grandes empresarios, propietarios y directivos de un reducido grupo de grandes empresas exportadoras nacionales y transnacionales, tiendas departamentales y de autoservicio, casas de bolsa y de la banca que se reprivatizaría. Esa facción se integró por el grupo de empresarios que se benefició con los cambios en política económica instrumentados por MMH; en la sucesión presidencial de 1988, consideraban que la actitud del gobernante ya satisfacía sus expectativas, como lo manifestó el dirigente del CCE meses antes y después de aquel relevo, al expresar que el gobernante había recogido las propuestas empresariales al promover el *desarrollo hacia fuera*; cf. C. Puga [1993: 181-3, 192, 200] y E. Concheiro [1996: 46-7, 49, 67].

acontecía antes del estallido de la crisis general. La concreción de aquellos arreglos en la instrumentación de la política económica y sus efectos sobre la economía, ocupan nuestra atención en la sección siguiente.

8.3. APERTURA EXTERNA

Atenderemos en esta sección la concreción de diversas demandas y compromisos que, resultantes de la interacción de agentes foráneos, empresarios domésticos y gobernante, desembocaron en cambios de estructura en la economía mexicana. Nos referiremos en particular, en sendos acápite, a la liberalización comercial, la promoción de exportaciones, las privatizaciones y la inversión externa, aspectos referidos en lo general, *supra*. Para cubrir esta labor pondremos de relieve, conforme a nuestro marco cognitivo, las divergencias y coincidencias de intereses que manifiestan los grupos sociales, ámbito desde el cual, conforme a la relación de fuerza política entre ellos, emergen decisiones del gobernante, algunas de las cuales se tornan instituciones, y que dan como resultante cambios en la cuota de excedente que aquellos se apropian, y con lo cual se configuran los aludidos cambios estructurales de la economía.

Liberalización comercial y promoción de exportaciones

Hacia 1984, una vez que la restricción a importar generó superávit comercial externo³³ y tras encontradas discusiones entre los empresarios y gobernante, sobre la idea de racionalizar los permisos previos, se planteó en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 (PRONAFICE) un esquema de sustitución del permiso previo por la protección arancelaria. La implementación de ese esquema tuvo lugar, a partir del siguiente año, junto con el ajuste a los niveles arancelarios del TIGI y la reducción de su dispersión, mecanismo que –junto a la mejora del equilibrio externo– perseguía la meta de abatir la creciente inflación experimentada a lo largo de esos años (*vid.* gráfico 7.8); más aún, en ese contexto, encuadrado en los compromisos establecidos con el FMI, el gobernante inició pláticas para que el país fuese admitido en el Acuerdo General sobre Aranceles al Comercio Exterior (GATT), organismo este que aprobó la adhesión en 1985, para iniciar relaciones comerciales con base en el acuerdo en 1986³⁴.

Desde que el gobernante lo planteó, la CNIT se opuso a una liberalización indiscriminada y al ingreso al GATT, pues implicaba desplazar de los mercados pequeñas y medianas empresas, beneficiadas por la protección e incapaces para competir en el mercado mundial. La CONCAMIN propuso una apertura en plazos, ante el potencial desplazamiento de grandes empresas, aunque consideraba favorable ingresar al organismo pues permitiría nuevas formas de asociación con capital foráneo y acentuar nexos con la economía de EUA. La

³³ La protección comercial a la producción doméstica se acentuó entre 1979 y 1981; en este último año, se aplicó el requisito de permiso previo al total de las fracciones de la tarifa del impuesto general de importación (TIGI), debido a los problemas financieros que enfrentaba el país y, en particular, del creciente déficit comercial, a fin de regular el uso de divisas; *cf.* L. Bravo Aguilera [1993: 318, 322-4].

³⁴ *Cf.* E. Concheiro [1996: 123] y C. Puga [1993: 196].

CONCANACO, la COPARMEX y el CCE propusieron también una apertura gradual, para no dañar la planta productiva doméstica, aunque advirtieron que el proteccionismo, y la ineficiencia que provocó en el pasado, debía sustituirse por una apertura que promoviera la competitividad y la eficiencia como ejes del crecimiento, por lo cual apoyaban la adhesión. Una posición beligerante a favor de la apertura y por ingresar al GATT la adoptaron asociaciones de empresarios relacionados con el comercio externo (ANIERM, CONACEX, CEMAI, CAMCO), cuya presión y las decisiones del gobernante en la materia, quizá expliquen un cambio de actitud de la CNIT y la CONCAMIN al respecto, pues ya en julio de 1985 no objetan el ingreso al GATT, si bien sostienen los señalados inconvenientes³⁵.

Pese a las protestas, en menos de 18 meses la protección fue desmantelada. Para diciembre de 1987 los aranceles habían sido eliminados casi por completo, subsistiendo sólo la prohibición a importar medicinas y automóviles. Los empresarios de este último sector conservaron su grado de protección ante su amenaza de no invertir si la apertura se realizaba en forma unilateral. Hacia 1991 el permiso previo se aplicaba a menos del 3% de las importaciones, y la tasa máxima del arancel era de 20%. El mercado local se inundó con productos foráneos y la producción nacional mermó. Empero, la apertura favoreció a comerciantes con capacidad para importar grandes volúmenes de artículos y a empresas con capacidad de exportar, las cuales son también grandes importadoras³⁶, cuestión que muestra que los arreglos en ciernes beneficiaron a definidos grupos sociales.

Dicho proceso se profundizó a mediados de 1990, cuando los gobernantes de México y EUA, formalizaron negociaciones para establecer un Tratado de Libre Comercio entre ambos países y Canadá (TLCAN), tras cuya aprobación entró en vigor el primer día de 1994³⁷. Para CSG, el objetivo era reducir la vulnerabilidad e incertidumbre de exportadores del país para promover ventas externas y aumentar flujos de inversión; se justificó la pertinencia del tratado dada la dependencia económica del país con su vecino del norte, en tanto México era su tercer socio comercial y realizaba con él dos tercios de su comercio, lo que requería se abatiesen barreras arancelarias y no arancelarias a los productos mexicanos. Por otro lado, en el plano doméstico, en junio de 1990 –días antes de hacerse pública la intención de negociar el tratado–, se creó la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), que quedó integrada al CCE. Esto explica, por una parte, la vehemente adhesión de la *dirigencia* del sector privado a la decisión del gobernante de negociar el tratado³⁸. Es decir, la formación de aquel organismo se procesó entre el gobernante y líderes de la cúpula empresarial. En tal virtud, no escasearon críticas de diversos organismos patronales a quienes no se les consultó ni estaban adecuadamente representados en las negociaciones³⁹. El apoyo al proceso de apertura por la *dirigencia* de la CONCAMIN, la CONCANACO y la COPARMEX muestra que sus dirigentes representan esos

³⁵ El cambio de orientación de la CNIT en esta materia originó una escisión del organismo en 1986, al separarse de ella diversos empresarios que formaron la Asociación Nacional de la Industria de Transformación (ANIT); *vid.* C. Puga [1991: 95-6] y M. Luna *et all.* [1991: 40-1].

³⁶ *Cf.* E. Concheiro [1996: 127], C. Puga [1993: 196-7] y F. Clavijo [1994: 43, n.21].

³⁷ *Cf.* F. Clavijo [1994: 45].

³⁸ Y su declaración de participar activamente en las negociaciones con sus propios representantes, de asumir la tarea de informar y difundir con holgura las ventajas que –en su opinión– acarrearía y realizar los estudios sectoriales que llevaran a una negociación adecuada.

³⁹ *Vid.* E. Concheiro [1996: 130-3], quien detalla aquellas inconformidades.

intereses; más aún, son los representantes de las grandes empresas quienes monopolizan la representación empresarial en organismos relacionados con el comercio exterior y otras áreas económicas y presionan para excluir al *sector social* de ellas⁴⁰.

Junto a la liberalización de importaciones, se procesaban mecanismos para dinamizar las exportaciones del país. En efecto, en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) de 1983 y en las directrices del PIRE, se recogió el reclamo empresarial referido a impulsar el crecimiento con bases diferentes al pasado: fortalecer el sector externo y rearticular la economía con la de EUA. Como se apuntó *supra*, los industriales propusieron expandir el crédito de la banca nacionalizada y crear programas de fomento. Aunque el crédito escaseó en esos momentos, a mediados de dicho año la CONCAMIN estrechó nexos con el gobierno y firmó un pacto con el Congreso del Trabajo para integrar comisiones tripartitas, con la meta de fomentar el comercio exterior y, desde entonces, orientó su política hacia las exportaciones como alternativa para sus agremiados. Empero, sólo incorporó a un pequeño grupo de empresas exportadoras y maquiladoras con capacidad para integrarse al esquema; los demás industriales fueron marginados y, hacia 1984, éstos manifestaban que las medidas implementadas por el gobierno no aliviaban sus problemas; más aún, el PIRE les significaba que el mercado se contraería, encarecería el crédito e intereses adeudados, por lo que demandaron protección al aparato productivo del país⁴¹.

Para dinamizar las exportaciones se tomaron diversas medidas a partir de 1983. La adopción del régimen de tipo de cambio dual fue la primera de ellas, en tanto la conversión de moneda local al tipo de cambio controlado permitió a exportadores disponer de divisas para pagar insumos importados usados en la producción; otra medida fue la reducción del rango de mercancías sujetas a permiso de exportación. Este proceso no estuvo exento de pugnas entre grupos⁴², ante lo cual se creó, a fines de aquel año, la Comisión Asesora de Política de Comercio Exterior (COMPEX), con la función de concertar acciones entre grupos empresariales implicados, bajo la meta señalada. Ésta, puntualizada como estrategia para

⁴⁰ En 1984 se creó el Consejo Consultivo de Planeación Industrial, con 2 representantes del sector público, 2 del privado y 1 del Congreso del Trabajo, *versus* la tradicional representación paritaria entre empresarios y sector obrero. Entre 1983 y 1986 se crearon diversas comisiones administrativas en las que se incluyó a empresarios; *i.a.*: la Comisión Mixta Asesora de Política de Comercio Exterior, el Consejo de Planeación Industrial en diversas ramas, la Comisión de Inversiones Extranjeras, la Comisión de Crédito y Financiamiento, comités regionales de financiamiento y comités consultivos de empresas paraestatales. Cuando intentó limitarse la participación empresarial en alguna comisión, *e.g.*, en 1984 la exclusión de la COPARMEX, por el secretario del Trabajo, de la asamblea del INFONAVIT, fue impugnada por dirigentes empresariales pese a sus diferencias, y el problema fue reconsiderado por el gobierno. La presión para participar en esas comisiones no excluye la lucha entre organismos empresariales por ganar representación en instancias del poder público que formulan políticas que afectan al sector privado: al discutirse en 1985 el PROFIEX –*vid. infra*–, la CNIT desconoció la representatividad del Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI); *cf.* M. Luna *et al.* [1991: 62-3] y C. Puga [1993: 198-9].

⁴¹ *Vid.* M. Luna *et al.* [1991: 35-6] y C. Puga [1991: 93-5].

⁴² Hacia fines de los ochenta, sólo 203 de 3,300 fracciones arancelarias mantenían el permiso de exportación. En la concesión de éste –vigente desde lustros previos– participaban burócratas y algunos organismos empresariales, ámbito que creó situaciones de privilegio. Esa medida y las enseguida referidas, se acompañaron de simplificación de trámites que redujeron costos de empresas; *vid.* L. Bravo Aguilera [1993: 331, 333]. El proceso, como se observa, afectaba intereses creados.

impulsar las exportaciones manufactureras, se tornó el núcleo de programas *ad hoc* que desde esos momentos instrumentaron los gobernantes⁴³.

En el plano instrumental, el PRONAFICE dio lugar en 1985 al Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEEX), que fijó criterios para estimular las ventas externas, entre las que resaltan las relativas a devolución de impuestos de importación a exportadores, y el establecimiento de lo que se llamó derechos de importación para la exportación (DIMEX), que permitían pagar insumos importados sujetos a permiso previo, con divisas obtenidas de la exportación. Los instrumentos ampliaron su cobertura en 1986 en respuesta a reclamos empresariales: se pusieron en marcha, *inter alia*, los programas PITEX y ALTEX⁴⁴. El primero se aplicó a empresas exportadoras y sus proveedoras de insumos, con ventas al exterior mayores a 500 mil dólares anuales o que fuesen al menos el 10% de sus ventas totales. Años después, con el PRONAMICE, se creó, entre otros programas, el ECEX⁴⁵ dirigido a empresas comercializadoras con capital mínimo de 100 mil dólares y cuyas exportaciones fuesen mayores a 3 millones de dólares anuales. Junto a ello, el FOMEX amplió su financiamiento en 30% durante los ochenta. Consolidados esos programas, se mantuvieron en el PRONAMICE, en el que se plantearon como líneas de acción consolidar la apertura comercial y la desregulación económica; concebía que los productores que no se adaptasen a la competencia externa saldrían del mercado, lo que liberaría recursos que se orientarían a la exportación y permitiría sustituir insumos nacionales por importados de mejor calidad y menor precio. Asimismo, la promoción de exportaciones debía eliminar trabas a la capacidad exportadora mediante organismos como la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones y, en el exterior, se requería una negociación activa orientada a la penetración de productos mexicanos en el mercado mundial; también planteó minar las prácticas desleales de competidores externos, para lo cual, en 1993, el Congreso expidió una nueva Ley de Comercio Exterior, a partir de la cual se penalizan aquellas prácticas. El PRONAMICE, declaró un ex presidente de la CONCAMIN, recogía los intereses de los industriales⁴⁶.

Resultado de lo anterior, se alteró en forma sustancial la estructura de las exportaciones del país: las manufacturas pasaron del 14.2 al 56% entre 1982 y 1988, en tanto que las petroleras lo hicieron de más de 75 a 32%, en el total exportado, si bien la tasa de apertura externa (exportaciones/PIB) no fue muy significativa, pues fluctuó entre 15 y 18%, por debajo de los países del sudeste asiático. Ahora bien, al seno de las exportaciones manufactureras, las correspondientes a las ramas automotriz y química fueron las más

⁴³ Nos referimos al PRONAFICE 1984-1988 y, años más tarde, al Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 (PRONAMICE); cf. L. Bravo Aguilera [1993: 331-2] y F. Clavijo *et al.* [1994: 33-4].

⁴⁴ Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), y Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), respectivamente.

⁴⁵ Empresas Comercializadoras de Productos Mexicanos en el Exterior (ECEX), beneficiarias del PITEX. La Carta de Crédito Nacional fue un instrumento que dio respaldo financiero integral a las actividades exportadoras, *i.e.*, incorporó al exportador indirecto. Desde 1988 prevalecieron sólo posprogramas de apoyo fiscal que utilizaban la devolución, reducción o franquicia de los derechos de importación, en tanto el gatt prohíbe los subsidios directos a la exportación, pero admite los reembolsos o franquicias a los derechos de importación; cf. F. Clavijo *et al.* [1994: 51].

⁴⁶ Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX); *vid.* L. Bravo Aguilera [1993: 332-3], F. Clavijo *et al.* [1994: 44-6, 53, 86] y E. Concheiro [1996: 69].

dinámicas, al aumentar su participación *en* 20 y 55%, respectivamente entre 1981 y 1991, siguiéndoles en importancia alimentos y bebidas. En particular, el sector maquilador destacó por su dinamismo, en el cual las ramas de maquinaria y materiales, accesorios eléctricos y electrónicos y equipo de transporte fueron las más significativas. En cambio, en dicho período se contrajeron, aún en términos absolutos, las ramas textil, maderera y productos metálicos y maquinaria, que perdieron entre un cuarto y un tercio de su participación en el producto industrial. En ese escenario, en términos constantes, las ventas de la industria en mercados externos se multiplicaron 3.5 veces entre 1981 y 1991, representando en este último el 12% de sus ventas totales; por el contrario, el abasto de importaciones al mercado interno creció en 60%⁴⁷.

Desde otro perfil, el proceso anterior no propició una reorientación general de la economía: las grandes empresas, en particular las transnacionales, concentran el mayor porcentaje del comercio exterior. En 1987, las empresas exportadoras no eran más de 7 mil, 31 de las cuales concentraron el 24% del total exportado de manufactureras; en ese año, 275 de las mayores exportadoras formaban parte de la lista de las 500 empresas mayores del país y, de las 31 empresas que encabezan el grupo, más de la mitad corresponden a automóviles y motores para automóviles⁴⁸. Hacia mediados de los años noventa se acentuó el anterior proceso concentrador: el grueso de manufacturas exportadas se reducía a 11 productos de tres ramas⁴⁹ y los principales exportadores e importadores que concentran las mayores ventas y más altas ganancias, son los mismos grupos privados⁵⁰.

Cambios en derechos de propiedad: privatizaciones e inversión externa

En el tenor de acuerdos con actores foráneos y empresarios domésticos para reanimar la economía, MMH se avocó a la tarea de atraer recursos foráneos reduciendo restricciones a la IED. Para ello, desde 1984 se realizaron varios cambios a la Ley de Inversiones Extranjeras, sobre los cuales la CONCANACO y la COPARMEX se manifestaron por una política selectiva que permitiera el incremento de inversión foránea respecto a la doméstica que implicara transferencia de tecnología; la CONCAMIN y la CNIT expresaron que la política que se adoptase debía cuidar que el capital doméstico no fuese desplazado por el externo y que se mantuviesen áreas reservadas al capital local; la CAMCO se pronunció por desaparecer la comisión reguladora de inversión externa y que sus atribuciones pasasen a las gubernaturas estatales. Con todo, se eliminó la cota máxima de 49% para inversión externa en empresas domésticas. Luego, en mayo de 1989, a partir de la aprobación en el Congreso de un

⁴⁷ Cf. J.I. Casar [1994: 333].

⁴⁸ Cf. C. Puga [1993: 198].

⁴⁹ En alimentos y bebidas, camarón congelado, cerveza y frutas y legumbres preparadas; en la industria química, ácidos policarboxílicos, materiales plásticos y resinas sintéticas, abonos químicos y colores y barnices; en productos metálicos, maquinaria y equipo, automóviles de uso personal, motores, aparatos eléctricos y electrónica.

⁵⁰ En dichos grupos exportadores figuran: Telmex, del grupo Carso de Carlos Slim; Grupo Industrial Alfa de Bernardo Garza Sada; Industrias Peñoles, de Alberto Bailleres; Grupo Industrial Minera México, de Jorge Larrea y Antonio Ruiz Galindo; Vitro, de Adrián Sada Treviño; Tubos de Acero de México, de Bruno Pagliai; Cydsa, de Andrés Marcelo Sada Zambrano. Excepto Alfa, todos los anteriores grupos figuran entre los 25 principales grupos importadores, además de Desc, Visa y su holding Femsa, Teleindustrias Ericsson, Grupo Kodak, Alcatel, Indetel y John Deere; cf. El Concheiro [1996: 126].

Reglamento de la ley, propuesta por CSG, se introdujeron cambios que, en la práctica, desregularon dicha inversión, en tanto se expandieron las ramas económicas a las que podía acceder, como es el caso de bancos y demás organismos financieros y algunos renglones de la petroquímica; se permitía, asimismo, hasta el 100% de inversión foránea y su concesión se hizo casi automática. Finalmente, en diciembre de 1993 y en el contexto del TLCAN, se expidió una nueva ley sobre la materia que incorporó las modificaciones señaladas. Grupos empresariales consideraron el cambio como de gran alcance y manifestaron que en la elaboración de la nueva ley participaron algunos de sus representantes⁵¹.

Es a partir de las últimas reformas que fluyeron al país cuantiosos volúmenes de inversión externa de cartera –señalados en nuestro capítulo anterior–, en tanto el mercado local ofrecía altos intereses. Los agentes domésticos colocaron entre los extranjeros grandes sumas de títulos privados y públicos. Durante la gestión de CSG el gobierno federal captó de manera creciente dicho tipo de inversión; ésta, en 1993, llegó a representar el 38.9% de los títulos públicos vendidos ese año. En lo que se refiere al sector privado, la mayor parte de la IED ingresó sin requerir autorización previa, en tanto se dirigía a la compra de acciones de empresas en funcionamiento, como prescribía la nueva ley. Respecto a la inversión de cartera absorbida por empresas, tenemos que son, en la práctica, los mismos grupos empresariales citados *supra* los que concentran la captación de esos recursos, cuya garantía para los inversores externos es la alta tasa de ganancia que generan⁵².

Los cambios jurídicos en materia de inversión extranjera, además de promover su acceso al país, acentúan el proceso iniciado con la crisis general, si bien en de manera paradójica; nos referimos a la privatización de empresas propiedad del gobierno⁵³. Este proceso inició en 1983 al tornar a los ex banqueros en socios minoritarios de los bancos nacionalizados, a quienes, en 1984, el gobernante vendió las empresas propiedad de los bancos en condiciones preferenciales. Esa venta se encuadró en el escenario de la prescripción del FMI y de la demanda empresarial de reducir el tamaño del Estado, erradicar su participación en actividades productivas y reducción del déficit público, dado el estado financiero no sano de muchas de ellas. Así, en la gestión de MMH, además de acciones concomitantes en aquel sentido⁵⁴, se vendieron 155 empresas paraestatales al sector privado, una cantidad importante de las cuales las adquirieron algunos de los grupos financieros referidos *supra*⁵⁵. Entre 1989 y 1994, ya en la gestión de CSG, el proceso privatizador se extendió a empresas de mayores dimensiones y con lo cual prácticamente concluyó, en lo que concierne al sector productivo. El 93% de la compra de esas empresas la efectuaron empresarios

⁵¹ Cf. F.Clavijo *et al.* [1994: 62], M.Luna *et al.* [1991: 38-9], C.Puga [1993: 199] y E. Concheiro [1996:127].

⁵² Los grupos emisores que concentran la captación de inversión externa de cartera son Telmex, Sidec, Tamsa, Kimberly Clark, Condumex –que fue adquirida por Carso–, Femsas, Alfa, Vitro, Cifra (Aurrerá y filiales), Cemex, San Luis, Tolmex (subgrupo de Cemex), Cementos Apasco; cf. E. Concheiro [1996: 129-30].

⁵³ Como apuntamos en la primera sección del capítulo, al iniciar dicha crisis se acrecentó el número de entidades propiedad del gobierno, a partir de la nacionalización de los bancos, y con ella, de las empresas industriales, comerciales y financieras propiedad de aquéllas.

⁵⁴ Se liquidaron 174 organismos, otros 120 se declararon extintos, 25 se transfirieron 72 más fueron fusionados, y 47 cambiaron de estatuto legal, conforme a la Ley federal de entidades paraestatales.

⁵⁵ Vitro compró empresas de la rama de electrodomésticos y línea blanca; Grupo Durango adquirió fábricas de celulosa de papel y maderas industrializadas; Grupo Xabre lo hizo en la rama de aviación e industria azucarera; los grupos extranjeros Eagle Cement compró fábricas de cemento, y Pepsi Co. Ingenios y empresas refresqueras y de aguas minerales; cf. E. Concheiro [1996: 75-6, 93].

mexicanos que dirigen grupos financieros como los antes apuntados⁵⁶, quienes dispusieron de 20.5% de apoyo de capital externo⁵⁷.

Junto a esto último, lo más importante de la privatización en los años noventa fueron los bancos. Ya en el documento *Propuestas del sector privado*, citado *supra*, los empresarios demandaron participar, junto al Estado, en la actividad bancaria. En mayo y julio de 1990, respectivamente, CSG envió al Congreso iniciativas de reformas al artículo 28 de la carta magna, así como a la Ley del servicio público de banca y crédito; al unísono, dirigentes empresariales de la CONCAMIN y el CCE, *inter alia*, manifestaban su apoyo a esas medidas. La aprobación de las iniciativas permitió la privatización de los bancos, que su operación requiriese sólo autorización del gobierno y no concesión del Estado, que participase capital foráneo hasta en 30% en las acciones de esos organismos –lo que otorga derecho de voto– y su conversión a banca universal. Con esa base, las casas de bolsa fueron las compradoras de los 18 bancos que se pusieron en venta⁵⁸, que agrupadas en grandes consorcios y grupos económicos se beneficiaron con la desincorporación. En un plano más amplio, se estima que cinco grupos, en los que actúan 30 empresarios con intereses en más de uno de ellos, *intensificaron* la diversificación de sus operaciones en diferentes ramas a través del proceso de privatización, en tanto esos grupos controlan, además de empresas financieras, otras en los sectores productivos de la economía y que ampliaron su radio de influencia con la compra de empresas paraestatales. Estos elementos forman parte del cambio en la estructura del capital en la economía, que se profundizó al iniciar los años noventa⁵⁹.

De lo anterior tenemos que, hacia fines de los ochenta, se erradicó la crisis de confianza prevaleciente en los primeros años de la misma. Esos acuerdos y medidas instrumentadas, por otra parte, dotaron a los entes empresariales más poderosos de mayor capacidad para concentrar y centralizar capitales, e indujeron la *acentuación* de la estructura oligopólica en las principales ramas de la economía. Se erradicó en alto grado, asimismo, la participación del Estado en actividades productivas. Los procesos que dieron lugar a lo anterior, como se ilustró, requirió la acción política de grupos sociales que se tradujo en ruptura y creación de instituciones, punto sobre el que volveremos en el próximo capítulo.

Los cambios institucionales planteados en esta sección permiten identificar el fortalecimiento de canales del circuito económico que alteran el funcionamiento que observaba antes del inicio de la crisis general, cambio que tuvo lugar a partir de la correlación de fuerza de grupos sociales que pugnarón por modificarlas. Ese cambio, por

⁵⁶ Sin exhaustividad, entre esos grupos tenemos a: Xabre, Autrey, Alfa, Industrial Minera México, Grupo G, Carso, Univasa, Grupo Industrial Escorpión; Peñoles, ICA, San Lorenzo, Promojol, Villacero; *cf.* E. Concheiro [1996: 87-9], donde cita nombres de presidentes o dirigentes de los grupos, montos de compra y empresas compradas.

⁵⁷ Entre las que destacan: Telmex, Dina, Conasupo, Tabamex, Tubacero, Albamex, varias mineras, Ahmsa, Fertimex, Liconsa, Siderúrgica Nacional, Asemex; *cf.* E. Concheiro [1996: 80-3].

⁵⁸ Esa ley autorizó que los grupos financieros operasen en forma simultánea un banco, casa de bolsa, aseguradora, arrendadora financiera, empresa de factoraje, almacenadota, casa de cambio, afianzadora y una sociedad operadora de sociedades de inversión (*holding*). Entre los grupos, que a través de su casa de bolsa, compraron bancos, tenemos a Vitro, Visa, Vamsa, Probursa, Sidec, grupo G, Vamsa; *cf.* E. Concheiro [1996: 94-8, 99-105, 122], donde detalla casas de bolsa compradoras y los propietarios de éstas.

⁵⁹ *Cf.* G. Vidal [1998: 158-60], en cuyo cuadro 2 figura una lista de los bancos adquiridos por las casas de bolsa; *vid.* también M. Luna *et al.* [1991: 45-6] y C. Puga [1993: 192-6].

tanto, resulta acorde a los intereses de los grupos vencedores en lo que concierne a incrementar su cuota del excedente económico. En particular, en tanto la crisis general ocasionó, *inter alia*, la contracción del mercado interno, dichos grupos encauzaron sus actividades para formar ganancias adicionales en el mercado externo. Por ello, dadas las insuficiencias y la baja productividad de ramas económicas domésticas, la liberalización de importaciones dotó de insumos a empresas de esos grupos para generar productos destinados al mercado exterior. Asimismo, presionaron para liberar de obstáculos y obtener facilidades tributarias a la actividad exportadora.

Junto a lo anterior, dados los niveles de endeudamiento de empresas domésticas con agentes foráneos, así como la necesidad de asociarse con éstos para expandir sus mercados exteriores, los cambios en derechos de propiedad sobre activos de las empresas y sobre las *formas* del capital dinerario, permitieron a los grupos domésticos aliviar su carga financiera y realizar parte de su excedente en el mercado externo. Los agentes foráneos, en forma simétrica, expandieron su cuota de mercado externo con la práctica anulación de barreras arancelarias en nuestro país, al tiempo que los cambios en los citados derechos de propiedad les permitieron apropiarse de excedente por canales financieros. Estas relaciones, inexistentes antes de la crisis general, alteran la estructura económica del país, punto que abordaremos en el próximo capítulo.

8.4. LUCHA POR LA CONQUISTA DEL PODER POLÍTICO DEL ESTADO

Esta sección aborda el fenómeno político imbricado en los fenómenos económicos y sociales que se despliegan junto a la crisis general del sistema económico, *ergo*, avanzan hacia la comprensión de la crisis orgánica que se abre en 1982 en la sociedad mexicana. En primer lugar, subraya la formación de hegemonía por un grupo social, los empresarios de la fracción del norte o radicales, quienes con la irrupción de la crisis general retoman y desarrollan una ideología (cuyo embrión se formó con la creación del CCE en 1975, *vid.* nuestro capítulo 5) que, primero, impacta a la facción tecnócrata del grupo gobernante, junto a lo cual despliega su acción política de manera que atrae a otros grupos sociales, de la propia clase dominante y otros más, de manera que progresivamente construye una identidad que lo lleva a luchar por el poder político.

Gobernante y burócratas

Las ideas y propuestas del CCE, relativas al adelgazamiento del Estado, la instauración del libre flujo de mercancías y capitales entre países y la privatización de empresas propiedad del Estado, encuentran coincidencias notables en un grupo de la burocracia política, de manera que se incorporaron progresivamente en el discurso presidencial durante el sexenio de MMH, hasta tornarse en aspectos centrales de su programa de gobierno, como mostramos en la sección 8.2. En efecto, al nivel del discurso e, incluso, en el contenido de los planes nacionales de desarrollo, el de MMH contrasta radicalmente respecto a los dos sexenios precedentes.

Nos referimos en el capítulo 5 al progresivo fortalecimiento y capacidad de influencia sobre la política económica por parte de la facción *tecnócrata* en los aparatos del Estado, en virtud del incremento y diversificaron de problemas que debían solucionarse durante la etapa de crecimiento. Dicha fortaleza, como indicamos, atentaba contra el grupo de *políticos* de la *familia revolucionaria* quienes, a través del PRI y la Secretaría de Gobernación se formaban para dirigir al país. La fuerza que, en esa pugna, acumularon los tecnócratas en la SHCP, BANXICO y organismos asociados, llegó a su clímax con la candidatura y posterior elección de MMH como Presidente de la República quien, a diferencia de sus antecesores, carecía de experiencia en los organismos políticos del Estado, pues su carrera se desarrolló primordialmente en el medio financiero. Luego, ya como gobernante, rompió *instituciones informales* en la formación de su gabinete y en la nominación de puestos en el PRI, donde colocó hombres de su confianza en mayor proporción que presidentes anteriores, personajes que compartían su trayectoria como altos funcionarios expertos en finanzas y sin experiencia en la vida política nacional. Se restó cuota de poder a la familia revolucionaria.

En dicho escenario, desde el inicio de su gestión MMH decantó el perfil de la burocracia, al destituir a personajes proclives a la moratoria de la deuda y a usar la banca nacionalizada como palanca de la reanimación económica, ante la crisis que entonces se generalizaba: eliminó del campo político a los *estructuralistas* o *populistas*⁶⁰, facción integrante de los tecnócratas. Con ello, los principales organismos financieros (BANXICO, SHCP y SPP) y, por ende, la *instrumentación* de la política económica, quedó en manos del otro grupo de tecnócratas: los *monetaristas*. Ahora bien, entre estos últimos, aunque *compartían* un referente mental sobre la forma de conducir las finanzas del país y al país mismo, se distinguen dos facciones en su seno. Por un lado, quienes en su trayectoria profesional escalaron peldaños para ocupar un puesto relevante; en general juristas con vaga formación en administración pública, agrupados en torno a la SHCP. Por otra parte, jóvenes universitarios capacitados en EUA con algún curso de planeación que habían ocupado algún puesto relevante en los organismos citados, aglomerados en dicho momento en la SPP. En ésta, CSG era titular de la Dirección General de Políticas Económicas y Sociales.

A dicho respecto, el gobernante delegó a la SHCP la instrumentación del PIRE y, en la canasta de iniciativas que envió al congreso en diciembre de 1983, se incluía una para reformar la Ley orgánica de la administración pública federal (LOAPF) y otra para expedir la Ley de Planeación, que fue aprobada, con lo que se creó el marco jurídico que sustentaría a la *planeación* como referente ideológico y mecanismo de gobierno, según indicamos *supra*. Esas reformas acotaron las atribuciones de la SHCP y de la SPP⁶¹, cuyos titulares entraron en disputa por el control de la planeación, pues éste se tornaba en elemento para la conquista del poder político. Así, la SPP se fortaleció debido a su posición estratégica en el proceso de

⁶⁰ Excepto señalamiento en contra, las ideas del resto de este acápite provienen de I. Rousseau [2001: caps. I y II de la segunda parte].

⁶¹ Esos cambios legales ampliaron la esfera de intervención de la SPP: le concedió la reglamentación integral del gasto público, atribución de control parcial a sus funcionarios, la función de elaborar el PND y coordinar el Acuerdo Único de Desarrollo que la federación firmaría con las entidades federativas. La SHCP debía, además de organizar la colecta de ingresos de la federación y del DDF, prever y calcular los ingresos de los organismos de la administración pública, establecer criterios y precios de bienes y servicios proporcionados por el gobierno y controlar el sistema bancario nacional.

toma de decisiones del grupo gobernante, en el contexto de la severa crisis económica que desde 1982 azotaba al país. Los planificadores de la SPP se constituyeron, así, en mediadores decisionales, en tanto la planeación se localiza en la intersección de múltiples redes de decisión, públicas y privadas⁶², con lo que podían influir en forma eficaz en la definición de múltiples políticas. La SHCP, por su parte, tenía el control del presupuesto.

En tal contexto, en 1984 la SHCP lanzó el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRONAFIDE), que le dio poder para definir, coordinar y ejecutar el financiamiento, con lo cual Jesús Silva Herzog Márquez, titular de aquel organismo, controló a la SPP. Por otra parte, la férrea disciplina en la instrumentación del PIRE, y con éste el pago de la deuda externa, otorgó a ese personaje un alto prestigio ante los grupos simpatizantes con esa política económica, al seno del grupo gobernante y otros grupos sociales, así como ante el FMI, el que propuso al país como ejemplo internacional a emularse por países endeudados. Empero, el estancamiento económico y las tensiones sociales y políticas crecientes debido a la restricción salarial y a la caída del poder de compra de la población –resultantes del PIRE– ocasionaron que el descontento de trabajadores y clases medias fuese canalizado por el PAN, el clero y el discurso empresarial contra el gobernante. Esas circunstancias prefiguraron un cambio en la lucha por la sucesión presidencial entre los titulares de la SHCP y de la SPP, al acercarse las elecciones legislativas federales de julio de 1985.

El equipo de la SPP advirtió en esa coyuntura una oportunidad para ganar terreno ante la SHCP: lanzar a algunos de sus hombres a la contienda electoral para controlar comisiones legislativas encargadas de aprobar decretos y proyectos de ley afines a sus intereses (varios de ellos referidos a lo largo del capítulo), así como fortalecer alianzas en el Congreso de la Unión. Al hacerlo, ganaron espacios en el PRI a costa de los *políticos* de la *familia revolucionaria*, éxito favorecido por la red de alianzas y el poder clientelar que los hombres de la SPP desplegaron a partir del ejercicio de la planeación, así como por su presión para relajar la disciplina fiscal, *i.e.*, aumentar el gasto para ganar apoyo de los electores. Las reticencias de la SHCP sujeta a las presiones de los intereses de los banqueros internacionales y de los empresarios domésticos, sucumbió a la presión del equipo de la SPP, el que se tornó así en determinante en la toma de decisiones.

Luego de los comicios, en reunión de directivos de la banca nacionalizada en Guadalajara, el titular de la SHCP responsabilizó a su adversario de contribuir a la expansión del gasto. Ante los hechos, el gobernante decidió profundizar el ajuste económico mediante un programa conocido como mini PIRE⁶³, que afectó en particular al grupo de la SPP, que perdió dos de sus cinco subsecretarios. Empero la aplicación de dicho programa, anunciado el 22 de julio de 1985, pronto fue revertida debido a los efectos del terremoto del 19 de

⁶² Se crearon diversos organismos intermedios dependientes o coordinados por los hombres de la SPP, que relacionaban los tres niveles de gobierno, gobierno federal y sector paraestatal y organizaciones sociales, situándose su campo de acción por encima de divergencias sectoriales y regionales, posición que les permitió desarrollar un poder clientelista en el país, conocer la realidad de las regiones e inmiscuirse en asuntos internos de los estados.

⁶³ Ese programa contempló eliminar y rearticular organismos estatales, despedir personal, promover el comercio exterior y reorganizar el mercado cambiario –que consistió en mantener el peso sobrevaluado para mitigar la inflación y evitar la fuga de capitales.

septiembre de ese año y una drástica caída del precio internacional del petróleo en enero y febrero de 1986, que profundizaron la crisis económica. Este contexto renovó el debate público entre adeptos a la moratoria de la deuda externa (líderes obreros y partidos de izquierda) y sus adversarios (empresarios). Ante ello, MMH en su informe de gobierno de septiembre de 1985 propuso el diálogo, negociación y búsqueda de nuevas fórmulas que satisficieran intereses entre las parte involucradas, bajo el principio de que la nación pagaría sus deudas sólo si crecía.

Según indicamos *supra*, el gobierno de EUA propuso el Plan Baker para enfrentar la situación, el cual no se oponía a los dictados de organismos financieros multilaterales (FMI, BM) ni de los banqueros internacionales, plan que se aceptó por ese país y México en mayo de 1986, con el firme apoyo del grupo de la SPP; el 23 de junio su espíritu y prescripciones se plasmaron en el PAC, que el gobernante puso en marcha. Al propio tiempo, se puso fin al conflicto entre la SHCP y la SPP, al remover al titular de la primera; con ello CSG se fortaleció en la carrera por la sucesión⁶⁴ y expandió el poder de su grupo al influir en la concreción del PAC, en dos ámbitos importantes: el ingreso del país al GATT, que se firmó el 25 de julio de 1986 en Ginebra, lo que supuso una ruptura con los principios nacionalistas en que se basaba el proteccionismo (que impidieron la adhesión en 1979); entre junio de 1986 y marzo de 1987 se renegoció la deuda externa: la incertidumbre de los banqueros internacionales por las expresiones internas de la moratoria se minó con el aval a México que otorgaron el FMI, BM y BID, seguida de negociaciones entre gobiernos de países acreedores con el deudor. Por otra parte, CSG consolidó alianzas con grupos financieros e industriales que guardaban estrechos nexos con la SHCP, como lo reflejan sucesos en su campaña presidencial y el programa de gobierno que implementó, referidos *supra*.

La llamada *facción monetarista* constituye, conforme a nuestro marco cognitivo, *un grupo de intelectuales orgánicos* del grupo empresarial que, en el contexto de la crisis general de la economía mexicana iniciada en 1982, se dispone a luchar por el poder político del Estado. Tiene dicho carácter en tanto comparte los mismos referentes ideológicos acerca del funcionamiento de la economía, *i.e.*, el reino del mercado y la limitación del Estado en actividades productivas y, conforme la correlación de fuerzas imperante en el escenario planteado a lo largo del capítulo, las pone en práctica en asociación con dicho grupo empresarial y conforme a los intereses de éste; son, pues, aliados en el proceso de traslación de un bloque histórico a otro. Dicho grupo monetarista accede al poder político del Estado desde el año citado y hasta el 2000. Su apogeo y la pérdida de ese poder, planteamos, resultan de su origen y de su meta.

En efecto, el nacimiento y reproducción del grupo monetarista tuvo lugar en organismos estatales y, por ende, a cuenta del excedente económico. Una vez que lucha por el poder del Estado y accede a éste, ha de ejercer la administración pública en un escenario donde, en décadas previas, el Estado acrecentó su ingerencia en la economía y atendió diversos reclamos de la población, *i.e.*, el bienestar de multitud de grupos sociales. Ahora bien, en

⁶⁴ Además, nuevos nombramientos en la SHCP le favorecieron. En la coyuntura electoral citada, el equipo de la SPP tuvo éxito en su avanzada para copar nuevas instancias de decisión, pues colocó a sus hombres en el PRI, en la Cámara de Diputados y el Senado, además de fortalecer nexos con gobernadores de diferentes estados y ocupar el gobierno de la ciudad de México y la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología.

tanto el ejercicio del poder por el grupo monetarista está indisolublemente ligado a la reducción de la cuota de excedente de que se apropia el gobernante, ello limita su capacidad para ejercer la administración pública y, en particular, mantener el nivel de bienestar de los grupos citados, más aún en un estado de estancamiento de la economía. Esto condiciona la potencial pérdida del poder político en tanto en la escena social existe un grupo empresarial que se ha propuesto conquistar dicho poder y, a lo largo del período, ejerce su acción para modificar el *régimen político* gestado en la década de los veinte; en particular, como notaremos *infra*, se plantea erradicar el sistema de partido único.

Empresarios: creación de identidad

Al tiempo que enfrentó con MMH el conflicto de la nacionalización, la facción radical de los empresarios organizó, a lo largo del país los foros *México en la libertad*, –citados *supra*– con el fin –a su juicio– de despertar la conciencia empresarial y ciudadana sobre la realidad del país. Su resultado trascendió al objetivo: se gestó y difundió una ideología que sobrepasó la táctica para la devolución de los bancos y la tradicional crítica anti estatal, al plantear elementos que incidían en la redefinición de los nexos entre Estado y empresarios. En efecto, se renovaron planteamientos sobre la crisis, el Estado, el sistema político y la sociedad, con lo cual la facción radical adquirió el liderato ideológico y organizativo de la clase dominante. Tres meses después, en reunión anual de la CONCANACO, evolucionó el discurso de dicha facción al identificar los intereses de la clase dominante con los de la sociedad, a partir de su concepción de *sociedad civil*⁶⁵.

En la opinión empresarial, la crisis era resultado del dispendio del gasto público: incapacidad para manejar las finanzas de la nación, deficiencias administrativas, corrupción, manejo inadecuado de divisas y déficit de empresas paraestatales, pues el gobierno se conducía en forma populista. Así, estableció populismo, corrupción y crisis como equivalentes. En torno a esto, se planteó que el país se separaba del contenido de la carta magna y de la democracia, debido a un excesivo poder del Estado, al que había que limitar, con la creación de contrapesos al poder presidencial para anular la demagogia y la corrupción y, por ende, terminar con el dominio de caudillos en el gobierno. Con ello, el discurso empresarial vinculó crisis, gobierno y sistema político en su crítica, al identificar al *presidencialismo* como barrera principal a la vigencia y respeto del orden legal. De ahí se infería que la nacionalización era parte de un proceso de concentración de poder económico en el Estado, que llevó a un exceso de poder político en el titular del ejecutivo, lo que imposibilitaba el uso de las leyes y obstaculizaba el ejercicio autónomo de los tres poderes de la unión, con lo cual el país tendía al totalitarismo, rompía con el estado de derecho y tendía a eliminar a la iniciativa privada. El planteamiento atacó directamente el rasgo antidemocrático del régimen político; *ergo*, el problema no se reducía a que el Estado aumentara o disminuyera su intervención en la economía; la cuestión era alterar las

⁶⁵ La reunión de la CONCANACO se celebró en Toluca del 24 al 26 de enero de 1983. Las reformas aludidas son la nacionalización bancaria y los cambios a la constitución que delinear la intervención del Estado en la economía (*vid. supra*); cf. R. Millán [1988: 153, 166-8].

condiciones políticas y jurídicas que le permitían tomar esas decisiones⁶⁶. En el fondo, se planteó una ruptura de la alianza histórica entre empresarios y Estado.

En enero de 1983, la expresión pública de ideas como las anteriores, en los preparativos para instalar los foros de consulta popular (para instaurar el SPD), el vigor de la crítica empresarial incomodó al PRI y les exigió no inmiscuirse en asuntos políticos, como señalaba la Ley de Cámaras. De manera inédita, la dirigencia empresarial respondió que sus organismos no hacían *política partidaria*, pues ello sería ilegítimo, si no *política en sentido amplio*, al participar en la formulación de políticas públicas como búsqueda del ‘bienestar común’. Empero, apuntaron que los empresarios, en tanto ciudadanos, tenían derecho y obligación de hacer política en el partido de su preferencia. El sustrato de esta respuesta se reiteró cada vez que, en el futuro, la dirigencia del PRI y el grupo gobernante reconvenían a líderes empresariales por intervenir en política. Al plantear su distinción entre *lo político* y *la política partidaria*, los empresarios legitimaron su acción política⁶⁷.

Entre los foros *México en la libertad* y la realización de los foros de consulta popular el discurso de la dirigencia patronal culminó en un llamado a la acción política como medio para enfrentar los problemas y la existencia de la clase. Concibieron que la ausencia de participación ciudadana, empresarial en particular, promovía la concentración del poder presidencial y el unipartidismo que dominaba la vida política del país. Por ello, según la facción radical, debían incorporarse a la vida política y crear o fortalecer organismos intermedios como contrapeso al poder del gobernante, movilizar la ciudadanía y la fuerza de la opinión pública. En ese tenor, el presidente de la CONCANACO en 1983 manifestó que ante la ineficiencia del diálogo con el grupo gobernante, la alternativa de los empresarios era *luchar por conquistar el poder político del Estado*⁶⁸.

Elemento crucial del discurso empresarial fue la identidad planteada entre sector privado y sociedad civil, y el significado anti gobiernista dado a la última. La sociedad civil se concibió como una inmensa cantidad de organismos, incluidos sindicatos, colegios de profesionistas, asociaciones femeniles, organismos empresariales, etc., diferentes al sector público (Presidencia de la república, secretarías de Estado, comisiones mixtas, etc.). El concepto se usó para encauzar el descontento social y así generar una identidad entre clase media, asalariados y empresarios, aglutinación que requirió propagar los valores asociados a la libre empresa a través de los medios de comunicación masiva, el sistema educativo y organismos culturales, lo que requirió crear o fortalecer organizaciones intermedias e impulsar movimientos sociales. El desarrollo de la estrategia empresarial, que *se proyectó* desde la fundación del CCE, tuvo como fin mejorar la imagen del empresario ante la sociedad, la cual, se consideraba, fue deteriorada por críticas del gobierno, burocracia sindical, organizaciones de izquierda y círculos intelectuales y periodísticos radicales⁶⁹.

La fuerza del discurso empresarial, la beligerancia y presión política de los líderes de la facción radical se expresó en las decisiones del gobernante; v.g., el PRONAFICE incorporó

⁶⁶ Cf. R. Millán [1988: 154-6].

⁶⁷ M. Luna *et all.* [1991: 57-8] y R. Millán [1988: 167-8].

⁶⁸ M. Luna *et all.* [1991: 55-6].

⁶⁹ M. Luna *et all.* [1991: 61-2, 72].

diversos reclamos de la clase dominante y su redacción tiene sello del discurso empresarial, como la incorporación de los términos *economía mixta de mercado*, en lugar de *economía mixta y equilibrio entre capital y trabajo* de la tradicional filosofía social del grupo gobernante (que MMH incluyó, e.g., en su esquema de SPD), el desarrollo industrial *bajo el liderazgo del empresariado nacional*, en sustitución de la *rectoría del Estado*⁷⁰. Otro perfil de esa influencia sobre las decisiones del gobernante es la incorporación de empresarios en comisiones donde se procesan acciones de política económica, que antes hemos ilustrado.

Empresarios: conquista del poder político

La creación de identidad es un *resultado* de la acción política empresarial, que se genera progresivamente en el tiempo, y tiene como fuerzas impulsoras, por un lado, a la evolución de la ideología que ocurre durante el mismo proceso; forman el cuerpo de éste, por otra parte, las diversas acciones que la clase dominante despliega para concretar sus objetivos, cuya meta final es la conquista del poder político del Estado.

Conforme a nuestro esquema conceptual, crear e irradiar identidad por parte de un grupo social requiere que éste se diferencie de otros, lo cual aquél lleva a cabo a partir de su discurso, de su propuesta. En este terreno, en las secciones anteriores ubicamos las alternativas de tipo económico que impulsa el *grupo dirigente emergente* en el contexto histórico que examinamos, cuya paulatina concreción induce, a su vez, alteraciones de tipo estructural en la economía, algunos de cuyos rasgos ubicamos en dichos lugares. En el campo político, el ideario del nuevo grupo dirigente *tiende* a alterar en forma sustancial el *régimen político* imperante en el país, a partir de su crítica y la propuesta de instauración de nuevas *reglas de comportamiento* entre los actores sociales. En tanto tratamos de la emergencia de un grupo dirigente que se opone a su homólogo que ejerce el poder político del Estado, los cambios institucionales que el primero busca instaurar implican la ruptura del *compromiso histórico* del grupo dirigente en el poder con sus aliados, así como el cambio o destrucción de organismos políticos que le permiten mantener dicho poder. En lo que sigue ubicaremos los rasgos del ideario de los empresarios y la acción política que despliegan para promover el cambio en cuestión.

En el contexto planteado, el discurso y la acción política empresarial presionaron en forma progresiva para *incidir* en la ruptura de la alianza entre el grupo dirigente y sus aliados (obreros y campesinos), al impugnar el reconocimiento y participación del *sector social* en la toma de decisiones en el SPD como ilustramos *supra*. En otras palabras, esta acción constituyó un cuestionamiento al carácter corporativo del régimen político. Por otro lado, en el terreno propio de la concepción empresarial, el fenómeno se ubica en una supuesta idea de eliminar la lucha de clases, al erradicar el binomio capital-trabajo del escenario político, para sustituirlo por el de gobernante-gobernados, sector público-sector privado, productores-consumidores. En tanto el *nuevo grupo dirigente* no detenta el poder del Estado, el objetivo de esta acción reside en eliminar como obstáculo al sector social, en la negociación de la política económica que instrumente el gobernante⁷¹ y, en tanto el orden

⁷⁰ M. Luna *et all.* [1991: 62].

⁷¹ M. Luna *et all.* [1991: 60-2].

jurídico no permite esa separación, la presión política empresarial tiende a reducir al mínimo aquél sector y, con ello, a diluir en los hechos su ingerencia en la toma de decisiones y, por ende, a anular la alianza histórica gestada en la década de 1920.

Otro puntal del fenómeno en ciernes consiste en la acción empresarial dirigida a erradicar el sistema de partido único imperante en la sociedad, en el marco histórico considerado. En efecto, la estrategia empresarial por la conquista del poder concibe, incluso, que el nuevo modelo económico es viable si productores y consumidores tienen sus derechos individuales plenamente garantizados, en particular, su potestad para nombrar y remover libremente a gobernantes en procesos electorales donde dispongan de alternativas partidarias, escenario que –plantean– conduce a disminuir y erradicar la lucha de clases. Por ende, propusieron se instaurase un real régimen de partidos y un balance efectivo entre los poderes de la unión⁷². Bajo este escenario, como se aludió *supra*, los empresarios apuntan a la destrucción de otro rasgo del régimen político, el *presidencialismo*, en tanto el equilibrio de poderes restringe la discrecionalidad del gobernante en la toma de decisiones, campo en el que se ubican diversas instituciones (que apuntamos en nuestro capítulo 3).

Bajo dicha perspectiva, desde 1983 una importante cantidad de empresarios de todo tipo participaron en procesos electorales (para legislaturas federal y local, presidencias municipales y gubernaturas de entidades federativas), adheridos al PAN aunque en algunas ocasiones al PRI, medio en el que desplegaron el discurso de su clase. Esta actividad se articuló con acciones de otros grupos sociales, la iglesia y organizaciones cívicas en particular, que condensaron el malestar social en fuerzas que cuestionaron al régimen político. Aunque con escasos triunfos en su inicio, los empresarios adquirieron experiencia en esos procesos; paulatinamente ganaron presencia en diversos puestos de representación popular y, en 1988, se dispusieron a competir por la presidencia de la República y la mayoría de los escaños en el Congreso de la Unión⁷³. De aquí se desprende que, en ese escenario histórico, la estructura organizativa del PAN fue ganada por una facción identificada con los empresarios, fuese por su origen social o por su ideología: la facción radical ya referida. Entre 1982 y 1985, por otra parte, ese partido desarrolló una lenta pero persistente articulación de alianzas internacionales, en particular con la iglesia, una organización internacional que agrupa partidos demócrata-cristianos, la embajada y el Partido Republicano de EUA (a cuya convención envía una delegación) con el que declara sus afinidades ideológicas⁷⁴.

En otro frente de acción, grupos empresariales u organismos patronales han impulsado diversos movimientos sociales, que pueden agruparse en movimientos cívicos por la defensa del voto, movimientos relacionados con la intervención del Estado en la economía y con la política económica, movimientos encaminados a plantear demandas específicas de tipo social y movimientos de opinión pública y canalización de descontentos latentes.

⁷² M. Luna *et all.* [1991: 53-4].

⁷³ C. Puga [1993: 175-7]. Un breve recuento de la participación empresarial en diversos procesos electorales en M. Luna *et all.* [1991: 64, 66 *ss.*] y R. Millán [1988: 172].

⁷⁴ El retorno empresarial a las cúpulas del PAN ocurre con el acceso de Pablo Emilio Madero a la presidencia del partido, sucedido en el puesto por su correligionario José Ángel Conchello en 1972-1975, aunque esta corriente al seno de este partido no eliminó a otras, que permanecen en posiciones marginales; *vid.* M. Luna *et all.* [1991: 65 y n.14], donde abunda sobre los nexos del PAN con otros organismos.

Desde luego, estas bases sociales, y su expansión, constituyeron fuente de votos para el PAN. Hacia mediados de los años ochenta, la estrategia empresarial para ampliar su influencia en la sociedad rindió frutos, con la consolidación de un sistema de educación superior privada (que suministra cuadros a la empresa privada y al gobierno); la creciente participación de empresarios en fundaciones, museos de ciencias y artes; el uso de la televisión para difundir y organizar la cultura; el liderato de Televisa y sus noticieros, y otros medios masivos de comunicación, en el terreno de la opinión pública⁷⁵.

Aunque la política partidaria de los empresarios tuvo como principal fuente de expresión al PAN, el surgimiento de la nueva oposición de izquierda entre 1986 y 1988 los coaccionó a aliarse con el PRI, como necesidad estratégica; este último, por su parte, encontró en los empresarios un punto de apoyo –ante la erosión de su alianza con las clases populares⁷⁶–, a quienes, como anotamos *supra*, los gobernantes priístas incorporaron gradualmente, a partir del último año citado, en diversas instancias de la administración pública. Empero, la meta de la dirigencia empresarial había sido delineada y, la eficacia de su acción política, se demostró en el año 2000, al acceder, a través del PAN, a la Presidencia de la república.

8.5. SINOPSIS CAPITULAR

Los argumentos desplegados en este capítulo permiten reiterar que la comprensión de los cambios experimentados en la economía mexicana durante las últimas dos décadas exige incorporar la dimensión social y política asociada a la cuestión. En efecto, la crisis general a la que accede a inicios de los ochenta, y su solución, entendida ésta como la creación de nuevos canales para la reproducción económica que permiten la formación de ganancias, involucra, además de examinar las transformaciones ocurridas al seno del sistema económico y sus causas en ese terreno, detectar los mecanismos sociales y políticos que las hicieron posibles. En ese tenor, nuestro esquema cognitivo muestra su pertinencia analítica en tanto, desde el perfil institucional, hace posible establecer los nexos explicativos de los sucesos ocurridos en los planos referidos.

En efecto, la crisis general, en tanto disloca los mecanismos específicos de formación de ganancias y de su reparto entre grupos sociales, en medio del estancamiento en que aquella se manifiesta, induce la acción política de esos grupos que tiene como propósito mantener o transformar determinadas normas que, conforme a sus intereses, les permita incrementar su apropiación de excedente. Ahora bien, en tanto son diversos grupos los que actúan en aquel sentido, es su fuerza económica y política la que lleva a instaurar o modificar determinadas reglas que rigen la interacción social en los espacios de la acumulación de capital, reglas que al reiterarse en el tiempo se tornan instituciones y, así, dotan de un nuevo carácter a la forma de reproducción de la economía, *i.e.*, alteran la estructura de ésta. En tal contexto, en las páginas previas percibimos que diversos grupos sociales actuaron, en mayor o menor medida, y con una capacidad de influencia mayor o menor, al inicio y durante la crisis general, acción que dio lugar a dichos cambios de normas y a cambios en la apropiación de excedente por los grupos, proceso en el que, por tanto, algunos ganan y otros pierden.

⁷⁵ M. Luna *et all.* [1991: 72-4 *ss.*] ilustra movimientos sociales impulsados por grupos empresariales.

⁷⁶ C. Puga [1993: 202].

En dicho marco se inscriben los cambios en derechos de propiedad en el sistema financiero de la economía sucedidos al inicio de la crisis general, los cuales, de su inicio a su desenlace y mediada la confrontación entre grupos, dio lugar a una nueva estructura de dicho sistema y de lo cual se fortaleció el poder económico de un grupo determinado, mismo que, con esa base, expandió su radio de acción en la economía, y así su apropiación de excedente, mediante un intenso proceso de concentración y centralización del capital que cobró forma en la adquisición de las empresas más rentables que actúan en diversas ramas de la economía, a partir de la privatización de empresas paraestatales. Este fenómeno fue acompañado asimismo de cambios en derechos de propiedad y otras instituciones, entre las que se encuentran las que permitieron la liberalización de importaciones y la promoción de exportaciones, que fortalecieron a las empresas de dicho grupo, los que precisamente percibieron en el sector externo los canales para acrecentar ganancias. Este proceso para hacerse posible requirió, en la esfera económica, la asociación del grupo en ciernes con grupos foráneos actuantes asimismo en los ámbitos financiero, productivo y comercial, que se expandieron su capacidad de realización mercantil en el mercado doméstico, y así su apropiación de excedente local, a partir de los cambios institucionales.

Por otra parte, el fenómeno anterior cobró cuerpo en forma paulatina desde el inicio de la crisis general merced a la acción propiamente política que la dirigencia del grupo mencionado llevó a cabo. Nos referimos a la facción radical de los empresarios, exponentes en el país del liberalismo en los mercados y la minimización de la intervención estatal en la economía desde los años cuarenta –al menos– y que, en el escenario histórico aquí examinado, encabezaron el movimiento empresarial contra la política económica del gobernante y, como mostramos *supra*, contra los fundamentos sociales e ideológicos del propio Estado; más aún, se dispusieron a conquistar este organismo y delinearon una estrategia para ello, misma que involucró una afinación de su ideología al contexto económico, social y político del país en el período, la propuesta de restablecer el crecimiento económico, su alianza con el grupo gobernante y otros grupos sociales y la asunción de la dirigencia en un partido político, mecanismos por los cuales irradió su hegemonía en la sociedad y le permitieron acceder al poder político del Estado.

Una valoración de mayor profundidad de los fenómenos aquí examinados, así como los presentados en el capítulo precedente, requiere discernir sobre el grado de madurez del sistema institucional que se creó de manera progresiva a lo largo del período, así como su relación con la estructura y funcionamiento de la economía prevaleciente en el país hacia fines del período; *i.e.*, debemos retomar la referida información en la perspectiva del modo de regulación y del régimen de acumulación, tarea que abordamos en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO 9

DESEMPEÑO ECONÓMICO, CRISIS E INSTITUCIONES

En este capítulo articulamos el análisis del desenvolvimiento de la economía mexicana con el proceso de cambio institucional que en ella se ha desplegado, aspectos abordados por separado en los dos capítulos precedentes. Con esta labor encaramos el planteamiento formulado en la hipótesis y el objetivo generales que guiaron nuestro trabajo, a saber, que el estancamiento que prevalece en el país a partir de la irrupción de la crisis general en 1982, es resultado del armazón institucional desde entonces creado, en tanto concentra la apropiación de excedente económico en algunos grupos sociales, excluyendo a otros de sus beneficios.

Para cubrir nuestra meta abordaremos el proceso de cambio institucional como uno de destrucción y reconfiguración de un modo de regulación, trascendiendo por tanto su examen como resultado de la confrontación entre grupos sociales –que ocupó nuestra atención en el capítulo 8–, perfiles ambos que dan congruencia al enfoque analítico que nos guía, en tanto, si recordamos, ahí afirmamos que las instituciones se articulan en un modo de regulación cuya función consiste en imprimir vigor al proceso de acumulación de capital. Bajo ese perfil, mostraremos el sistema en que se integran las instituciones y examinaremos la forma como inducen la reanimación de la economía.

La tarea planteada se desarrolla en tres secciones del capítulo. En la primera apuntamos de manera directa la destrucción, creación o reforma de instituciones que hacen colapsar al modo de regulación *engendrado* desde la década de 1920, a partir del cambio experimentado por las normas que, encuadradas en *redes*, forman ese sistema, según le presentamos en nuestro capítulo 5. Advertiremos a ese respecto que, junto a dicho cambio, algunas reglas de la interacción social mantienen su esencia en el período que aquí nos ocupa. De manera más específica y, conforme a nuestro marco cognitivo, distinguiremos el cambio en las instituciones que forman el *núcleo de la regulación* y las *instituciones periféricas* inmersas en dichas redes. Es decir, identificaremos las reglas de interacción social en el plano económico y político que constituyen una condición necesaria –que no suficiente– para promover el inicio de una nueva etapa de crecimiento, a diferencia de las instituciones periféricas que *minan* –y no desaparecen– condiciones de incertidumbre para la detonación de nuevas inversiones.

Luego de lo anterior, en la sección 9.2 mostramos cómo las instituciones engendradas durante el período articulan un nuevo modo de regulación, *i.e.*, se conforma como mecanismos de gestión de relaciones sociales inmersas en los espacios de la acumulación de capital, que vigorizan ese proceso. Este esquema interpretativo se conjuga, en la sección 9.3, con los procesos económicos, dinámicos y estructurales, examinados en el capítulo 7 para, en primer término, mostrar los nexos entre los planos social, político y económico del análisis; en segundo lugar, para derivar en forma lógica el aserto de nuestro objetivo e hipótesis generales. En efecto, dicho en breve, advertiremos que el funcionamiento y la estructura que adquirió la economía mexicana a partir de 1982 fue resultado de la capacidad de definidos grupos sociales para expandir el excedente económico y procesar reglas que les permiten apropiarse de una importante porción del mismo, si bien de una manera particular, en tanto el dinamismo que adquieren las actividades económicas que dan lugar a

aquella expansión, tiene lugar en un contexto que inhibe el crecimiento del nivel general de actividad a una tasa alta y sostenida.

Para la presentación de los temas aquí involucrados, no sobra apuntar que, como evocamos en lo anterior, una buena cantidad de datos y argumentos que desplegaremos han sido referidos en los tres capítulos previos, motivo por el que no reiteraremos sus fuentes; indicaremos, desde luego, las que nutrirán las reflexiones que aquí formulamos.

9.1. MODO DE REGULACIÓN: DESTRUCCIÓN Y RECONFIGURACIÓN

En el escenario de confrontación social que induce la crisis general, la continuidad del carácter capitalista de la sociedad y la *posibilidad* de reanimación del proceso de acumulación de capital *–eo ipso*, la salida de la crisis–, tienen como condición que los grupos con capacidad de acción política establezcan arreglos, cuya esencia reside en erradicar la *desconfianza*¹ de los empresarios respecto a la continuidad del proceso de formación de ganancias y respecto a la distribución del excedente económico entre grupos sociales, aspectos que aquella violencia altera. Dichos arreglos deberán *regir* la interacción social en el tiempo, *i.e.*, tornarse instituciones, para que la desconfianza ceda el paso a la *posibilidad* de detonación de nuevas inversiones que encausen la reversión de la crisis. Tales instituciones son, por ende, condición necesaria –que no suficiente– para reactivar el proceso de acumulación de capital, y son aquellas que establecen los derechos de propiedad fundamentales en la sociedad capitalista, las que fincan el régimen político de ésta, y las que regulan la gestión social del dinero y del trabajo, a las cuales hemos denominado núcleo del modo de regulación o instituciones nucleares.

Junto al proceso político y social anterior, y en general como consecuencia de establecer esos arreglos, las pugnas entre los grupos dan lugar a la creación, reforma o permanencia de normas cuya función, por un lado, consiste en afinar aquellas instituciones nucleares, y por otra parte, en definir el carácter de las relaciones sociales inmersas en los espacios en que cobra cuerpo el proceso de acumulación de capital, definición que de esa manera *mina* –que no desaparece– condiciones de incertidumbre para la realización de los negocios y, por tanto, anima la reactivación de la economía. Hemos denominado *instituciones periféricas* a este último tipo de normas, cuyo contenido específico resulta de los problemas que enfrenta la acumulación de capital a partir de sus *crisis menores*.

Baste el sucinto recordatorio anterior de algunas de las ideas y conceptos establecidos en nuestro enfoque analítico, como preámbulo al balance que enseguida llevamos a cabo, en lo que concierne al proceso de cambio institucional que formulamos en el capítulo 8.

¹ En dicho marco cognitivo distinguimos entre *desconfianza* e *incertidumbre* en el ambiente de actuación empresarial. Al primer término asociamos condiciones involucradas en las instituciones del *núcleo de la regulación* que deben minarse en tanto impiden que los empresarios tengan seguridad sobre los rasgos del régimen de propiedad privada en la economía. Restringimos asimismo el concepto incertidumbre a las condiciones presentes en el estricto campo de la economía que dificultan calcular la tasa de ganancia.

Núcleo de la regulación y sus instituciones periféricas

El panorama descrito en los dos capítulos precedentes permite concluir que, además de experimentar la crisis general de su sistema económico, la sociedad mexicana atraviesa por una *crisis orgánica* a partir de 1982, en tanto este momento constituye uno de traslación de un *bloque histórico* a otro, es decir, se procesa un cambio radical en las esferas económica y política (*inter alia*²). Respecto al ámbito político, advertimos en aquel lugar la vuelta a escena y consolidación de un *grupo dirigente alternativo* que lucha por conquistar el poder político del Estado, personificado por dirigentes empresariales, a los que se ha llamado fracción del Norte o fracción radical, la que dispone de una ideología respecto a la organización de la sociedad, con la cual permea al conjunto de su clase e irradia a otros grupos sociales, proceso en el cual se hace de aliados. De las alianzas que concreta resalta, al inicio de la crisis en particular, la que establece con la facción de los *tecnócratas* que actúa al seno del grupo que detenta el poder del Estado (la familia revolucionaria), fenómeno que le permite iniciar la incorporación de cambios institucionales antes de detentar en forma directa dicho poder.

La referencia y conclusión arriba formulada son útiles para precisar aquí que, pese a los cambios ocurridos en la red que nominamos *régimen político*, que significaron el desplazamiento gradual de los políticos de la familia revolucionaria por los tecnócratas, al seno del grupo gobernante y del control del Estado, no implicaron en cambio inestabilidad política; *i.e.*, las instituciones que integran dicha red procesaron en un ambiente de *estabilidad*³ la administración pública y la sucesión de gobernantes durante el período, fenómeno éste que por tanto constituye un ingrediente que no se suma a la *crisis de confianza* que los empresarios asumen cuando la sucesión de gobernantes tiene como consecuencia alteraciones en los derechos de propiedad o en la apropiación de excedente⁴.

Lo anterior significa que el régimen político responde a los intereses generales de los grupos que detentan el poder político y el poder económico y, en particular, que mantiene o adapta las instituciones económicas que permiten desenvolverse al mecanismo de generación de ganancias y de apropiación de excedente. En cuanto a las reglas del régimen político en sí mismas, durante el período asistimos a un proceso de erosión gradual de las mismas, con las cuales, como aludimos, el grupo dirigente constituido por la familia revolucionaria es desplazado del poder. En particular, la intensificación de la competencia en el terreno electoral y el avance en este terreno que –entre otras fuerzas políticas– tuvieron los políticos del grupo dirigente emergente, erosionó al sistema de partido único y llevó a cambios graduales en la legislación electoral, que permitió asumir al poder legislativo un papel diferente al que tuvo en los decenios anteriores, con lo cual degradó la institución del presidencialismo. Asimismo, en forma indirecta, la acción política y económica de los empresarios debilitó las alianzas de la familia revolucionaria con los grupos sociales que le permitían mantenerse en el poder, en tanto la caída del nivel de

² Si recordamos, además de los ingredientes económico, social y político, la crisis orgánica incluye los factores cultural, educativo, ideológico y jurídico (*vid.* nuestro capítulo 1).

³ Recordemos –*vid.* nuestros capítulos 1, 2 y 4– que el concepto *estabilidad política* no implica ausencia de violencia, sino a que la lucha entre los grupos no lleva a la destrucción del régimen político.

⁴ La alteración en forma adversa en dichos derechos la realizó el gobernante que culminaba su gestión en 1982, los cuales fueron restituidos con posterioridad, como describimos en el capítulo 8.

bienestar que implicó la crisis económica no fue revertida con beneficios que otrora disfrutaban dichos grupos a partir de la política económica, fractura que se evidenció en las elecciones legislativas de 1985, la de titular del ejecutivo en 1988, y que culminó con la conquista del poder político por el PAN en el año 2000, como fue ilustrado.

El mencionado carácter y rasgos del cambio institucional en la red política explican, en parte, el tipo de modificaciones que se operan en lo que hemos llamado *derechos de propiedad fundamentales*, que comprenden los referentes a la propiedad privada de los medios de producción, *i.e.*, a la vigencia de la relación capital-trabajo en la sociedad, así como los que delimitan al ingreso del gobernante –*vid.* nuestro capítulo 1, sección 1.4– derivado de la tributación y de las ramas económicas cuya explotación se reserva. En ese tenor y en el escenario histórico que examinamos, la propiedad privada de los medios de producción no fue cuestionada por los grupos sociales con capacidad de acción política; la confrontación entre ellos, en cambio, alteró en forma drástica los derechos de propiedad del gobernante.

En efecto, la avenencia existente en la filosofía política de la fracción tecnócrata y el liderato de los empresarios permitió que, desde el inicio de la crisis general, en diciembre de 1982, gobernante y legisladores procesaran reformas a la carta magna que constituyen el cimiento de la destrucción de diversas instituciones coadyuvantes a la vigorización de la etapa de crecimiento que entonces terminaba. Esos cambios se agrupan en los amplios campos del carácter de la intervención estatal en la economía, *i.e.*, al papel rector del crecimiento económico antes vigente, de lo que se desprende una contracción de las fuentes de ingreso del gobernante. Nos referimos, además de aquellas reformas, a la expedición de la Ley de Planeación, al Sistema Nacional de Planeación Democrática de ella emanado y al proceso de desincorporación y venta de empresas paraestatales resultante de las reformas.

El giro de una intervención estatal rectora del crecimiento económico, a una promotora, involucró: 1º, la minimización de la ingerencia de grupos aliados a la familia revolucionaria en el diseño de la política económica y la incorporación directa y legalizada de empresarios a aparatos del Estado que las procesaban; 2º, la disminución de ramas económicas de explotación reservada al Estado y en las que podía intervenir y, en forma simétrica, la ampliación de las que podía explotar la empresa privada; 3º, resultado de lo anterior, la desincorporación y venta de empresas y organismos económicos propiedad del Estado. Esta última cuestión se profundizó años más tarde al disminuirse, primero, el número de ramas catalogadas como petroquímica básica, para dar paso a su explotación por la iniciativa privada; segundo, al venderse los bancos previamente nacionalizados.

El proceso de privatización mencionado arriba, amen de otras consecuencias, implica la contracción de fuentes de ingreso del gobernante, procesada mediante alteraciones en los derechos de propiedad. Más aún, dichas fuentes de ingreso se deterioraron por otro canal, el tributario, en tanto se eximió el pago de impuestos o se redujo su tasa en actividades económicas dinámicas y a los altos ingresos de las personas⁵. Por ende, si bien modificada

⁵ El cuadro A-9.1, en el apéndice, registra el conjunto de cambios institucionales que referimos en este capítulo. Apuntaremos *infra*, al tratar la red dineraria, que dicha erosión en las fuentes de ingreso del gobernante se agravó a partir de la sustitución del encaje legal por las operaciones de mercado abierto como

conforme al contexto histórico, prevalece la institución de una baja carga fiscal al capital y los altos ingresos surgida desde los años cuarenta. Se trata, asimismo, de la reforma de instituciones periféricas que, *en potencia*, fortalece las decisiones de inversión, si bien en la experiencia del país se tradujeron en un alza en la propensión al consumo de los capitalistas, como mostramos en el capítulo previo.

Valorado en su conjunto, el proceso de cambio institucional en el ámbito de los derechos de propiedad fundamentales erradican la desconfianza generada por la confrontación social en los años iniciales de la crisis general de la economía mexicana, en tanto: mantienen la vigencia de la relación capital-trabajo, delimitan desde el plano jurídico las ramas económicas que puede explotar el gobernante, y restringen la cuota de excedente apropiable por éste por la vía impositiva. Los agentes que comandan el proceso de acumulación de capital, por tanto, tienen definida la permanencia del mecanismo general de formación de ganancias, disponen de un espectro de actividades económicas a explotar más extenso y sin alteraciones en la proporción de excedente que deben transferir por gravámenes. El carácter que adoptan esas instituciones nucleares que ubicamos en la *red estatal económica* delinear, asimismo, la transición de un Estado interventor en la economía, a uno de tipo liberal, rasgo que expresa la destrucción de instituciones y organismos que prevalecieron durante la etapa de crecimiento que precedió a dicha crisis. La concreción de dicho cambio en una reducción de fuentes de ingreso del gobernante, y la ausencia de compensación con otras fuentes, tiene como consecuencia su menor capacidad para que ese actor ejerza la administración pública en la misma forma como lo hizo en las décadas previas, así como su capacidad para impulsar en forma directa la reanimación de la economía. El comportamiento del nivel general de actividad queda, por ende, sujeto a las decisiones de inversión de los empresarios, *i.e.*, a los imperativos del mercado.

Las instituciones nucleares agrupadas en la *red laboral* han mantenido la esencia de su función durante el período, si bien algunas de ellas sufrieron adecuaciones que adaptan las relaciones sociales, conforme a la capacidad para imponer normas que tienen los grupos involucrados. La propiedad privada de los medios de producción, la contratación de trabajo mediante sindicatos, las condiciones para realizar huelgas y el mecanismo para definir la evolución temporal del salario, *inter alia*, son relaciones entre el capital y el trabajo normadas en el plano jurídico por las instituciones instauradas en los primeros años de la década de los treinta. La institución informal del *colaboracionismo* de la dirigencia de los trabajadores, continúa ejerciendo su función.

Es, precisamente, la larga vida de la institución informal citada el vehículo que permitió la instauración de instituciones periféricas que adaptan las relaciones sociales en el ámbito laboral a los imperativos del proceso de acumulación de capital durante la gran depresión y la fase de reanimación del gran ciclo (como notaremos en la sección 9.3), además de contribuir al mantenimiento de la estabilidad política al regular las relaciones sociales en la esfera productiva y laboral. Interesa aquí subrayar, a aquel respecto, las modificaciones que

mecanismo de financiamiento del déficit público, en tanto implicó que el pago del servicio de la deuda interna quedase sujeto a cambios en la tasa de interés que fijaría el mercado, en el cual los compradores de títulos de deuda pública (en general grandes empresarios y rentistas) tienen capacidad para fijar el precio del dinero.

experimentan dos de dichas instituciones, concernientes a la regulación del precio del trabajo y de la capacidad de éste para expandir el excedente económico.

Con el primer punto nos referimos al arreglo que establecen dirigentes empresariales, de trabajadores y el grupo gobernante para fijar cotas al incremento salarial a lo largo del tiempo (topes salariales), cuyo móvil último residía en aminorar la caída que experimentaba la TMG durante la gran depresión y, una vez aquella repuntó –a partir de 1987–, para evitar que el alza salarial frenara su ascenso. Este mecanismo de gestión social del trabajo se procesó mediante organismos integrantes del modo de regulación que colapsaba⁶. En el primer segmento histórico recién mencionado, el acuerdo consistió en fijar aumentos salariales cuyo techo se determinó conforme al nivel de la *inflación pasada*. Este mecanismo fue sustituido, años más tarde por la llamada política de pactos, con la cual los actores, además de establecer otros acuerdos que referiremos *infra*, establecieron el nivel de la *inflación esperada* (que en general resultó menor a la observada) como límite al incremento del salario.

Respecto a la capacidad del trabajo para expandir el excedente económico, se procesaron dispositivos de impacto directo en las empresas, que al implicar cambios en las relaciones sociales en el proceso productivo requerían establecer nuevas normas que incidiesen sobre el aumento de la productividad laboral, mecanismos aquellos a los que se nombró *flexibilización del trabajo*. Este proceso fue bastante segmentado en la planta productiva del país, diversa en sus mecanismos e irregular en el tiempo.

Al inicio de la gran depresión, en particular en los años ochenta, la introducción de los mecanismos de flexibilización⁷ fue emprendida en forma unilateral por los empresarios y directores de la producción en empresas maquiladoras, automotrices y paraestatales⁸, merced a la virtual ausencia o debilidad de los sindicatos. Allí donde éstos eran fuertes el embate empresarial enfrentó resistencias, confrontación que llegó a un arreglo en 1992⁹, al establecerse que sindicatos y empresas, en forma bilateral, acordarían los mecanismos a implementar para incrementar la productividad en los terrenos tecnológico, organizacional y de relaciones laborales. Pese a ello, en dichos años pocos fueron los convenios de productividad firmados e, incluso, diversas empresas impulsaron en forma unilateral dispositivos con ese fin¹⁰.

Fue en los años de tránsito de la gran depresión a la reanimación en el ciclo largo cuando ganó impulso la firma del tipo de convenios citado. En efecto, en la coyuntura de relevo de titular del ejecutivo de 1993, la principal central obrera del país hizo suya la bandera de la productividad e inició negociaciones para incluir los respectivos convenios en los contratos colectivos. El siguiente año, la medida fue incluida en la firma del *pacto*, cuando por

⁶ Ley Federal del Trabajo, Comisión Nacional de Salarios Mínimos, sindicatos y organismos estatales.

⁷ Dicha diversidad de dispositivos de la flexibilización laboral incluye el ajuste de empleo conforme ala dinámica del mercado (contratos cortos), el cambio del salario conforme al de la productividad, trabajadores polifuncionales que pueden cambiar entre puestos de trabajo, departamentos, turnos y horarios.

⁸ Entre estas últimas están Aeroméxico, Mexicana de Aviación, las siderúrgicas, Pemex y Telmex.

⁹ Año en que líderes obreros, empresariales y el grupo gobernante firmaron el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad (ANEPC).

¹⁰ Cf. A. Bouzas *et al.* [1998: 16-7, 40, 61, 66].

primera vez se estableció el tope al incremento salarial conforme a la inflación esperada, al que se adicionó el incremento de la productividad del año anterior. Con ello, se expandió la firma de los convenios en ciernes, si bien su cantidad fue limitada respecto al número de empresas del país. De los firmados destaca que: el 87% de ellos los signaron grandes empresas –con más de 300 trabajadores–; la mayoría considera sólo el desempeño general de la empresa, y no el individual, grupal o departamental; sólo el 50% prevé medir, diagnosticar y estimular en forma económica la productividad; las metas más comunes se reducen a la asistencia y puntualidad. Por otra parte, se registra que dicha expansión de la flexibilidad laboral se concreta, de manera predominante, en la asignación de múltiples funciones a la mano de obra, *i.e.*, su movilidad entre puestos laborales, departamentos de la empresa y turnos de trabajo, en tanto la flexibilidad del salario es reducida –bajo porcentaje de la productividad trasladado al salario–¹¹.

En tanto la crisis general manifestó su inicio como crisis de liquidez, las instituciones que integran la *red dineraria* cesaron de regular la gestión social del dinero en 1982, momento a partir del cual diversas de ellas, tanto nucleares como periféricas, se destruyen o reforman, lo que por ende desarticula el modo de regulación hasta entonces prevaleciente.

A ese respecto, el patrón monetario, si bien se conserva como unidad de cuenta, erosiona empero su función como medio de cambio y de reserva de valor a partir de la alta inflación entonces imperante, que se agudizó en los primeros seis años de la gran depresión –*vid.* gráfica 7.8 de nuestro capítulo 7–, inflación que junto a la fuga de capitales condujo a la alteración del régimen del tipo de cambio con la divisa mundial, al establecerse un tipo de mercado y otro controlado. En el terreno de los derechos de propiedad, los organismos bancarios privados pasaron a manos del Estado. Allende los efectos de este desorden institucional referidos en los dos capítulos previos, dichas funciones dinerarias se restauraron con la estabilización de la inflación a partir de 1989 y, respecto al tipo de cambio, se adoptó uno de libre flotación, si bien bajo cotas administradas o vigiladas (por el Banco de México, BANXICO), institución esa que se articulará al nuevo modo de regulación que se gesta en esos años.

En el contexto planteado, las alteraciones de mayor relevancia se ubican en la función de *creación de dinero* que compete a la red en ciernes. En efecto, a raíz de la restricción crediticia externa al inicio de la crisis general, la autoridad monetaria instauró en 1982 la norma de liberar las subastas de títulos de deuda pública, *i.e.*, se dio paso a que sus montos y rendimientos los fijase el mercado, con lo cual, por un lado, dicha autoridad perdió capacidad para fijar la tasa de interés y, por otro, se erosionó el control del gobernante sobre esta fuente de ingreso, en tanto el servicio que debía solventar limitaba su capacidad financiera. Las reformas a la legislación financiera de 1984-1985, acentuaron el mecanismo anterior y rompieron ya instituciones nucleares del modo de regulación previo, en tanto, en particular, facultaron a las casas de bolsa para intermediar la colocación de bonos de deuda pública, lo que cambió el carácter de la forma de financiamiento del déficit público, al volverse preponderante las operaciones de mercado abierto sobre el encaje legal. Luego, al

¹¹ Conclusiones resultantes de un censo de los convenios de productividad firmados en 1994, realizado por la Secretaría del Trabajo, y de una muestra de 1000 contratos colectivos de jurisdicción federal; *cf.* A. Bouzas *et al.* [1998: 40-1, 68, 70, 94].

acentuarse la gran depresión, entre 1987 y 1989, se eliminó la obligación de los bancos a destinar porciones definidas de su cartera crediticia a actividades económicas específicas y se sustituyó el encaje legal por la reserva de liquidez¹². Se destruyen así instituciones creadas en la década de 1930, que entonces expresaban acuerdos entre el grupo gobernante y banqueros para gestionar la creación de dinero vía el encaje legal y la orientación que aquel primer actor imprimía al crecimiento económico. El cambio en cuestión, por otra parte, constituye el aspecto financiero del arreglo apuntado *supra*, la traslación de la participación estatal en la economía de una función rectora a una promotora.

Con ese cambio institucional, por otra parte, y después de la privatización de los bancos, la capacidad para crear dinero se desplaza, en forma progresiva, del sector público al privado –i.e., a los banqueros–, sin restricciones respecto al destino del crédito. Esa capacidad se amplió con la instauración de instituciones periféricas, las que, así, permiten una mayor apropiación del excedente¹³ en el sistema financiero pues, entre 1989 y 1990 se permitió la formación de grupos financieros con su sociedad controladora. Este proceso, por otra parte, se acompañó con alteraciones en los derechos de propiedad para explotar esta actividad económica que, también, destruyen el anterior modo de regulación; nos referimos a la autorización para que capital y organismos financieros *foráneos* participen en este campo¹⁴.

Como podemos apreciar de la información previa, durante la gran depresión se destruye una considerable cantidad de instituciones nucleares del modo de regulación formado desde fines del decenio de 1930, cambios que se afinan con la reforma o creación de instituciones periféricas, en forma acentuada a partir de problemas que plantea la reproducción de la economía durante sus crisis menores de 1986 y 1994, y cuyo sustrato es acotar normas para la apropiación de excedente.

Red mundial y red mercantil

Otro de los procesos de cambio institucional que mayor impacto tuvo sobre la estructura económica del país, es el que se ubica en lo que denominamos *red mercantil*. En lo que se

¹² En 1987 se redujo de 92.2 a 51% la tasa marginal de reserva obligatoria; en 1988 se suprimió el crédito selectivo y el encaje legal se sustituyó por el coeficiente de liquidez (30% de la cartera debía mantenerse en bonos del gobierno) para recursos captados por instrumentos no tradicionales, medida que en 1989 se extendió a los depósitos a plazo y a cuentas de cheques; cf. F. Clavijo *et al.* [2000: 61, cuadro A25].

¹³ Ya en 1988 se establecieron normas que obligan el pago de intereses por depósitos en el BANXICO y se eliminó el límite a la emisión de aceptaciones bancarias; en 1989 se canceló la potestad de aquel organismo para fijar el techo a la tasa de interés, se autorizó el pago de intereses por cuentas de cheques y se sustituyó el coeficiente de liquidez por uno de reserva voluntaria; en 1991 se fijó techo al financiamiento interno del BANXICO al gobierno; en 1993 se otorgó autonomía a éste y en 1995 se introdujo el encaje promedio cero; cf. F. Clavijo *et al.* [2000: 61, cuadro A25].

¹⁴ Junto a la autorización para emitir papel comercial a casas de factoraje, en 1989 se les permite recibir financiamiento de bancos extranjeros; en 1990 se permite al capital externo participar hasta con 30% del capital social de los bancos y casas de bolsa, y hasta 49% en los demás organismos financieros (porcentaje este último al que se eleva el de los bancos, casas de bolsa y grupos financieros en 1995); se permite asimismo que extranjeros transacciones, sin restricciones, valores de renta fija, así como adquirir, mediante inversión de cartera, porciones minoritarias de acciones de voto en los organismos financieros domésticos; en 1995 se autoriza a organismos extranjeros adquirir bancos locales; cf. F. Clavijo *et al.* [2000: 61, cuadro A25].

refiere al intercambio comercial con el resto del mundo, prácticamente con el inicio de la crisis general asistimos a un intenso proceso de destrucción de instituciones que protegían la producción interna de la competencia externa. Al emerger la economía de su *crisis menor* de 1982-1988, las normas contrarias regían dicho intercambio casi en su totalidad, tras la reducción de las tasas arancelarias, la compresión de su cantidad y de su dispersión, tanto para importaciones como para exportaciones, pero sobre todo, con la práctica eliminación del permiso previo para importar.

Como se desprende de lo apuntado en el capítulo precedente, la destrucción institucional en el ámbito en cuestión tuvo como meta despejar obstáculos para acotar, en la circulación mercantil, los mecanismos que permitieran expandir el excedente apropiable por grupos empresariales que buscaban crear o incrementar su cuota de mercado externo, a través de alterar los precios relativos que procreaba el proteccionismo: en tanto la competencia externa abatiese los precios de insumos usados en el proceso productivo de aquellos grupos, sus costos declinarían. Junto a esto, la liberación del comercio en el país constituía un importante ingrediente para que otros países disminuyeran obstáculos a las exportaciones de tales grupos. Detectamos –*vid.* nuestro capítulo 8– que estos grupos poseían grandes empresas y tenían capacidad para involucrarse en ese proyecto, cuyo éxito se reveló en la considerable expansión de sus exportaciones, mismos que diversificaron sus operaciones en los ámbitos productivo y de servicios.

La ruptura institucional apuntada *supra* se acompañó, asimismo, por la creación de instituciones que alentaron dicha expansión exportadora, instituciones que inmersas en el espacio de la realización mercantil, se conectan por su parte con la red estatal económica y con la dineraria. Nos referimos a las reducciones y exenciones impositivas que, en sendos programas del gobernante y que por ende mermaron su colecta tributaria, se aplicaron a las empresas exportadoras con mayor poder económico, mecanismo que se complementó con la creación de dispositivos específicos para mantener o acceder en forma privilegiada al dinero mundial que ingresaba al país, para solventar sus necesidades de pagos en divisas.

No sobra mencionar que el proceso de desregulación de precios abarcó al mercado interno. En particular, nos referimos a la gradual pero persistente eliminación de precios tope a productos específicos que imponía el gobernante en diversas ramas económicas donde prevalecía la producción privada, así como al control de precios de bienes y servicios proporcionados por empresas públicas que ese actor ejercía, proceso que inició desde el estallido de la crisis general.

Como se advierte *supra* en varios lugares, el cambio institucional hasta aquí referido tiene estrechos nexos con la destrucción y creación de instituciones que agrupamos en la *red mundial*. La Carta de Intención que el gobierno de México firma con el Fondo Monetario Internacional (FMI), la primera de las cuales se signa desde el inicio de la crisis general –en nuestro horizonte de interés–, constituye el mecanismo de gestión a través del cual la economía local se relaciona con las economías centrales, y en particular con la de Estados Unidos de América (EUA), y, por ende, condensa intereses de grupos domésticos y foráneos relativos a su participación en el proceso de generación y apropiación de excedente. Como tuvimos oportunidad de ilustrar, dichos intereses engloban al conjunto de sectores económicos y, por tanto, afectan en forma positiva o adversa a multitud de grupos sociales.

El objetivo *inmediato* del arreglo involucrado con la signatura de dicha carta fue restaurar el pago del servicio de la deuda, *i.e.*, mantener el flujo de excedente desde la economía doméstica al resto del mundo, como condición para renegociar en el futuro amortizaciones y tasas de interés, que años después tuvieron lugar, así como para la concesión de nuevos empréstitos. Para ello, el citado organismo financiero exigía al gobernante el compromiso de adoptar medidas específicas de política económica, que involucraban cambios institucionales.

Así, en el terreno comercial, se exigía eliminar las medidas proteccionistas ya referidas. Por otra parte, destaquemos que la evolución de la renegociación de la deuda externa, en particular de la privada, desembocó, a través del mecanismo de conversión de deuda en capital, en alteración de derechos de propiedad sobre activos de empresas locales, cuestión que, al adaptarse el marco jurídico, dio lugar a su generalización en la planta productiva del país. En efecto, ya desde 1984 el gobernante emitió decretos que flexibilizaron la interpretación de la ley de IED entonces vigente, lo que permitió que empresas foráneas participaran en la explotación de ramas económicas con capital en montos mayores al 49% que la ley establecía, si su producción se orientaba principalmente a la exportación. Con relación a lo apuntado en nuestro capítulo 5 al respecto, la norma anterior constituye la destrucción de la respectiva institución moldeada entre los decenios de 1940 y 1950. Aquella nueva regla se fortaleció en 1986 y 1989 cuando, respectivamente, se emitieron decretos que redujeron el número de productos clasificados como petroquímica básica, con la meta de atraer IED hacia las ramas respectivas, y se permitió a inversores externos participar hasta con 100% de capital en cerca de 80% de las actividades económicas existentes en el país. En 1993 ello adquirió mayor rango jurídico al recogerse en una nueva Ley de inversión extranjera que entonces se expidió.

Dicho proceso, amén de responder a intereses y presiones de grupos sociales domésticos, se encuadra asimismo en los intereses de empresarios foráneos, en particular propietarios y gestores de empresas transnacionales (ET). En efecto, en los capítulos 5 y 6 mostramos, por una parte, que ese tipo de empresas despliegan una estrategia de expansión territorial de filiales para reducir costos y expandir mercados, en la cual el gobierno de EUA participa al presionar a gobiernos de otros países para que abatan barreras al comercio y al flujo de capitales, presión que se fortalece a través del FMI. Por tales canales, asimismo, se impulsa la liberalización de los sistemas financieros de la periferia, respecto de lo cual, en nuestro país, entre 1986 y 1989 se emiten disposiciones que autorizan el ingreso de inversión extranjera de cartera, a la cual, además, se le permitió participar –mediante fideicomisos– en actividades económicas donde antes se prohibía o limitaba su participación. En ese mismo terreno, en 1990 se eliminó la restricción a la compra de valores de renta fija¹⁵.

Como podemos advertir, el cambio institucional en este campo expande las posibilidades de apropiación de excedente doméstico por parte de grupos foráneos, sean éstos rentistas (con el servicio de la deuda o dividendos por inversión de cartera) o productores (a través de la IED, o exportadores foráneos). Este proceso, como ilustramos en los dos capítulos

¹⁵ En particular bonos de deuda pública, dispositivo al que optó el gobernante para minar presiones al alza del tipo de interés resultante de la colocación de aquéllos entre residentes.

previos, beneficia asimismo a grupos locales, en general, en tanto el cambio institucional favoreció su expansión comercial hacia mercados externos y, los cambios de derechos de propiedad en particular, permitieron su asociación con capital productivo externo o el uso de inversión de cartera para financiar la expansión de sus empresas, por ende de su producción y capacidad exportadora. La *consolidación* de este proceso, en materia de circulación mercantil, flujos dinerarios de capital y asociación de capital productivo, tuvo lugar con la firma del TLCAN.

Como puede deducirse de los planteamientos antes formulados, hacia los momentos en que la economía mexicana transita del fondo de una gran depresión hacia una fase de reanimación del ciclo largo, el proceso de cambio institucional ha desembocado en la destrucción del modo de regulación que desde los años treinta impulsó una etapa de crecimiento. Nuevas instituciones rigen las relaciones sociales en los espacios del proceso de acumulación de capital.

9.2. NUEVO MODO DE REGULACIÓN: ARTICULACIÓN FUNCIONAL

Ilustramos en el capítulo 8 que, a raíz de la crisis general en nuestro país, la dirigencia empresarial inició un intenso proceso de acción política que, progresivamente, dio lugar al establecimiento de las instituciones ahí referidas, mismas que agrupamos en redes en la sección anterior. Mostraremos aquí la forma como se relacionan esas redes en un modo de regulación, *i.e.*, el acoplamiento de las relaciones sociales en un ambiente de estabilidad que permite el desenvolvimiento de las fases del circuito del capital y, así, el fortalecimiento del proceso de formación y apropiación de excedente.

Para abordar dicha tarea, precisemos que presentaremos la referida articulación de instituciones como un esquema general, por lo que, por ahora, prescindiremos de referencias a los fenómenos que tienen lugar en la economía mexicana bajo ese contexto; su inclusión la realizamos en la próxima sección. Bajo esta acotación, podemos presentar el esquema a partir de los momentos de financiación, producción y realización mercantil que integran el proceso de acumulación de capital.

Las normas instauradas en la red dineraria consolidaron a los grupos financieros como organismos que controlan los flujos de capital dinerario utilizable para el financiamiento de las actividades económicas del país. Esos grupos, si recordamos, integran de manera patrimonial al diferente tipo de entidades que dan cuerpo al sistema financiero y, en particular, a bancos y casas de bolsa. Respecto de los primeros, allende tener las funciones de acopiar una parte del ahorro generado en la economía, e intermediarlo para fines crediticios, obtiene con ello la capacidad de expandir la oferta monetaria, *i.e.*, la creación de dinero, en un volumen superior respecto al pasado, a partir de la generación de nuevos instrumentos de deuda cuya regulación es bastante laxa. Esta función la puede realizar, como apuntamos, en un escenario de libertad de los organismos en cuestión, y por ende de los grupos financieros, donde no existen restricciones para asignar recursos en proyectos y ramas económicas, conforme a sus intereses.

Las casas de bolsa, por su parte, concentran el mercadeo de diversos títulos de propiedad, entre los que cabe destacar, por su importancia, los bonos de deuda pública del gobierno y los títulos de deuda de empresas. Esta función conecta la red en ciernes con la red mundial en tanto, a cubierta de las nuevas reglas, las casas de bolsa intermedian la colocación de aquellos documentos con los flujos de inversión extranjera de cartera que se canalizan hacia la economía mexicana.

En tanto las citadas entidades actúan bajo intereses de grupos financieros, entonces son estos los que tienen la capacidad de decidir la asignación del capital dinerario que fluye por el sistema financiero, hacia las empresas, ramas y sectores económicos que resulten de su interés. Este interés, por otra parte, no se limita al estricto hecho de *apropiación de excedente* sino, como se desprende de información proporcionada en capítulos previos, a usar dichos recursos para expandir su patrimonio en el propio sector financiero, así como en otros servicios y en el sector productivo, mecanismo que por tanto extiende la actuación de los grupos financieros hacia el proceso de *creación de excedente*, fenómeno que consolida la actuación, en forma simultánea, de grupos empresariales en los diversos sectores de la economía.

A lo anterior debe agregarse que las decisiones de los grupos financieros estarán determinadas, en mayor o menor grado, a intereses de entidades foráneas, lo que resulta de los cambios en derechos de propiedad que permitieron la participación de capital extranjero, mediante acciones, en la propiedad de los bancos.

El proceso de intermediación de capital dinerario hacia el ámbito productivo *puede* ocurrir, conforme a lo anterior, desde los entes financieros hacia organismos productivos entre los que no existen nexos de propiedad, o bien entre los que sí existe una comunidad de intereses patrimoniales.

En el terreno de la producción, el cambio de normas en derechos de propiedad y en la red mundial, a través del canje de deuda por acciones y del abatimiento de restricciones al acceso de IED, propició, por un lado, la posibilidad de que las ET, además de realizar su función como en el pasado, estrechasen ahora nexos de diverso tipo con empresas domésticas. Por ende, se ensancha el radio de acción de capital foráneo en el proceso de generación de excedente y, desde luego, se incrementa la cuota que pueden apropiarse del mismo. Por otra parte, las instituciones de la red laboral dotan de fluidez al proceso productivo y a la creación de una mayor masa de plusvalor, a partir, primero, de contener el ritmo incremental de los costos por trabajo, al fijar cotas a su alza tomando como referente el nivel de la inflación. Segundo, a través de los convenios de productividad que permiten intensificar la aplicación del trabajo a los medios de producción y, por ende, expandir el excedente creado.

En cuanto al campo de la realización mercantil, el rasgo distintivo de las nuevas instituciones radica en facilitar las ventas de la producción local en mercados foráneos. El abatimiento de las normas que restringían el libre flujo de mercancías entre países, y en particular, la disminución de tasas impositivas o la exención de gravámenes a la exportación, al reducir así costos de las empresas y aumentar la competitividad de la producción local en el mercado mundial, se instauraron para el fomento de la actividad

exportadora del país. Lo propio ocurre con normas que conectan las redes dineraria, mundial y mercantil; de manera específica, nos referimos al acceso privilegiado en el uso de divisas que tienen los exportadores, así como al potencial uso de un tipo de cambio subvaluado. En la misma tesitura se ubican, desde luego, las negociaciones de empresarios y gobernante con actores foráneos para, primero, lograr la adhesión de México al GATT y, después, el establecimiento del TLCAN. Con este último, por otra parte, se crean los canales para consolidar nexos de propiedad, de flujos mercantiles y financieros, así como asociaciones en el campo de la producción, entre empresas domésticas y externas.

El somero esquema recién planteado constituirá el entramado institucional de referencia para distinguir los rasgos que asume el proceso de acumulación en el país, cuando la economía, en el contexto de sus fluctuaciones, accede a la fase de reanimación del gran ciclo. Ello nos permitirá, asimismo, enfrentar los interrogantes que planteamos en nuestro trabajo.

9.3. ACUMULACIÓN DE CAPITAL, REGULACIÓN Y CRISIS

Que las instituciones condicionan el desempeño de la economía, postulado de las teorías institucionalistas presentadas en nuestro primer capítulo, queda ilustrado en particular con la articulación argumental presentada en la sección previa, conforme a la configuración que adoptaron las instituciones a lo largo de la gran depresión que experimentó la economía a partir de 1982. Empero, para dar solidez a dicho planteamiento, conviene ahora reunir los diversos resultados analíticos que hemos formulado en los dos capítulos previos y en lo que va del presente. Dicho de manera concreta, en esta sección encaramos la necesidad de plantear en forma directa la manera como el proceso de cambio institucional respondió al imperativo de la clase capitalista de revertir la caída de la TMG, cuestión que abordamos en el primer acápite. En el segundo ítem mostramos cómo dicho cambio de normas propició la concentración y centralización de capitales y la consecuente apropiación de excedente, durante aquella fase, en tanto que en el tercer acápite retomamos la idea de maduración del modo de regulación planteada en la sección precedente de este capítulo, para conectar su funcionamiento con la recuperación de tipo Juglar que experimentó la economía a partir de el último tercio de los años ochenta. En ese contexto, daremos respuesta a la hipótesis y objetivo generales que guiaron nuestro trabajo.

Caída y recuperación de la TMG: sus determinantes

En tanto el cambio institucional instaurado a partir de la crisis general que inició en 1982 mantuvo los derechos de propiedad fundamentales en la relación capital-trabajo, y en tanto dicha crisis expresaba una drástica caída de la TMG¹⁶, de nuestro marco analítico se desprende que dicho cambio de normas habría de involucrar la creación de condiciones que

¹⁶ Como ilustramos, la TMG culminó su tendencia declinante (TDTG) en 1986, a partir de cuando experimentó un salto que se sostiene, relativamente, hasta 1999 (conforme a la información disponible). En la perspectiva del ciclo Juglar dicha tasa se deprimió desde 1981 hasta 1986; entre 1987-1989 se situó en un estado de reanimación y, entre 1990 y 1994 adquiere el carácter de auge.

revirtieran ese comportamiento de las ganancias, conforme a los intereses de los grupos con capacidad de hacer política y, en particular para aquellos que, conforme a la correlación de fuerzas, pudiesen influir de manera determinante en la sanción de instituciones formales que lleva a cabo el Estado.

La reversión de la caída de la TMG, *i.e.*, la acción de contratendencias a la TDTG, se fortaleció en forma gradual durante los años ochenta a partir de dos fuerzas complementarias. Por un lado, el *poder de mercado* de las empresas, en particular las creadoras de bienes salario, cuyos precios ascendieron a mayor ritmo que el salario nominal, fenómeno que, proporcionalmente, reducía el gasto de las empresas en capital variable (V) respecto al que hacían en capital constante (C), lo que se hizo posible con la permanencia de la institución del *colaboracionismo* de la dirigencia obrera y las estatuidas en la legislación laboral, que procesaron el establecimiento de *topes* al incremento del salario¹⁷, techo fijado conforme a la inflación pasada primero, y después conforma a la inflación esperada. Este dispositivo, junto a los que comprenden la flexibilidad del trabajo que se acentuaron hacia fines de los años ochenta, se constituyeron en fuerzas que influyeron en la expansión de la tasa de plusvalor y, por ende, actuaban en sentido positivo para que la TMG repuntase a partir de 1987.

Vale subrayar aquí que el proceso anterior ocasionó una severa contracción del consumo asalariado, *pari passu* a la del gasto público resultante de las instituciones que se instauraban y que implicaban una menor apropiación de excedente por parte del gobernante, factores ambos que daban cuerpo a la gran depresión.

En la perspectiva planteada, al considerar la transformación del capital dinerario a capital mercantil (D→M) para fines productivos, podemos afirmar que los capitalistas pagan, como porción de su inversión, una menor cantidad monetaria a cuenta de salarios y una mayor por costos de capital constante. En un contexto en que, temporalmente, pagos salariales y gastos en equipo e inventarios crecen *nominalmente*, tal como en general se les manipula en el enfoque marxista, la afirmación previa merece una breve digresión.

A dicho fin reiteremos que, hasta fines del decenio de los ochenta, el salario real declina, para recuperarse en forma moderada desde esos momentos y hasta la irrupción de la crisis menor de 1994-1995 cuando volvió retroceder su nivel. Sin embargo, los empresarios pagan empíricamente el salario nominal, *i.e.*, en precios corrientes, el cual se mantiene en *ascenso temporal escalonado*. Que los empresarios desembolsen un fondo de salarios decreciente cobra cuerpo *en la dinámica real* a partir de su *poder de mercado*, *i.e.*, con base en su capacidad para fijar precios a su producción mercantil (M'). En tanto esos precios crecen en períodos menores respecto a la temporalidad en que aumenta el salario nominal, y a mayor ritmo que éste, el mecanismo permite a los empresarios disminuir la porción del fondo salarial pagado, respecto a sus ingresos por ventas, lo que implica una expansión del

¹⁷ Fue en dicho contexto que las instituciones se constituyeron en dispositivos para procesar la caída del salario real y expandir el plusvalor. A ello también influyeron las reglas establecidas en la red mundial. En efecto, desde la Carta de Intención de 1982 se estableció el acuerdo de contener el alza salarial como condición para abrir nuevas líneas de crédito al país. Esa institución internacional, por ende, jugó un rol decisivo para que aquel rasgo cobrara cuerpo.

excedente. Las instituciones y la dinámica económica por ende condicionan este fenómeno, ya que durante el periodo el salario nominal crece sin sobrepasar la inflación. Ésta, por otra parte, y dada la capacidad empresarial de fijación de precios, se constituye en su punto de referencia para reducir el costo en capital variable, manifiesto en la caída del salario real *versus* el aumento del salario nominal. Vale añadir que, en la perspectiva e intereses del gobernante, la fijación de la tasa de *inflación esperada* –a partir de 1994– tiene un objetivo macroeconómico, *afín pero no dependiente* de los intereses de los capitalistas del sector productivo.

Asimismo, los empresarios desembolsan un gasto menor en *V* en razón a la necesidad de contratar una menor cantidad de trabajo; *i.e.*, en todo momento –aunque de manera sobresaliente en los momentos de crisis– reducen la cantidad de trabajo usado en el proceso productivo, mediante su reorganización, para aumentar la productividad¹⁸. Por otra parte y, actuando en el mismo sentido, cuando las empresas reponen maquinaria y equipo depreciado, su reemplazo se efectúa con medios de producción *intensivos en capital*, *i.e.*, que requieren menos unidades de trabajo para generar la misma masa mercantil, lo que reduce los costos unitarios. A dicho respecto, apuntemos que, en la transición de la etapa de crecimiento a la gran depresión –entre 1980-1986–, determinados segmentos de la planta productiva del país, en particular empresas medianas y pequeñas, hicieron nuevas inversiones que incorporaron tecnologías de producción basadas en la microelectrónica. Hacia fines de tal decenio y hasta 1993 el fenómeno se reitera en empresas grandes con vocación exportadora, tanto domésticas como ET. Si bien ello no es un proceso generalizado en la planta productiva¹⁹, los datos respaldan el aserto recién formulado referido a la sustitución de acervos intensivos en capital, amén de mostrar la irradiación a nivel mundial del proceso de producción flexible señalada en nuestro capítulo 6.

En efecto, entre 1988 y 1993, el crédito de la banca comercial al sector privado experimentó un auge –pese al alto nivel del tipo de interés–, al tiempo que ingresaban cuantiosos volúmenes de inversión extranjera de cartera, lo que permitió que grandes empresas emitieran acciones para capturar esos capitales, en tanto el crédito bancario lo obtuvo en buena medida la pequeña y mediana empresa. En parte, ese financiamiento se tradujo en modernización de equipo. El repunte de la inversión que ocurre luego de la crisis de 1994-1995, en tanto se constituye de manera principal por adquisición de maquinaria y equipo –con nulo o escaso crecimiento de la industria de la construcción y del equipo de transporte²⁰–, es probable que implique una irradiación de las citadas tecnologías flexibles en la planta productiva.

Subrayemos que esos factores implican un menor gasto relativo en capital variable a cuenta de los empresarios, y que tienen lugar en diversos momentos del período que nos ocupa, cuyo impacto perdura luego de su primera instrumentación. Por otra parte, como señalamos, un menor gasto en *V* tiene su contraparte en un plusproducto creciente.

¹⁸ A. Valle Baeza *et al.* [1996: 21 *ss.*] profundiza este punto, sobre la experiencia de México en el período.

¹⁹ Desde fines de los ochenta la incorporación de nuevas tecnologías de automatización flexible ocurre, principalmente, en las ramas automotriz, aparatos electrodomésticos y máquinas y herramientas, tanto en el sector maquilador como no maquilador; *cf.* L. Villalobos D. *et al.* [1998: 26-7, 37-8, 68-9, 85-6].

²⁰ *Vid.* F. Clavijo *et al.* [2000: 274-6, 303].

Respecto al capital constante, no cabe duda que la inversión desembolsada se acrecienta temporalmente, debido al mecanismo recién apuntado, *i.e.*, al *poder de mercado* de los empresarios, si bien por canales diferentes respecto a cómo ocurre con *v*. En efecto, los productores de medios de producción actúan para acrecentar su plusvalor mediante el citado dispositivo, sin embargo, en ese ámbito compiten entre sí y, como es fácil advertir, *los demandantes* de ese tipo de bienes carecen de la ventaja de acrecentar su excedente por la vía como lo hacen con el capital variable. Esto sucede porque todos ellos toman como referente el nivel de inflación, la se torna en *suelo* –límite inferior– del alza del precio de sus productos, *i.e.*, incrementarán precios por encima de ese mínimo conforme a su grado de monopolio y, así, los gastos de unos con otros implican costos crecientes en capital constante.

En el contexto de la economía mexicana, signada por su baja capacidad para generar un espectro considerable de bienes intermedios y de capital (medios de producción), la cuestión reviste un cariz adicional: una porción significativa de esos bienes debe importarse. Esto último nos remite a los siguientes hechos. Por un lado, los precios de esos bienes siguen una lógica de incremento en su país de origen; por otra parte, su compra doméstica exige pagarlos con dinero mundial; finalmente, la paridad entre dinero mundial y nacional es adversa e inestable, en tanto incrementa el precio en moneda doméstica de esos medios de producción. Así: el gasto empresarial en capital constante tiene una fuente adicional de incremento a partir del fenómeno aquí considerado, cuya magnitud puede intuirse a partir del comportamiento del tipo de cambio.

El aspecto apuntado, la creciente magnitud monetaria del gasto capitalista en capital constante, debida a la inflación y a depreciaciones y devaluaciones del tipo de cambio (fenómenos que se retroalimentan), nos sitúa en el terreno de las posibilidades de crisis debidas a la relación entre los incrementos de la tasa de plusvalor y de la composición orgánica del capital (COC), relación que determina la magnitud de la TMG. Esos impactos de la inflación y de las alteraciones del tipo de cambio sobre el gasto empresarial en capital constante, pueden apreciarse a partir del comportamiento de la COC²¹, cuyo más acentuado crecimiento tiene lugar en los años en que ocurrieron las más bruscas devaluaciones en el país, *i.e.*, en 1976, 1982, 1986 y 1994.

El aspecto recién considerado del proceso de acumulación en México permite apuntar *una de las causas, en el terreno económico*, de la contracción de la tasa de acumulación en el período, y por tanto, del debilitamiento del *ritmo* del nivel general de actividad. Esa causa se inscribe, desde luego, en los crecientes requerimientos monetarios para conservar o acrecentar la planta productiva, cuanto más si los componentes de ésta deben importarse y, por tanto, requerir de dinero mundial, cuya obtención se torna progresivamente más cara, *i.e.*, escasa. Lo anterior significa la existencia de mayores obstáculos para la conversión del plusvalor en capital que se capitaliza, *i.e.*, en el reinicio del circuito dinerario del capital, en

²¹ (Vid. gráficas 7.5, 7.8 y 7.9 del anterior capítulo 7). Como apuntamos en el capítulo 1, la COC puede medirse como cociente de capital constante a capital variable. Para las particularidades del cálculo de la COC, representada en la gráfica 7.9, estimada con base en el SCN, *vid* A. Mariña [2001: 44-7, 50-1], quien advierte la mencionada influencia del tipo de cambio sobre la TMG.

tanto por la razón indicada, se incentiva a los agentes –empresarios– a reducir el componente invertible del plusvalor, *ergo*, a incrementar su consumo improductivo. Examinaremos *infra* el influjo de las instituciones sobre el comportamiento del tipo de cambio.

Como apuntamos en nuestro primer capítulo, la caída de la TMG tiene lugar cuando el *incremento* de la tasa de plusvalor no contrarresta el alza que experimenta la COC. Este fenómeno, considerados los *ritmos* de ambas variables, fue ilustrado en el gráfico 7.5, de donde ubicamos que precisamente los momentos en que la economía mexicana experimenta *crisis económicas menores* durante el período, son aquellos en que *el incremento* de la COC supera al de la tasa de plusvalor, cuya relación define, explícitamente en ese lugar, sendas caídas de la TMG.

Con estas últimas ideas hemos conectado la explicación del bajo desempeño de nuestra economía formulada a partir de las características asumidas por los componentes del excedente, con el conocimiento que al respecto brindan los determinantes de la TMG y el impacto que sobre ellos ejercen las instituciones. Esos determinantes son la COC y la tasa de plusvalor. Sobre la masa de plusvalor, hemos puntualizado que su influencia en dicho desempeño radica en los estímulos existentes para que en su interior crezca el gasto improductivo en proporciones mayores al gasto en acumulación. En lo que concierne a la inflación, anotamos *supra* a la competencia entre capitalistas, y el grado de monopolio entre éstos, como una de sus fuentes, originada por el imperativo de acrecentar la realización del excedente de que se apropian.

Gran depresión, cambio institucional y apropiación de excedente

Contracción del fondo salarial causada por la aguda inflación experimentada en el país, en particular entre 1982-1987, condicionada asimismo por los mencionados dispositivos institucionales, inhiben la realización plena del *quantum* de bienes salario generado en la producción. El mismo efecto inducen las normas que condicionan el gasto del gobierno y, al contraerse la demanda por esas fuentes, comprimen la existente entre empresas por los eslabonamientos insumo-producto. La caída de la escala de producción afecta en forma adversa a las ganancias e inhibe nuevas inversiones. La interrelación de estas fuerzas da cuerpo a la gran depresión que se afianza en el período, expresión de la intensificación del descenso de la TMG. En efecto, la menor escala de producción, *ergo*, la expansión de la capacidad ociosa, incrementa la COC, cuya alza se agudiza con el incremento del tipo de interés, al encarecer medios de producción, en la práctica y en las proyecciones contables, mecanismo que se refuerza con las devaluaciones habidas en el período.

En tanto la reversión del comportamiento de la TMG, en el marco de la crisis general, fue dilatado en el tiempo, la interrupción parcial del circuito del capital dinerario exigió, como imperativo empresarial, que el capital tuviese un uso que impidiera su desvalorización, lo que obliga su traslado del ámbito productivo al financiero, mecanismo que, como expusimos, efectuaron grupos empresariales por diversos canales. Esos grupos, por otra parte, enfrentaban el imperativo de amortizar y servir adeudos externos. En este escenario tiene lugar el inicio del proceso de cambio institucional revisado, parte de cuyo sustrato es,

precisamente, la valorización del capital dinerario en el ámbito financiero y la creación de condiciones inductoras del alza de la TMG.

La conjugación de fuerzas económicas y dispositivos institucionales impulsó el flujo de capitales de la producción a la órbita financiera. A inicios de los ochenta, el centro hegemónico de la economía mundial pulsó el alza del tipo de interés para atraer fondos dinerarios del resto del mundo que financiaran su reanimación productiva²², alza que vía el centro financiero neoyorquino se propagó al sistema financiero mundial y, en particular, ocasionó la expansión del servicio de la deuda externa de las economías periféricas, la mexicana entre ellas, fenómeno que desencadenó la referida crisis de pagos externos.

Al irrumpir la crisis general y durante la primera parte de los ochenta, la mayor tasa de interés propició la fuga de capitales del país, medio por el cual empresarios domésticos protegieron su capital de la desvalorización referida. Esta cobertura tuvo también cabida en el sistema financiero local, en tanto el alza de dicha tasa en EUA se propagó al interior. Más aún, el traslado de capital dinerario desde la producción al campo financiero se propició bajo la cobertura de los cambios institucionales que se operaban en la red dineraria y en los derechos de propiedad.

El *arreglo* establecido entre grupos domésticos y foráneos²³ a través del gobernante y el FMI que restauró la norma del pago del servicio de la deuda externa²⁴ implicó, por un lado, la incapacidad de los empresarios locales para completar a niveles pretéritos la conversión del capital dinerario en capital productivo, en tanto parte del excedente fluiría del circuito económico local al sistema financiero mundial. La *Carta de intención* que estableció el acuerdo en ciernes, contemplaba otros, para garantizarlo.

Garantizar el pago del servicio de adeudos externos requería privilegiar para ese fin el uso de divisas disponibles, razón por la cual debía inhibirse la demanda de crédito y, para esto, el gobernante debía abandonar la práctica de administrar el nivel de la tasa de interés, como ocurría en el pasado, *i.e.*, permitir que ese nivel lo fijase el mercado, el que como indicamos, ascendía por influjo externo. Esta condición, junto a la restricción crediticia que enfrentaba el gobernante (cancelación de nuevas líneas de crédito foráneas) indujeron el cambio de normas para financiar su déficit: de adquisición obligatoria de bonos públicos por los bancos vía el encaje legal, a su colocación mediante las casas de bolsa, en las que el mercado fijaba su rendimiento. En tanto cobró vigor el aumento del tipo de interés por el dinamismo que en esos años experimentó el campo bursátil a partir del mercadeo de bonos²⁵, se desestímulo aún más la inversión productiva. El considerable aumento del

²² Esa reactivación se impulsó con expansión del gasto del gobernante de EUA, que implicó un déficit público creciente; *vid.* nuestro capítulo 6.

²³ Banqueros del resto del mundo y banqueros y empresarios domésticos endeudados con aquellos.

²⁴ Institución quebrantada en 1982 por el gobernante al declarar la insolvencia para pagar.

²⁵ Además de la emisión creciente de CETES, si recordamos, en la bolsa se mercadearon los bonos que adquirieron los ex banqueros como socios minoritarios de los bancos nacionalizados y los de la indemnización bancaria (CAPS y BIBS, respectivamente).

precio del dinero tuvo así una fuerte raíz en la estructura de mercado de CETES: oligopsónica por el lado de la demanda²⁶.

El alza del tipo de interés y los citados cambios institucionales amoldaron el flujo de excedente doméstico para servir adeudos externos e internos y, al inhibir la *inversión real*, condicionaban el estancamiento económico, en particular por el incremento que por aquel factor experimentaba la COC y, con ello, por la mayor caída de la TMG, que condicionaba la contracción de la tasa de acumulación examinada en el capítulo 7.

En el plano de la red mundial, las instituciones instauradas incidían para mantener el estancamiento desde otro flanco, en particular mediante el régimen adoptado de tipo de cambio dual. En efecto, el tipo de cambio de mercado, ante su depreciación y devaluaciones, al implicar mayores precios de importaciones afectaba en forma adversa a la COC, al encarecer medios de producción en la práctica y en las proyecciones contables, y por ende, al expandir el valor del capital constante, que redundaba en la acentuación de la TDTG e inhibía así las nuevas inversiones. Sin embargo, dicho cambio de normas fue usada por el gobernante y grupos de empresarios locales para incidir en la reversión de dicha tendencia, en tanto se facilitó a los segundos intercambiar moneda nacional por divisas al tipo de cambio controlado –menor al de mercado–²⁷ con el fin de liquidar en forma paulatina sus adeudos en el exterior. Este mecanismo, junto a los cambios en derechos de propiedad procesados en la red dineraria entre 1984 y 1985, permitió cancelar tales deudas en el segundo lustro de los ochenta, en tanto hicieron posible su canje por acciones. Con ello, por otra parte, grupos foráneos adquirieron derechos de propiedad sobre la planta productiva local. Por ende, la progresiva menor carga financiera de las empresas propició, *pari passu*, el alza de la TMG, al declinar el valor de la COC.

Anejo a los fenómenos considerados en lo que va del presente acápite, más aún, en parte consecuencia o expresión de ellos, durante ese lapso de la gran depresión en México tuvo lugar un acentuado proceso de concentración y centralización de capitales, que se aviene al postulado de la teoría de los grandes ciclos, a saber, que en esos períodos se genera en el sistema financiero la concentración del capital dinerario en manos de los entes económicos más dinámicos.

Tenemos así, en primer término, que el dinamismo bursátil junto al cambio institucional que alteró la forma de financiamiento del déficit público, al captar volúmenes crecientes de bonos de deuda del gobernante a tasas de interés crecientes, propiciaron la apropiación también creciente de excedente por parte de los grupos de grandes empresarios que adquirieron dichos títulos de propiedad, en tanto los dividendos pagados provienen del ingreso público y, éste, es excedente generado en la actividad productiva que el gobernante obtiene por la colecta impositiva. El mismo carácter tiene, en segundo lugar, la concentración de capitales que aquel mismo grupo realizó con el mercadeo de acciones y

²⁶ Conviene mencionar al respecto que, hacia fines de los años 1985 y 1986, cuando el gobernante vía el BANXICO decidió fijar techo a la tasa de interés, la fuerza de demanda del mercado contrajo drásticamente la colocación de CETES; cf. C. Morera C. [1998: 44].

²⁷ A través del FICORCA –*vid.* nuestro capítulo 8–, cuyos recursos provenían de los fondos del encaje legal y de los bonos del gobierno que adquirieron los bancos entonces nacionalizados; *vid.* C. Morera C. [1998: 43].

bonos que atrajo el ahorro de trabajadores improductivos²⁸ y pequeños y medianos empresarios que intentaron incrementar su riqueza ante el auge bursátil, pretensión que fracasó una vez los grandes tenedores vendieron sus títulos de propiedad antes de irrumpir el *crack* bursátil de 1987, con lo que evadieron la desvalorización de su capital e incrementaron su riqueza.

El grupo de empresarios a que se hace referencia se conformó por los entonces ex banqueros y el estrato de propietarios de casas de bolsa –no asociadas a bancos en esa coyuntura– que expandieron su riqueza en el medio bursátil. Como asentamos en el capítulo anterior, los ex banqueros recuperaron su poder económico una vez las reformas jurídicas al sistema financiero, procesadas entre 1984 y 1985, al alterar los derechos de propiedad, permitieron la devolución de las empresas no financieras propiedad de los bancos, por un lado; por otro, el conjunto referido de capitalistas fortaleció su poder al usar las fortunas hechas en el medio bursátil para adquirir las entidades financieras hasta entonces asociadas a los bancos, una vez el Estado las puso en venta.

Ese proceso de centralización de capitales cobró ímpetu cuando, en la segunda parte de los ochenta, el gobernante llevó a la práctica el cambio de derechos de propiedad emanado de las reformas a la carta magna aprobadas en 1982, que acotaron y comprimieron el número de ramas económicas en las que podía intervenir el Estado; *i.e.*, se procedió a privatizar las empresas paraestatales no circunscritas a ese campo²⁹. Los compradores de esas empresas, muchas de ellas de las más grandes en su rama, fueron integrantes del grupo de empresarios al que nos referimos. Entre ellos también se encuentran los que adquirieron los bancos, ya en el primer lustro de los noventa, cuando previo cambio en los derechos de propiedad, el gobernante los vendió a los propietarios de los grupos financieros, quienes acrecentaron su control del medio.

Así pues, a lo largo de la gran depresión y al amparo del cambio habido en las instituciones, el capital se concentra y centraliza en los entes más poderosos del sistema: el mencionado grupo de empresarios expande, en forma progresiva, su control sobre los flujos dinerarios y de producción en las más diversas ramas de la economía, tanto en el sector productivo como en los servicios. Por ende, aumenta su capacidad para generar y apropiarse cuotas crecientes del excedente creado, el cual, como examinamos en el capítulo 7, se acrecienta de manera continua entre 1982 y el año 2000.

Se trata de empresarios que asocian su patrimonio, compuesto por multitud de empresas que, aunque independientes en cuanto a su propiedad, actúan como conjunto unificado para acceder en forma preferencial a recursos crediticios y que controlan sus organismos mediante la propiedad de una pequeña porción de acciones, organización a la que se ha conceptualizado como *grupos de capital financiero* (GCF)³⁰, y que constituyen la evolución de los llamados *grupos económicos* que referimos en nuestro capítulo 5, cuya actuación en el

²⁸ Sectores de la clase media, cuyo ingreso proviene de actividades económicas improductivas. No es irreal suponer que los trabajadores productivos no ahorran, en el contexto planteado en el capítulo.

²⁹ En varios de esos entes, por otro lado, existía la propiedad accionaria parcial de grupos foráneos, a raíz del referido *supra* canje de deuda por acciones.

³⁰ *Vid.* C. Morera C. [1998: 16, 26-7, 228].

sistema económico abarcaba los ámbitos de la producción, el comercio y la banca, principalmente.

Como se desprende de la información desplegada a lo largo de esta tercera parte de nuestro trabajo, las empresas de los GCF, junto a las ET, son las que han protagonizado el dinamismo de la actividad exportadora que cobró cuerpo junto al estancamiento del nivel general de actividad desde mediados de los años ochenta y, dado su poderío económico, las que incorporaron las nuevas tecnologías que permiten la referida producción flexible, conjunto de mecanismos que les permite obtener las más altas ganancias.

Por otro lado, de los GCF emanan, en forma notoria, los personajes que periódicamente han accedido a los puestos de liderazgo de las asociaciones empresariales que representan los intereses de fracciones de la clase o sus organismos cupulares³¹, cuya acción política propició el proceso de cambio institucional en el país que hemos examinado en este y el capítulo anterior.

Reversión de la TDTG y reanimación productiva

El fuerte y sostenido repunte de la TMG a partir de 1987 tiene lugar en medio de la gran depresión. Según nuestro marco teórico, dicho repunte es *condición* para la detonación de nuevas inversiones que reactiven el crecimiento. La aparente paradoja se explica si atendemos el carácter de las fuerzas que impactaron los determinantes de dicha tasa para revertir su caída. Como mostramos *supra*, la tasa de plusvalor se acrecentó mediante la compresión del fondo salarial que, junto a los dispositivos que flexibilizan el uso del trabajo en la producción, expandieron el excedente. El menor acrecentamiento de la COC, por su parte, tuvo lugar al abatirse la carga financiera de empresas y al depreciarse la planta instalada, procesos cuya conjunción llevó a la señalada alza de la TMG. Notemos que esa serie de mecanismos tienen lugar al seno de la empresa. Ahora bien, esos mecanismos son condición necesaria para reactivar la inversión, mas no suficiente, en tanto también se requiere un ambiente externo estable que favorezca el despegue, al permitir el cálculo de la tasa de ganancia.

En tal tenor, de lo hasta ahora expuesto, tenemos que en los momentos en que la TMG revierte su tendencia declinante, en dicho ambiente externo prevalecen condiciones de altos niveles de inflación, de la tasa de interés y del tipo de cambio, que impiden el cálculo razonable de la tasa de ganancia. Por otro lado, persiste la fuga de excedente al exterior por las causas y canales ya mencionados, y los requerimientos de dinero mundial para financiar importaciones no se satisfacen en su totalidad, dada la restricción crediticia externa. Más aún, la realización plena de la producción enfrenta como barrera la contracción de la capacidad de compra en el ámbito del consumo asalariado y de la demanda del gobierno, por las razones destacadas *supra*. El ámbito macroeconómico, por ende, obstaculiza la reanimación económica. Sólo un reducido número de grandes empresas sortean la crisis, al realizar parte de su excedente en el exterior. Advirtamos, por último, que en la coyuntura

³¹ Nos referimos a las asociaciones de empresarios como, *inter alia*, la CONCAMIN, la CONCANACO, la ABM, el CCE y la COPARMEX; *vid.* E. Concheiro [1996: *passim*].

planteada aún está inconcluso el conjunto de cambios institucionales referidos en la primera sección de este capítulo. La reanimación económica requiere, por ende, estabilizar el mencionado ambiente externo a la empresa.

En el último tercio de la década de los ochenta, *abatir* el grado de incertidumbre en el clima de los negocios para estimular la inversión, requería, por un lado, dotar de mayor liquidez al sistema, lo que suponía frenar el drenaje de excedente al exterior por concepto de deuda externa y crear nuevas condiciones que estimularan el acceso de capital foráneo; por otra parte, ello exigía estabilizar el referido ámbito macroeconómico, como ahora planteamos.

El abatimiento de la inflación, objetivo central de la política económica³², se logró en parte con la destrucción de las instituciones proteccionistas, en tanto la mayor competencia que ocasionó la considerable expansión de las importaciones disminuyó el poder de mercado de productores domésticos, lo que contuvo el alza de precios. Por otro lado, se devaluó el tipo de cambio controlado para ajustarlo al tipo de cambio libre –que se encontraba en niveles de subvaluación– y la autoridad monetaria fijó una banda dentro de la cual se depreciaría en el tiempo. Con la crisis de 1994 se sustituyó dicho esquema por un régimen de libre flotación en el mercado³³. Se pretendió así mantener una relación relativamente estable entre inflación mundial (en particular la de EUA) e inflación local. La depreciación programada contribuyó así a abatir la inflación, la que declinó a partir de 1988³⁴.

En el contexto de creación de nuevas normas por la economía hegemónica para las periféricas, que permitiesen a éstas crecer para que el centro aumentase sus exportaciones y reactivara su producción, el gobernante de México procesó en 1987 la renegociación de la deuda externa, que en particular permitió disminuir el servicio y alargar plazos de pago, lo que al aumentar la liquidez doméstica y acrecentar las divisas disponibles, fortaleció el mecanismo de depreciación programada del tipo de cambio. Por otro lado, los cambios en derechos de propiedad establecidos entre 1989 y 1990, que permitieron a agentes foráneos participar con capital u organismos propios en el sistema financiero, junto a la ampliación de ramas económicas en que podía participar la IED sin restricciones, generaron el clima propicio para que aumentase la liquidez interna, a lo que asimismo influyó la repatriación de capitales fugados en el primer lustro de los ochenta.

Con los dispositivos anteriores, se crearon condiciones para que agentes locales pudiesen apropiarse de plusvalor externo en su forma dineraria, condición para la reactivación de la producción. Empero, en el plano de intereses de agentes foráneos, esa cesión de excedente involucra el establecimiento de normas que les permitan retirar sus recursos y dividendos cuando así les conviniere.

Ese dispositivo se articuló mediante la política monetaria. En efecto, los acuerdos entre gobernante y FMI incluyen el manejo de una política monetaria restrictiva que implica

³² En tanto sus altos y erráticos niveles, hasta entonces prevaleciente, al distorsionar los precios relativos dificultaba el cálculo de beneficios esperados.

³³ Si bien el BANXICO vigilaría su comportamiento e intervendría en el mercado cuando el valor del tipo de cambio adquiriese magnitudes inconvenientes; *cf.* A. Guillén Romo [2001: 69-75, 118, 203].

³⁴ Y hasta el final del período de estudio de nuestro trabajo, amen de su repunte en 1994.

presiones alcistas sobre la tasa de interés y, por ende, que inhibe las decisiones de inversión productiva. Empero, según apuntamos, los cambios institucionales y sus efectos sobre el comportamiento de los agentes promueven la baja de dicha tasa, cuyo nivel ha de fijarlo el mercado y no el gobernante. El *quid* reside en que la mayor demanda de crédito resultante del acopio de divisas que acceden a la economía doméstica y la baja del tipo de interés que inducen, no debe competir con los requerimientos de dinero mundial para el pago de compromisos externos, *i.e.*, servicio de deuda pública, remesas de utilidades y dividendos, etc. Y en tanto los *arreglos* prohíben a la autoridad monetaria administrar el tipo de interés como en el pasado, se opta por el mecanismo de *esterilización* parcial del ingreso de divisas, *i.e.*, su concentración como reservas internacionales del BANXICO³⁵, mecanismo que así impide que el precio del dinero decline con mayor fuerza y, por ende, inhibe un espectro de las decisiones de inversión productiva.

El mecanismo en ciernes promovió, desde otro flanco, una aminoración del *grado de incertidumbre* para que los propietarios de plusvalor externo lo canalizasen hacia la economía doméstica. En efecto, el acopio de reservas internacionales fortaleció la capacidad para sostener la referida depreciación programada del tipo de cambio y su ulterior libre flotación *vigilada*³⁶, con lo cual los agentes foráneos disponían de un ambiente de seguridad para recuperar sus recursos y los dividendos generados. Junto a lo anterior se procesó, *pari passu*, la sanción jurídica de nuevos derechos de propiedad, al expedirse el referido reglamento de la IED y la autorización para que la inversión de cartera se destinase a la compra de acciones de bancos.

Como podemos apreciar, hacia fines de los ochenta se había configurado un nuevo espectro de condiciones para utilizar excedente foráneo en su forma de dinero mundial. Con los cambios institucionales y su relación con las medidas de política económica indicada, procesadas hacia el último tercio de los ochenta, en tanto se abatió el grado de incertidumbre en el ámbito macroeconómico, pues, junto a lo anterior, la inflación y la tasa de interés se habían estabilizado a la baja, y el tipo de cambio sufría una depreciación programada. Ese escenario propició la expansión de la liquidez. Ésta, a partir de esa coyuntura, se materializó en entradas crecientes de IED, carácter que adquirió poco después el acceso de inversión de portafolio, además de la repatriación de capitales y la menor transferencia de recursos por adeudos al exterior. Este contexto permitió la reactivación de la producción, que dio lugar al débil auge de tipo Juglar de 1989-1994 y el que sucedió a la crisis de 1994-1995.

La reanimación productiva en ciernes tomó cuerpo en la colocación de una creciente porción de producción del país en mercados exteriores, la cual más que se duplicó a lo largo del período, comportamiento que llevó a México del quinto al segundo lugar entre los países que acusaron el mayor *incremento* de sus exportaciones manufactureras entre 1985 y 2001. Con ello, el sector externo se tornó en el factor más dinámico de demanda para la

³⁵ Esto se advierte en el comportamiento simétrico entre el crédito interno y las reservas internacionales del BANXICO a lo largo de los noventas, donde la primera variable acusa una tendencia declinante, amén de ocasionales repuntes aislados; *vid.* F. Clavijo *et al.* [2000: 275-6].

³⁶ Proceso mediado en el tiempo por la devaluación de 1994 (*vid. infra*). El efecto adverso de la medida, reiteramos, reside en el impacto que ejerce la depreciación continua del tipo de cambio sobre la TMG a través de la COC, en tanto la acumulación de la depreciación encarece elementos constitutivos del capital constante.

industria, lo que se advierte en el componente manufacturero de las exportaciones totales del país, el cual aumentó en más de cuatro veces entre el primer lustro de los ochenta y el año 2000³⁷.

Tal reanimación del proceso de acumulación de capital, liderada por la exportación de manufacturas, tiene lugar en un contexto donde prevalecen rasgos que hemos destacado en ideas que antes presentamos. 1º, más de $\frac{7}{10}$ partes de las exportaciones totales se concentran en no más de siete ramas industriales y por no más de 300 empresas, entre las que destacan las ET. 2º, la influencia de la incorporación del progreso técnico a las actividades productivas por las más grandes empresas, integrantes de GCF y asociadas con ET, se advierte en que entre 1985 y 2001 más que se duplica el monto de productos exportados con mayor sofisticación tecnológica, en las exportaciones totales del país. 3º, el cambio institucional para promover exportaciones, a través de la disminución o exención impositiva a insumos importados, reduce costos en alrededor de 30% a las empresas favorecidas, las que realizan alrededor de 70% de exportación de manufacturas en procesos de ensamble y montaje de partes importadas, beneficio aquél al que no tienen acceso empresas similares que usan insumos domésticos³⁸. Como podemos notar, el entramado institucional presentado en la segunda sección del capítulo adquiere cohesión hacia fines de los ochenta y propicia la reanimación económica, con las exportaciones como motor.

Ahora bien, las fuerzas del proceso de acumulación y el influjo del sistema institucional instaurado dieron lugar a los siguientes rasgos en la dinámica y estructura de la economía:

- Desde los años setenta no se altera en forma significativa la composición del producto.
- Durante la gran depresión se larvaron diversos cambios en la composición del sector manufacturero.
- El crecimiento del sector manufacturero no resulta de un ascenso significativo de la demanda interna, pues el ritmo de ésta no supera al del PIB.
- La formación de capital de las empresas domésticas no se incrementa de manera significativa.

De lo anterior se concluye que el dinamismo exportador no está articulado con cambios en la planta productiva, *i.e.*, la meta de reconversión industrial planteada por empresarios y gobernante desde 1983 devino en la constitución de *enclaves exportadores*, pues la modificación en la estructura de la industria dio lugar a que *el incremento* de su producción *se realizase* en el mercado exterior y no en el interno³⁹. En otras palabras, no existe una capacidad exportadora endógena vinculada al aumento de la capacidad de producción; existe una *internacionalización de producción exportable*.

³⁷ Para el año 1994 las exportaciones totales del país constituían el 16% del PIB, porción que asciende a 35.1% en el año 2000. Las exportaciones manufactureras respecto al total pasó de 20% entre 1980-1985 a 85% en 2000, proporción que se mantiene los siguientes años; *cf.* J.C. Moreno-Brid [2006: 103-4].

³⁸ Las ramas de automóviles, motores y partes automotrices, computación y equipo electrónico diverso concentran el 58% de la exportación manufacturera, fracción que crece a 71% al incorporar las de equipo electrónico, ropa y manufacturas diversas. La exportación de bienes de mayor sofisticación tecnológica, como porción de las ventas externas del país, pasa de 35 a 78% en 1985-2001. Los programas impositivos señalados son PITEX y ALTEX; *cf.* J.C. Moreno-Brid [2006: 105-6, 108].

³⁹ *Cf.* G. Vidal [2001: 19, 22, 34-5].

Amén de los factores institucionales señalados, ese carácter de la economía local tiene uno de sus determinantes externos en el ritmo de actividad económica de EUA y, éste, considerado en una *perspectiva concurrencial*, depende de la forma de competencia entre grandes corporaciones *en ese país* –las norteamericanas y las competidoras en su mercado–. En este terreno, diversas corporaciones de aquel país en un inicio, y más recientemente de otros, instalaron empresas en México con el fin de exportar hacia los EUA. Entonces, la concurrencia determina el tipo de productos exportables que se generan en nuestra economía y el tipo de empresas que se instalan en ella, las que son maquiladoras y no maquiladoras, mismas que son parte de ET o firmas domésticas asociadas a ellas. Este fenómeno tiene origen en las estrategias de expansión, su medio de financiación y reorientación de inversiones. En grado considerable, esos organismos obtienen recursos con títulos de deuda colocados en mercados internacionales, *i.e.*, tienen un alto grado de endeudamiento. Por ende, cambios en el nivel de la tasa de interés en EUA, y su irradiación a nuestro país, junto a los rasgos del mercado financiero local pueden propiciar la salida de parte considerable de recursos que ingresaron como IED, lo que impacta la disponibilidad interna de divisas, y por tanto, al tipo de cambio. Esto resulta del diferente rol que asumió la IED. En particular, parte de la entrada de capitales al país por ese canal son colocaciones de firmas externas negociables en la BMV; por otro lado, las corporaciones pueden vender en cualquier momento su participación en alguna empresa, dada la libertad al movimiento de capitales, que se expresa en venta de activos, fusiones o relocalización a nivel nacional y mundial. Pocas son las firmas que ingresan capitales para expandir la planta productiva⁴⁰.

Las grandes empresas exportadoras domésticas transitan por un proceso análogo al anterior, desde los momentos de la gran depresión. Si bien al menos dos tercios de su producción se colocan en el mercado interno, el resto se exporta. Asimismo, su estrategia de crecimiento y de enfrentamiento a la concurrencia en su rama, ante la entrada de firmas externas, consistió en penetrar mercados foráneos, tanto con producción como con inversiones, en los EUA principalmente, aunque también en algunos países europeos, centro y sudamericanos, fenómeno que incluye a empresas industriales y de ramas de los nuevos servicios de telecomunicaciones. Dichas inversiones comprenden desde instalación de filiales, adquisición de firmas en esos países o su asociación con las ahí existentes, empresas que son las más grandes de su rama⁴¹.

En ese escenario, el señalado carácter del auge de las exportaciones implica que éstas no actúan como fuerza inductora de la expansión de la planta manufacturera local ni del crecimiento de la economía. El alto y creciente contenido importado de las exportaciones, o bien, su escaso valor agregado local y sus débiles eslabonamientos con proveedores domésticos, se expresa en la coexistencia de auge exportador y estancamiento económico.

⁴⁰ Otro rasgo de la IED es que una alta proporción de su ingreso se materializa en compra de activos que ya operan en el país; importaciones temporales de activos fijos en las maquiladoras, así registradas por las matrices; *cf.* G. Vidal [2001: 25, 28-31, 39-40].

⁴¹ No sobra referirnos al inmenso volumen de productos de origen asiático que, en el período en cuestión, inunda los mercados locales con destino a consumidores de bajos ingresos, cuya mayor proporción se importa por firmas de origen estadounidense o por cadenas de tiendas comerciales de autoservicio, *i.e.*, por la gran empresa; *vid.* G. Vidal [2001: 36, 38-9].

9.4. CRISIS E INSTITUCIONES: SINOPSIS CAPITULAR

Las crecientes importaciones inducidas por el auge exportador llevaron al empeoramiento del déficit comercial, que creció doce veces entre 1989 y 1992, financiado merced al alza de la tasa de interés real, que mantuvo los flujos de capital externo⁴², los cuales, junto a la expansión del crédito de la banca comercial –que también se fondeaba con aquéllos flujos–, sostuvieron requerimientos crediticios del sector privado. Las empresas cayeron en un proceso de sobreendeudamiento, interno y externo: este último, que correspondió principalmente a grandes empresas, creció 344.2% entre 1989 y 1994. Ante el riesgo de insolvencia, la banca restringió préstamos desde 1993, que impactó a la baja al ritmo del nivel general de actividad, a inhibir nuevas inversiones. Por otra parte, el creciente déficit externo y la contracción del flujo de capitales foráneos –ante mejores oportunidades de rendimientos en los países centrales– acentuaron la escasez de divisas en el país, ante lo cual, en el último mes de 1994, la autoridad monetaria amplió la banda de flotación del tipo de cambio, medida que indujo una fuga de capitales que casi agotó las reservas internacionales, lo que a su vez llevó a establecer la libre flotación de la paridad.

La drástica caída del tipo de cambio que resultó de los hechos señalados⁴³ indujo un ascenso de la inflación y del tipo de interés que impactaron a la baja la capacidad de compra, *i.e.*, mermó la realización mercantil en los campos del consumo y la inversión, que dio cuerpo a una depresión profunda –el nivel general de actividad cayó en más de 5% durante 1995–. En la emergencia, la escasez de divisas orilló al gobernante a gestionar un préstamo de rescate⁴⁴ que se usó principalmente para liquidar títulos de deuda pública en manos de fondos de inversión de EUA. Empero, para 1996 la producción se reanimó, estado que mantuvo hasta el año 2000. Durante este último período, la política económica que instrumentó el gobernante mostró pocos cambios. Amén de establecer el citado régimen de libre flotación del peso, la política monetaria mantuvo su carácter restrictivo con tipo de interés real elevado, cuyo objeto fue restablecer condiciones para el acceso de flujos de inversión externa; se mantuvo la meta de equilibrar el presupuesto público y continuó el proceso de privatización de paraestatales⁴⁵.

Las exportaciones y la inversión privada lideran de nueva cuenta la reanimación de la economía, impulsadas las primeras por el nivel de subvaluación que mantuvo el peso hasta mediados de 1996, así como por la recuperación de la economía de EUA; el consumo suntuario y el asalariado –a través de un repunte del nivel de empleo– apoyaron el proceso. La inversión, empero, en gran medida se basó en la racionalización del uso de la planta instalada –que disponía de capacidad ociosa– más que su expansión, cuestión que explica la debilidad del auge. Por otra parte, el superávit comercial que indujo la devaluación se tornó

⁴² Entre 1989-1993 el déficit en cuenta corriente se financió casi en su totalidad con el superávit acumulado en la cuenta de capital, cuya mayor porción fueron flujos de capital de cartera. Las 123 grandes empresas que cotizaban en la BMV en 1994 adeudaban 41 centavos por cada pesos de sus activos y, de su pasivo total, 58% era deuda externa. El crédito de la banca al sector privado no financiero cayó de 32.5 a 16% de 1992 a 1993. Los pasivos externos de la banca comercial crecieron 168.9% entre 1989 y 1994; *cf.* A. Guillén R. [2001: 114-5, 117-20, 136-8, 179].

⁴³ Entre noviembre de 1994 y marzo de 1995 el peso acumuló una devaluación de cerca de 100%.

⁴⁴ Que fue proporcionado por el gobierno de EUA, el FMI, el BID, *i.a.*, *vid.* A. Guillén R. [2001: 186-7].

⁴⁵ *Vid.* A. Guillén R. [2001: 201-4].

en déficit ya a mediados de 1997, cuyo financiamiento corre a cargo de flujos de capital externo que acceden al mercado bursátil del país⁴⁶. Empero, hacia el año 2001 con la desaceleración de la economía de EUA y la política monetaria restrictiva que aplica, al inducir el tipo de interés al alza, al disminuir el flujo de capitales hacia la economía mexicana así como las importaciones de la primera, irradia efectos sobre la segunda, de manera que ésta accede a una fase depresiva de tipo Juglar.

Los tres rasgos recién apuntados: reanimación de la economía de EUA que induce un auge del sector exportador en la mexicana, estancamiento y política económica en ésta sin cambios relevantes, caracteres análogos en las fases de ascenso del ciclo medio en 1989-1994 y 1996-2000, permiten concluir que hacia mediados de los años noventa se ha articulado un modo de regulación que encauza el proceso de acumulación de capital conforme a los intereses de los grupos sociales que actuaron en política para influir en la instauración las instituciones prevalecientes, cuyos mecanismos revelan el posible dinamismo de la economía así como potenciales causas de crisis económicas.

En efecto, las instituciones de la red mundial acoplan –que no armonizan– los intereses de grupos sociales foráneos y domésticos en torno a la apropiación de excedente externo, si bien en circunstancias simétricas. Los primeros tienen como meta reciclar su excedente en la economía doméstica, para lo cual se establecen los arreglos que garanticen su recuperación en el momento propicio, a través del Estado de la economía hegemónica y la influencia de éste sobre organismos financieros multilaterales. Entre esos arreglos destacan, por un lado, la presión para que el país receptor de excedente mantenga una política monetaria restrictiva que redunde en el acopio de divisas que salvaguardan la redención de deudas y dividendos; por otro, la plena liberalización del sector financiero local con su consecuente cambio en derechos de propiedad permiten sin restricciones la compra-venta de activos por concepto de IED.

En el caso de los grupos domésticos, tales arreglos les permiten apropiarse de excedente externo para financiar inversiones que expandan su capacidad concurrencial, en un marco donde acrecientan su propiedad de activos en diversas ramas del sistema económico; asimismo, las normas que delimitan el libre flujo de mercancías y capitales les permite ensanchar su actividad hacia mercados foráneos y otros sistemas económicos.

Dado el universo de empresas del país y del monto de excedente dinerario externo que fluye a la economía local, los fenómenos anteriores tienen lugar en un contexto en que un reducido grupo de empresarios se beneficia de los mecanismos en ciernes, *i.e.*, el acceso a los fondos dinerarios para financiar sus operaciones, capacidad que adquieren en tanto sus organismos económicos son grandes empresas y generan altas ganancias. Subyacen aquí, por ende, dos fuerzas que inciden sobre el carácter del crecimiento: por un lado, la exclusión de otro conjunto de demandantes potenciales de fondos externos para financiar actividades productivas; por otro, la inhibición de un mayor descenso de la tasa de interés por la esterilización de recursos externos.

⁴⁶ Cf. A. Guillén R. [2001: 204, 209-13].

En el ámbito de la producción las normas han encauzado las condiciones para el repunte de la TMG, en tanto impiden el acrecentamiento del precio del trabajo al ritmo del de la producción, mecanismo que ha constreñido el fondo salarial y expandido el excedente; esto último se ha reforzado con la flexibilización del trabajo. Empero, la conjunción de ambos factores opera principalmente en las grandes empresas, *i.e.*, las capaces de incorporar las nuevas tecnologías que acrecientan el rendimiento del capital. Su aún escasa irradiación en el conjunto de la planta instalada frena la capacidad del resto de empresas para expandir su tasa de plusvalor, lo que se constituye en fuerza que impide que adquiera mayor vigor el ritmo del nivel general de actividad. Desde luego, este resultado tiene como fuerza adicional al fenómeno que ha procreado, *i.e.*, la contracción del fondo salarial, amén de la caída del gasto público.

Esta última observación nos coloca en el plano de la realización mercantil. En efecto, en tanto el mercado interno se mantiene en un práctico estancamiento, el incremento en el excedente generado se realiza en el mercado exterior, lo que depende del grado de competitividad de la producción local y de la capacidad de absorción de dicho mercado, elementos que se asocian con la reactivación o desaceleración de la economía doméstica según el comportamiento de la de EUA. A este respecto, apreciemos que se ha fortalecido un circuito de exportación e importación a partir de la asociación e interacción de los GCF y las ET residentes con sus homólogos foráneos, según el cual el dinamismo exportador toma cuerpo con un aumento de importaciones; más aún, estas crecen a mayor ritmo que aquél, lo que da cuerpo a la restricción al crecimiento configurada desde que la economía nacional inició su proceso de industrialización, *i.e.*, el desequilibrio externo, problema estructural que persiste en el llamado modelo de crecimiento conformado en el período que comentamos.

Amen de factores de otro orden, tal restricción tiene importantes soportes en las instituciones inscritas en lo que hemos llamado redes mundial y dineraria. Nos referimos a las normas que instauran el libre flujo mercantil y de capitales entre países y las que regulan el proceso de creación de dinero, reglas que por otra parte, al prevalecer, no impiden efectos adversos en el ámbito macroeconómico que inciden sobre la dinámica del proceso de acumulación.

En efecto, la incapacidad empresarial para general condiciones que permitan realizar en el exterior una mayor porción de excedente mercantil, respecto al volumen de dinero mundial necesario para financiar el *quantum* importado, da por resultado la generación de un déficit externo creciente una vez la reanimación económica tiene lugar, proceso que por ende exige la apropiación de excedente dinerario foráneo para solventar aquellos pagos. Las referidas reglas instauradas que dotan de confianza a los propietarios de plusvalor externo para canalizarlo a la economía doméstica, impactan en forma adversa al proceso de acumulación local cuando, por un lado, la política monetaria contraccionista en la economía hegemónica induce el alza del tipo de interés mundial, en cuanto desacelera los flujos de capital foráneo al país, o revierte su dirección. Cuando lo anterior se conjuga con la contracción del mercado exterior, y por ende al acrecentarse el déficit comercial doméstico, presiona al tipo de cambio a su depreciación y alientan el alza del nivel de inflación y de la tasa de interés.

Se desarticula por dichos mecanismos el ambiente externo a la empresa e impacta al interior de ésta. En efecto, esos tres precios acrecientan el valor del capital constante, por ende la COC y, si ello no se contrarresta con un alza de la tasa de plusvalor, la TMG declina, inhibiendo las inversiones. Por ende, en el desenvolvimiento del proceso de acumulación subyacen los arreglos institucionales como factores que inducen crisis económicas y el carácter débil de la reanimación.

A este último respecto, una tasa de crecimiento mayor exige, o bien expandir el mercado externo para realizar excedente local, o bien incrementar el fondo salarial que vigorizase el mercado interno. La primera cuestión involucra irradiar el progreso técnico en un espectro más amplio de ramas y empresas respecto al grado que hasta hoy ha alcanzado, en condiciones tales que la productividad se acrecentara de manera que la producción local fuese competitiva ante los rivales externos; la *base* institucional en el terreno mercantil existe, en lo que hemos llamado la red mundial.

Vigorizar el mercado interior por expansión del fondo salarial requiere, o bien aumentar el nivel de empleo, o la tasa del salario. Aquél supone ensanchar la planta instalada, lo que, dado el carácter de intensivos en capital de los medios de producción que incorporan el referido progreso técnico, nos lleva a la limitante planteada en el párrafo previo. Respecto a la tasa salarial, su incremento supone la contracción del excedente, *eo ipso*, la declinación de la TMG, o bien la reducción de la propensión al consumo de los capitalistas.

En conjunto, las ideas expuestas en los dos párrafos previos, en torno a vigorizar el proceso de acumulación de capital, suponen alterar el entramado institucional que conforma el modo de regulación imperante, lo que supone que los grupos empresariales dominantes reorienten sus intereses, la acción política de otros de ellos, así como la actuación del trabajo. La violencia social, por ende, subyace en el cambio de las instituciones.

SINOPSIS GENERAL

El propósito inicial del presente trabajo de tesis consistió en examinar, como temática general, el nexo entre crisis e instituciones con el desempeño de la economía mexicana entre los años 1982 y 2000, con el fin de examinar las causas del estado de estancamiento que prevalece en aquélla. El abordaje de la investigación, en su primera fase, concerniente a la ubicación de las teorías que permitiesen cimentar el análisis del objeto de estudio, reveló la necesidad de articular, de manera sólida, el conocimiento que proporcionan conceptos y argumentos de ciencias sociales diversas, pues además de la economía, área correspondiente al Programa de Doctorado en el que se presenta la tesis, el ámbito de las instituciones constituye un campo de estudio de la sociología, la ciencia política, la historia, el derecho, la ética y la antropología, al menos. Conceptos y teorías de las cuatro primeras disciplinas citadas nutrieron las reflexiones que nos permitieron cohesionar los argumentos en que se finca la interpretación que aquí hicimos sobre el campo de estudio planteado, y su hipótesis.

Tal articulación conceptual no desvanece el contenido cognitivo de las correspondientes disciplinas de estudio. Todo lo contrario, las especifica, y revela la forma en que la comprensión de sus fundamentos permite asir fenómenos involucrados en la temática de la tesis. Esto no equivale a plantear que, en la referida articulación conceptual, recogemos el conjunto de argumentos y conclusiones de las diversas teorías examinadas. En efecto, hubimos de decantarlas y organizarlas de manera que, en forma lógica, brindaran su riqueza para acceder al conocimiento de los fenómenos que aquí nos interesan.

Llevada a cabo la labor anterior, y dados los caracteres que asumió el marco teórico aludido, fue imprescindible ponerlo a prueba no sólo con la experiencia del país en el período inicialmente planteado, sino para un horizonte histórico bastante amplio, en virtud del nexo indisoluble existente, en la empiria, entre instituciones y comportamiento económico, el cual se torna en binomio cognitivo indispensable para abordar el examen de las crisis económicas. Sin más preámbulos, en lo que sigue destacamos, a manera de conclusiones del presente trabajo, los rasgos del enfoque analítico que construimos y sus virtudes para comprender la dinámica de nuestra economía.

En sus términos más generales, el enfoque analítico al que nos referimos postula que el sistema económico de una sociedad se reproduce bajo una inestabilidad intrínseca en su funcionamiento, carácter que es independiente de los intereses de los grupos sociales que participan en dicho sistema, y que lo hacen en tanto tienen propósitos comunes, pero también divergentes, cuestión esta última en la que subyace la violencia, la que, cuando se activa, genera un clima de inestabilidad social que agudiza la inestabilidad económica. De ello se deduce, por un lado, que la estabilidad social es condición para que el ritmo de actividad económica sea vigorosos y sostenido, lo que por ende supone, por otro lado, que las relaciones sociales que tienen lugar en el espacio económico han de procesarse con base en normas que resulten de acuerdos entre los grupos, algunas de las cuales se establecen en el ámbito privado, en tanto que otras requieren la mediación del Estado para su instauración.

En su perspectiva dinámica, el enfoque en ciernes plantea que el ritmo de la economía está dominado por la relación existente en cada momento entre la masa de plusvalor generado en la producción y los gastos empresariales en capital constante y capital variable, que bajo una configuración específica da cuerpo a la tasa media de ganancia (TMG), cuyo nivel, por su parte, estimula o inhibe las decisiones de inversión y, así, el ritmo del nivel general de actividad económica. En tanto aquellos factores influyentes sobre dicha tasa se alteran en forma continua conforme se reproduce la economía, su ritmo se torna inestable, el cual se acentúa como efecto del interés empresarial de acrecentar sus ganancias en dicha dinámica de reproducción económica y, en particular, de la competencia entre los integrantes de dicho grupo, que tienen análogos propósitos. El incremento de la productividad del trabajo dando un uso más eficiente a los medios de producción, junto a la incorporación del progreso técnico a éstos, hacen posible tal propósito, el cual, empero, ocasiona un fenómeno específico: la reiteración de dicho mecanismo induce que la TMG acuse una tendencia declinante (TDTG) en el largo plazo –*vid.* la sección 1.1 de nuestro primer capítulo–.

En tanto prevalece durante cierto período el debilitamiento de la TMG, da lugar a las crisis económicas del sistema; la citada TDTG, por su parte, al alcanzar niveles tales que inhiben las decisiones de inversión durante espacios prolongados de tiempo, da lugar a la crisis general del sistema. Aunque con diferente carácter, ambos tipos de crisis inducen la inestabilidad social, en tanto implican que los grupos sociales no ven satisfechos sus intereses por su actuación en el sistema, inestabilidad que se expresa en rupturas de normas que rigen la interacción social en el ámbito económico, fenómeno que da lugar a la acción política de los grupos para modificar dichas reglas conforme a sus intereses, cambio cuya resultante depende de la correlación de fuerza entre ellos, ámbito en el que, en parte, la violencia se transmite hacia el ámbito estatal.

En la anterior síntesis se advierte, como señalamos, la articulación de fenómenos económicos, sociales y políticos concernientes a los temas de nuestro interés, crisis e instituciones. A mayor detalle, el marco cognitivo apunta una relación biunívoca entre los ámbitos político y económico, en el que está inmerso el plano social.

El Estado ha de intervenir en la economía en tanto sustrae de esta los recursos necesarios para su existencia y reproducción material, y en tanto requiere instaurar dispositivos que mitiguen la violencia social latente en el campo de la economía, a fin de inducir la estabilidad social necesaria para mantener la estabilidad política, requisito éste para que el grupo dirigente ejerza la administración pública y la sucesión pacífica de gobernantes, por ende, para mantenerse en el poder. Los grupos sociales actuantes en el terreno económico requieren la actuación del Estado en aquél, ya que mediante los evocados dispositivos se norman las formas de interacción social para satisfacer sus intereses, *i.e.*, su participación en el ingreso social, pues en tanto las reglas no existiesen o dejaren de respetarse, la consecuente inestabilidad social, al debilitar el ritmo de la producción, hace caer el ingreso repartible amen de generar incertidumbre respecto a la cuota apropiable por los grupos. En una situación análoga, los empresarios en particular, requieren que prevalezca la estabilidad política en tanto esta supone la existencia de reglas respecto a la porción de excedente de que se apropiará el Estado y las ramas económicas en que puede participar en su explotación; por defecto, el excedente apropiable por los empresarios.

Las normas, acuerdos, reglas, etc., referidas *supra*, constituyen instituciones mediante las cuales se procesan las relaciones sociales imbricadas en la economía, tanto en el proceso de acumulación propiamente dicho, como en los referidos nexos de este ámbito con el Estado. Un ritmo alto y sostenido de la actividad económica, como señalamos, requiere que las instituciones mitiguen los conflictos sociales aludidos, los cuales, al estar presentes en los diversos campos del sistema económico, implican que dichas normas deberán ser congruentes entre sí, articulación que una vez se establece da cuerpo a un sistema institucional nominado modo de regulación.

En tanto en el enfoque propuesto se distinguieron los nexos anteriores, y una vez se resaltó que el sistema económico se desenvuelve experimentando crisis menores y crisis general, la articulación de conceptos y teorías permitió centrar la atención en que, en tanto este último tipo de crisis expresa la incapacidad del sistema económico para continuar reproduciéndose como en el pasado, entonces las relaciones sociales inmersas en las actividades económicas habrán de alterarse para inducir que los determinantes de la TMG alteren su magnitud de manera tal que propicien la reversión de su comportamiento y, así, reactivar la economía.

Ahora bien, en tanto el cambio de normas implica afectación de intereses de los grupos sociales, la violencia social llevada a la acción política genera un clima de enfrentamiento en el cual los individuos se agrupan para defender sus intereses, proceso que puede desembocar en la capacidad de un grupo para proponer un programa de acción que recoge los intereses de otros, mismo que involucra establecer nuevas reglas para la interacción social en los ámbitos económico y político, *inter alia*, lo que supone el establecimiento de alianzas bajo la dirección de aquél, que se constituye en grupo dirigente, en tanto crea e irradia hegemonía en la sociedad, mecanismos que le permiten plantearse luchar por conquistar el poder político del Estado, como medio para poner en práctica su proyecto.

Si logra tal objetivo, su acceso al poder lo coloca en situación de establecer las nuevas reglas, las que comprenden, en el terreno que nos ocupa, la construcción de un régimen político, modificar los derechos de propiedad y el establecimiento de normas que acoten la capacidad de apropiación de excedente entre los grupos sociales. Este conjunto de reglas, al restablecer la confianza y minar condiciones de incertidumbre en el ámbito de los negocios, se constituyen en condición para la reactivación de las inversiones, en tanto crean un ambiente externo favorable a la empresa para el cálculo de sus beneficios. Se trata, por ende, de la creación de instituciones que restauran la estabilidad política y social.

Como adelantamos *supra*, la pertinencia del enfoque analítico propuesto radica en establecer en forma lógica una causalidad entre el carácter inestable del sistema económico y el conjunto de instituciones que regulan el comportamiento de los grupos sociales que participan en él, relación en la que se destaca la necesaria e inevitable conexión entre los ámbitos económico y político de la sociedad.

Que el nivel de actividad económica acuse un ritmo alto y sostenido en el tiempo, se plantea, tiene lugar una vez se generan las instituciones que, al mitigar la violencia social derivada de intereses opuestos entre grupos sociales, regulan su interacción en los espacios en que tiene lugar el proceso de acumulación de capital y la lucha por acceder al poder

político del Estado. La inestabilidad intrínseca de la economía, debida a los siempre cambiantes factores que determinan la magnitud de la TMG, junto a las fuerzas que impulsan la tendencia declinante de ésta, en tanto se manifiestan en fenómenos que afectan los intereses de los grupos en cuestión, en particular en los momentos en que ocurren crisis económicas, ocasionan enfrentamientos entre aquellos, que desembocan en el cambio reforma de las instituciones.

Dicha relación de crisis a instituciones, como apuntamos, puede ocurrir en forma inversa, cuando aún durante una fase de bonanza económica algún grupo social advierte la posibilidad de acrecentar su apropiación de excedente mediante la incorporación de nuevos dispositivos en actividades económicas que incrementen la productividad del trabajo o la rentabilidad del capital. En tanto ello exige modificar las pautas de conducta en aquellas, puede dar lugar a una intensificación de la violencia que, al obstaculizar el proceso de acumulación de capital, desemboca en una crisis económica.

Una vez se dispuso del conjunto de ideas anteriores, resultó imperativo, a los fines de nuestro trabajo, contrastarlo con los fenómenos económicos, sociales y políticos que dieron lugar a la crisis general de la economía mexicana iniciada en 1982. Empero, la necesidad de comprender qué es lo que entonces hizo crisis, exigió aplicar tal marco teórico al examen del modo de regulación que propició la etapa de crecimiento que en aquel momento finalizó.

Las teorías de los grandes ciclos y de los ciclos medios, que asociamos con la teoría de la acumulación de capital en que se fincó el componente económico del marco teórico, nos auxiliaron para detectar las crisis experimentadas por la economía mexicana a lo largo del siglo XX, en particular las grandes depresiones cuyo fondo ubicamos en 1932 y 1995. Al centrar la atención en esos momentos, como se planteó en el texto, localizamos procesos sociales que se inscribían en los postulados del enfoque planteado, *i.e.*, pugnas sociales que, inmersas en la crisis general respectiva, mostraban un proceso de creación e irradiación de hegemonía por un grupo social que luchaba por acceder al poder político del Estado; la fracción constitucionalista durante la Revolución Mexicana y la facción del norte de los empresarios. La acción política de ambos grupos logró su meta, desde luego en contextos y con mecanismos diferentes. Empero, su acceso al Estado o su influencia sobre el grupo gobernante, según el caso, significó el inicio de un profundo cambio de instituciones en la vida económica y política de la sociedad.

En las coyunturas planteadas, asimismo, dicho cambio institucional significó alterar en forma drástica el régimen político y los derechos de propiedad, cuestiones que se tornaron en elementos que propiciaban el despegue de una etapa de crecimiento, en tanto por un lado restauraban condiciones de confianza para la inversión privada, y por otro lado, incidían para que la TDTG revirtiese su caída. Por tal carácter nominamos a aquel grupo de instituciones, el núcleo de la regulación. Junto al proceso que dio lugar a ese núcleo y en particular en los momentos en que la economía experimentó crisis menores resultantes del carácter que adoptaba el proceso de acumulación de capital, se creaban o reformaban lo que llamamos instituciones periféricas, cuya función consiste en dar fluidez a aquel proceso una vez que amoldan los intereses de grupos sociales en pugna, *i.e.*, en tanto mitigan la violencia entre ellos.

Destacamos en el anterior contexto, la creación y reforma de instituciones que, integrando paulatinamente un modo de regulación, dieron lugar a la etapa de crecimiento que experimentó la economía mexicana desde el último tercio de los años treinta, por un lado. Por otro, la fase de reanimación económica que siguió a la gran depresión que se extendió (esta última) de 1982 a 1995. En ambos casos, el marco analítico que fundamentó nuestra indagación permitió asociar, en forma coherente, la manera como las instituciones impactan a los determinantes de la TMG, con lo cual pudo ligarse el componente institucional de dicho marco con la teoría de la acumulación de capital, así como la mediación analítica que implica incorporar el ámbito macroeconómico para la comprensión de los temas de nuestro interés.

Respecto al período 1982-2000, además de lo anteriormente planteado, el enfoque cognitivo adoptado nos permitió distinguir que la correlación de fuerzas existente en el período de violencia social intensa a que dio lugar la crisis general, desembocó en el establecimiento de instituciones, que al paso de algunos años artículo un modo de regulación, cuyo carácter, radicalmente distinto al que entonces fue destruido, propicia la concentración y apropiación de excedente en grupos sociales específicos, cuyo uso impone que el ritmo de actividad económica se mantenga en un estado de estancamiento. Ello resulta de la insuficiente articulación de vastos segmentos de los espacios del proceso de acumulación local, con la dinámica de las actividades económicas, potente, en que realizan su función aquellos grupos beneficiados por las instituciones.

La apreciación anterior, por ende, contradice la teoría en ese punto específico, *i.e.*, que la articulación de un modo de regulación da lugar, propicia, una etapa de crecimiento a tasas altas y sostenidas. Consideramos, empero, que el aserto en cuestión es sólo una generalización de la teoría, en la que debe darse cabida a experiencias como la examinada ene. Presente trabajo, en tanto la acumulación tiene lugar mediante un intenso proceso de concentración y centralización de capitales, cuyo uso en las actividades económicas vigoriza la creación y expansión de excedente apoyado en el entramado institucional que, precisamente, lo propicia.

APÉNDICE

1. TEORÍA DE LA ACUMULACIÓN: ALGUNAS CUESTIONES FORMALES

En varios lugares de la sección 1.1 usamos diversos conceptos que sustentan la teoría marxista de la acumulación de capital, expresados como relaciones algebraicas. El siguiente cuadro resume parte de la simbología y su significado, misma que ampliaremos *infra*.

Cuadro 1. Relaciones de Valor en la Producción Capitalista.

Conceptos y Relaciones	Nomenclatura
$VA = V + PL$	VA, valor del trabajo abstracto o masa social de valor producido. V, valor de la fuerza de trabajo social. PL, masa de plusvalor.
$VE = C + VA = C + V + PL$	VE, valorización global o valor de la producción mercantil. C, capital constante.
$e = PL/V$	e, tasa de plusvalor.
$k = C/V$	k, composición en valor del capital.
$q = \frac{C}{C + V + PL} = \frac{k}{k + 1 + e}$	q, composición en valor del producto.
$z = \frac{PL}{C + V} = \frac{e}{k + 1} = \frac{e(1 - q)}{1 + eq}$	z, tasa ganancia.
$g = az$	g, tasa de acumulación de capital. a, porción acumulada del plusvalor.

Fuente. Elaborado a partir de Aglietta, M., *op.cit.*, pp.37-8 y 46.

La expresión más sintética de los conceptos (variables) contenidos en el cuadro, particularmente de la composición en valor del producto, de la composición en valor del capital y de la tasa de ganancia, resultan de las siguientes transformaciones de los conceptos que las forman.

Composición en valor del producto

La expresión

$$q = \frac{C}{VE} = \frac{C}{C + V + PL}$$

no se afecta al multiplicar PL por V/V, por lo que queda:

$$q = \frac{C}{C + V + \frac{V(PL)}{V}}$$

donde, al factorizar los dos últimos términos del denominador, queda:

$$q = \frac{C}{C + V \left(1 + \frac{PL}{V} \right)}$$

Ahora, ya que $e = PL/V$, sustituyendo

$$q = \frac{C}{C + V(1 + e)}$$

Como, conforme al cuadro previo, $k = C/V$, entonces $C = kV$, que sustituyendo en la última expresión y realizando el producto del denominador:

$$q = \frac{kV}{kV + V(1 + e)} = \frac{kV}{kV + V + Ve}$$

De lo que resulta la expresión utilizada en el texto:

$$q = \frac{k}{k+1+e}$$

Tasa media de ganancia

En la expresión de la tasa media de ganancia:

$$z = \frac{PL}{C+V}$$

como $e=PL/V$, entonces $PL=eV$; asimismo, $k=C/V$, por lo que $C=kV$. Al sustituir PL y C en z :

$$z = \frac{PL}{C+V} = \frac{eV}{kV+V} = \frac{eV}{V(k+1)} = \frac{e}{k+1}$$

Ya que

$$q = \frac{k}{k+1+e}$$

entonces, para aislar k , podemos hacer:

$$q(k+1+e) = k$$

Tendencia al descenso de la TMG

Para el análisis de la tendencia al descenso de la tasa media de ganancia que seguimos en el texto, A. Valle *et al.* [1983: 138 *ss.*] proponen que, en las expresiones algebraicas de la composición orgánica de capital y la tasa de plusvalor, puede incorporarse el capital variable y el plusvalor, como se apunta *infra*, cuestión que difiere *cuantitativamente* de las expresiones utilizadas por K. Marx, pero que *cualitativamente* son lo mismo. Este criterio tiene como meta, por un lado, eliminar el supuesto de una e constante, que usa el último autor, en sus ejemplos aritméticos sobre la relación entre dicha tasa y la de ganancia; por otro lado, persigue hacer a la TMG función de las variables independientes COC y e , para demostrar la TDTG. La formalización de A. Valle es la siguiente, en la que se supone que no hay capital fijo y que el período de rotación del capital es igual a la unidad. El significado de las literales es el mismo que el presentado en el anterior cuadro 1.

$$qk+q+qe = k$$

$$q+qe = k-kq$$

$$q(1+e) = k(1-q)$$

de lo que resulta que

$$k = \frac{q(1+e)}{(1-q)}$$

Si ahora sustituimos k en z :

$$z = \frac{e}{k+1} = \frac{e}{\frac{q(1+e)}{1-q} + 1} = \frac{e}{\frac{q(1+e) + (1-q)}{(1-q)}}$$

$$z = \frac{e(1-q)}{q(1+e) + (1-q)} = \frac{e(1-q)}{q+qe+1-q}$$

De donde obtenemos el algoritmo del texto:

$$z = \frac{e(1-q)}{1+eq}$$

La TMG se expresa como:

$$z = \frac{PL}{C+V}$$

Al dividir la expresión previa entre el trabajo vivo, *i.e.*, entre $V+PL$, resulta:

$$z = \frac{\frac{PL}{V+PL}}{\frac{C}{V+PL} + \frac{V}{V+PL}}$$

Sea que $PL/(V+PL)=e$, es la tasa de plusvalor y, $C/(V+PL)=k$, la COC. La expresión anterior resulta:

$$z = \frac{e}{k + \frac{V}{V+PL}}$$

Si al segundo término del denominador principal del cociente anterior, $V/(V+PL)$, le adicionamos el número cero ($0 = PL - PL$), la fracción no se altera y queda como:

$$\frac{V+PL-PL}{V+PL}$$

Si ahora asociamos términos y descomponemos la fracción, obtenemos:

$$\frac{(V+PL)-PL}{V+PL} = \frac{V+PL}{V+PL} - \frac{PL}{V+PL} = 1 - \frac{PL}{V+PL}$$

En la última expresión el segundo término es la tasa de plusvalor, *i.e.*:

$$1 - \frac{PL}{V+PL} = 1 - e$$

Al sustituir el miembro izquierdo de esta igualdad en el segundo término del denominador principal de la última expresión de la TMG obtenida *supra*, ésta queda como se usó en el texto:

$$z = \frac{e}{k+1-e}$$

Aquí, para ubicar la forma como cada variable independiente influye sobre la TMG, obtenemos las derivadas parciales de ésta respecto a aquéllas:

$$\frac{\partial z}{\partial e} = \frac{(k+1-e) - (-1 \cdot e)}{(k+1-e)^2} = \frac{k+1}{(k+1-e)^2}$$

$$\frac{\partial z}{\partial k} = \frac{k+1-e \cdot 0 - 1 \cdot e}{(k+1-e)^2} = \frac{-e}{(k+1-e)^2}$$

Por ende, la variación absoluta de la TMG en función de las variaciones infinitesimales de sus determinantes se expresa como:

$$dz = \frac{k+1}{(k+1-e)^2} de - \frac{e}{(k+1-e)^2} dk$$

2. EMBRIONES DE INSTITUCIONES NUCLEARES

Cuadro A-4.1. *Derechos de propiedad del suelo: instituciones, organismos y sus embriones.*

INSTITUCIÓN, ORGANISMO	DERECHOS DE PROPIEDAD
1912, octubre. Diputado Miguel Alardín, Cámara de Diputados	Proyecto de ley fiscal (xxvi Legislatura Federal) que impone tributos diferenciados a terrenos explotados e inexplorados (haciendas).
1912, octubre. Diputado Juan Sarabia, Cámara de Diputados	Proyecto de ley agraria (xxvi Legislatura Federal), que propone: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Establecer tribunales federales de equidad que resuelvan restricciones de tierras, montes y aguas a los pueblos. ▪ Declara de utilidad pública la expropiación (con avalúo e indemnización) de bienes raíces para crear ejidos. ▪ Fijar límite máximo a la propiedad territorial.
Ley agraria, 6 de enero de 1915, expedida por Venustiano Carranza.	Anula el despojo (por individuos o autoridades) de tierras a pueblos y comunidades, para restituírselas a éstos. Crea la Comisión Nacional Agraria y comisiones locales en entidades federativas.
24 de mayo de 1915, general Francisco Villa.	Expide ley agraria en la ciudad de León, Guanajuato.
Artículo 27 de la Constitución política de 1917.	Recoge las demandas campesinas de restitución de tierras y parcelación de latifundios, derechos de aguas, etc.
Ley de ejidos, 28 de diciembre de 1920.	Fija extensión de tierras para un ejidatario y declara inafectables los predios con extensión máxima de 50 hectáreas.
Circular 44 del 15 de marzo de 1921 de la Comisión Nacional Agraria.	Anula el decreto carrancista que obligaba a ejidatarios el pago de terrenos que se les dotara.
Decreto del 22 de noviembre de 1922 que deroga la Ley de Ejidos.	Facilita la dotación y restitución de tierras. Crea la Procuraduría de Pueblos para gestión gratuita de dotación y restitución de predios.
Reglamento agrario del 17 de abril de 1922.	Fija extensión de parcelas ejidales individuales y de pequeña propiedad inafectable.
Reglamento de amortización de la deuda pública agraria del 28 de enero de 1922.	Fija el precio a pagar por expropiación de latifundios.

INSTITUCIÓN, ORGANISMO	DERECHOS DE PROPIEDAD
Decreto del 12 de julio de 1923. Crea la Confederación Nacional Agraria y la Procuraduría de Pueblos.	Crea comités administrativos electos por ejidatarios para recibir y administrar tierras ejidales a partir de la parcelación de latifundios.
Decreto del 2 de agosto de 1923 sobre tierras nacionales.	Autoriza a todo ciudadano mexicano que carezca de tierras a posesionarse de ellas en terrenos nacionales o baldíos.
Circular 51 de la Comisión Nacional Agraria de octubre de 1922.	Promueve colectivización y modernización del campo vía creación de cooperativas ejidales para mecanizar explotaciones agrícolas.

Fuente: elaborado a partir de J. Tamayo [1987: 40-1 y 44-5], J.M. Calderón [1972: 58-9, 68-71], M. Ramírez Rancaño [1977: 66], J.F. Leal [1988: 123-4].

Cuadro A-4.2. *Algunas demandas de trabajadores en casos de estallido de huelga*

Fecha y Organismo	Demandas
1911. Mineros	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aumento de salarios. ▪ Reducción de la jornada de trabajo
1911 a 1913. Textileros	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reconocimiento de las organizaciones de trabajadores. ▪ Aumento de salarios. ▪ Reducción de la jornada de trabajo a diez horas. ▪ Establecimiento de un nuevo reglamento de trabajo. ▪ Supresión de multas de patrones a trabajadores. ▪ Indemnización por accidentes de trabajo. ▪ Instalación de escuelas para obreros y familiares. ▪ Fijación de veinticinco días festivos en el año.
1911. Gran Liga de Carpinteros; otros gremios	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disminución de la jornada de trabajo de diez a ocho horas. ▪ Aumento de salarios.
1911. Tranviarios	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aumento de salarios.
1911. Peones de haciendas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disminución de la jornada de trabajo de doce horas. ▪ Aumento de jornales.
1912. Ferrocarrileros	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Establecimiento de salario y la jornada de 8 horas. ▪ Convenir cambios de horarios de trabajo de común acuerdo entre representante patronal y representante de trabajadores. ▪ Reconocimiento de los representantes de trabajadores. ▪ Determinación de los días festivos.
1914. Tranviarios	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reconocimiento del sindicato. ▪ Aumento de salarios. ▪ Indemnización por accidentes de trabajo.
1915. Obreros mecánicos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reconocimiento del sindicato. ▪ Aumento de salarios.
1915. Electricistas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aumento de salario. ▪ Pago en oro de al menos una parte del salario. ▪ Reconocimiento del sindicato.
1916. Tranviarios	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reconocimiento del sindicato. ▪ Aumento de salarios. ▪ Indemnización por accidentes de trabajo.
1916. Trabajadores de fundiciones	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reconocimiento del sindicato. ▪ Aumento de salarios.
1916. Obreros, mineros, empleados de comercio, tranviarios, electricistas, ferrocarrileros	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pago de salarios en oro o equivalente en papel de circulación legal.

FUENTE: elaborado a partir de J. Villaseñor *et al.* [1988: 144-55, 167-71, 184-5, 250, 268, 335, 337].

Cuadro A-4.3. *Instituciones y organismos laborales: embriones*

Agente	Embriones de instituciones y organizaciones
1911, octubre. Presidencia interina de la república: Francisco León de la Barra.	Iniciativa para crear la Oficina del Trabajo, con funciones de: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Solucionar conflictos laborales, previniendo la suspensión de labores. ▪ Discutir y elaborar reglamentación de la jornada de trabajo.
1911, diciembre. Presidencia de la república: Francisco I. Madero	Decreto que establece el Departamento del Trabajo en la Secretaría de Fomento, Colonización e Industria, con atribuciones para: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Generar estadística del trabajo en la república. ▪ Mediar entre empresarios y trabajadores en celebración de contratos de trabajo; con autoridad para garantizar compromisos de las partes. ▪ Arbitrar diferencias entre empleados y empleadores, a solicitud de los interesados, procurando arreglo equitativo. ▪ Intermediar ante empresarios, a solicitud de éstos, en contratación de braseros.
1913, mayo. Secretaría de Fomento	Iniciativa al Congreso para legislar sobre trabajo en la república que: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fomentara reformas sociales compatibles con libertad individual y derecho de propiedad (amparados por la Constitución). ▪ Reglamentara condiciones de trabajo, jornada laboral, prevención de accidentes, conflictos colectivos e individuales, funcionamiento de sindicatos y cajas de ahorros, seguro de vida, habitaciones baratas, protección a mujeres y niños, seguridad en los centros laborales.
1913, mayo. Gobierno provisional de la república	Circular a los gobernadores de los estados, recomendando la creación de cámaras de trabajo, símiles del Departamento de Trabajo.
1913. Departamento del Trabajo	Proyecto para reglamentar los accidentes de trabajo; el cual establece que la indemnización deberá pagarse totalmente por el patrón, excepto en casos de imprudencia. (No fue enviado al Congreso)
1913. Departamento del Trabajo	Proyecto para que la Secretaría de Industria y Comercio cambiase su denominación a Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo. (No fue enviado al Congreso).
1913. Congresos locales. San Luis Potosí, Aguascalientes, Jalisco, Distrito Federal y Puebla	Discusión (y aprobación en algunos casos) para implantar el descanso dominical.
1913. Diputación de Colima	Proyecto de ley sobre uniones profesionales que propone organización por oficios y formación de sociedades mutualistas y cooperativas.
1913, mayo. Grupo de diputados federales	Iniciativa de reforma al Código de Comercio: medidas sobre contratos de trabajo, creación de juntas de arbitraje obligatorio, fijación de salario mínimo, indemnización por accidentes de trabajo y seguro de vida.
1914. Estado de Chihuahua	Implantación del descanso dominical y jornada laboral de 9 horas.
1914. General Murguía, Estado de México	Dicta ley que fija un salario mínimo, prohíbe las tiendas de raya y el trabajo de menores de edad analfabetos.
1914. General Pablo González, Estado de Puebla	Implantación de salario mínimo, jornada laboral de 8 horas, obligación patronal de sostener una escuela (bajo amenaza de incautación del negocio a infractores).
1914. General Cándido Aguilar, Gobernador de Estado de Veracruz	Decreto que fija jornada laboral de 9 horas, descanso dominical, salario mínimo; obliga asistencia médica por enfermedades y accidentes de trabajo; suprime tiendas de raya y deudas; establece obligación patronal de crear sanatorios y escuelas; nombra inspectores de trabajo y da competencia a Juntas de Administración Civil para arbitrar conflictos obrero patronales.
1914. General Castro, estado de Chiapas	Dicta ley de obreros que declara abolida la servidumbre, tiendas de raya y deudas, fija salario mínimo y jornada de 8 a 10 horas y obliga atención médica por accidentes de trabajo, con penas a patronos infractores

Agente	Embriones de instituciones y organizaciones
	desde multas hasta encarcelamiento y expropiaciones.
1914, 23 de agosto. Comandante militar de Aguascalientes, General Alberto Fuentes D.	Firma decreto que establece el descanso semanal y la jornada de trabajo de ocho horas máximo.
1914, 3 de septiembre. General Pablo González.	Emite decreto de abolición de deudas de trabajadores rurales y urbanos, vigente en Puebla y Tlaxcala.
En el periodo. Gobernador y comandante militar de Tabasco.	Ordena abolición de deudas, fija salario mínimo y jornada máxima de ocho horas en la entidad.
1914, 15 de septiembre. Gobernador y comandante militar de San Luis Potosí, general Eulalio Gutiérrez.	Fija salario mínimo a trabajadores y jornada máxima de 9 horas; suprime tiendas de raya, proscribde deudas de peones y crea medidas para mejorar su nivel de vida. Crea Departamento del Trabajo en la entidad.
1914, 12 de diciembre y 6 de enero de 1915, Venustiano Carranza.	Emite las <i>Adiciones al Plan de Guadalupe</i> , con un decreto y una ley agraria, respectivamente.
1915, abril. General Álvaro Obregón	Dicta decreto sobre salario mínimo y aumento de ración de maíz que los patrones asignan a jornaleros, para estados de Michoacán, Guanajuato, Querétaro e Hidalgo.
1915, 9 de abril. General Álvaro Obregón. Emite decreto ratificado por Venustiano Carranza.	Decreto que fija salario mínimo a trabajadores del campo, ciudad y domésticos, en Michoacán, Querétaro, Hidalgo y Guanajuato, aplicable a otras plazas conforme las fuerzas constitucionalistas las dominaran.
1915, mayo. General Salvador Alvarado, gobernador de Yucatán	Dicta ley que crea un Consejo de Conciliación y Comité de Arbitraje, tribunal especial con facultad de emitir laudos inapelables por patrones y trabajadores, con sanción de multas y cárcel. Reglamenta huelgas con normas de estallido y sanciones.
1915, enero. Sección de Legislación Social del gobierno de Carranza. (Ex diputados del Congreso, en 1913).	Emite 5 proyectos sobre trabajo: prestación de servicios, reformas al Código de Comercio, accidentes de trabajo y salario mínimo.
1915, enero. Sección de Legislación Social del gobierno de Carranza	Decreto que reforma la fracción 10 del artículo 72 de la Constitución que permite legislar en materia de trabajo en la república mexicana. (Es el mismo que no se envió al Congreso de la Unión en mayo de 1913, <i>vid. supra</i>).
1915. Secretaría de Gobernación de Venustiano Carranza, Encargado del Poder Ejecutivo	Proyecto de Ley Reguladora del Contrato de Trabajo que norma, en siete capítulos, los temas de: disposiciones generales, derechos y obligaciones de patrones y trabajadores; jornada máxima y salario mínimo; reglamento del taller; terminación del contrato; contrato colectivo de trabajo; disposiciones complementarias.
1915, septiembre. Soberana Convención Revolucionaria	Aprobación del Proyecto de Reformas Político-Sociales, que plantea: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Reconocimiento de personalidad jurídica de asociaciones obreras. ▪ Reconocimiento de derecho de huelga y de boicot. ▪ Reglamentar sobre educación, accidentes de trabajo, pensiones, jornada laboral, higiene y seguridad.
1915, noviembre. Soberana Convención Revolucionaria	Elabora proyecto de ley general del trabajo, donde: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Erige como derecho humano el disfrute del producto íntegro del trabajo, mismo que el Estado tiene obligación de garantizar. ▪ Reglamenta la jornada de 8 horas y el trabajo nocturno. ▪ Establece el descanso dominical, fija un salario mínimo. ▪ Establece la participación de utilidades y normas de sanidad. ▪ Ordena la expropiación de los monopolios. ▪ Aconseja crear cooperativas de producción, consumo y crédito.
1915, noviembre. Autoridades del estado de Veracruz	Emiten una ley de sindicatos, que obliga a asociaciones a registrarse con el nombre de sindicatos.
1915, diciembre. Salvador Alvarado, gobernador de Yucatán	Emite una ley del trabajo, cuyo contenido es idéntico al elaborado por la Sección de Legislación Social del gobierno de Carranza.
1915, diciembre. Estado de Hidalgo	Emisión de disposiciones sobre accidentes de trabajo.
1916. Aguirre Berlanga, gobernador de	Expedición de decretos sobre salarios y de una ley reglamentaria del

Agente	Embriones de instituciones y organizaciones
Jalisco	trabajo en el campo.
1916. General Triana, gobernador de Aguascalientes	Promulgación de ley reglamentaria del trabajo en el campo.
1916. General Cándido Aguilar, gobernador de Veracruz	Expedición de Ley sobre asociaciones profesionales.
1916. Gustavo Espinosa Mireles, gobernador de Coahuila	Expedición de ley del trabajo, similar a la elaborada por la Sección de Legislación Social del gobierno de Carranza.
1916. General Heriberto Jara, gobernador de Veracruz	Expedición de ley que en materia de trabajo crea las comisiones: Consejo de Explicaciones, Comité de Conciliación, Tribunal de Arbitraje.
1916. General López de Lara, gobernador del Distrito Federal	Decreto que obliga a asociaciones obreras a informar a autoridades las o asambleas que realizasen, donde se trataran asuntos políticos.
1906, noviembre. Congreso local, Nuevo León	Iniciativa de Ley sobre accidentes de trabajo.
1912, 1918. Congreso local, Sonora	Expedición de: Ley sobre Juntas de Conciliación y Arbitraje y Juntas Municipales; Ley sobre indemnizaciones por accidentes sufridos en el trabajo; Ley del Trabajo y de Previsión Social.
1916, julio. Congreso local, Zacatecas	Expedición de Ley sobre accidentes del trabajo.
1917, diciembre. Congreso local, Campeche	Expedición del Código de Trabajo.
1918, enero. Congreso local, Estado de México	Expedición de Ley Reglamentaria de las Juntas de Conciliación y Arbitraje.
1918, enero. Congreso local, Veracruz	Expedición de Ley del trabajo.
1918, marzo. Congreso local, Chiapas	Expedición de Ley Reglamentaria del Trabajo.
1920, julio. Congreso local, Sinaloa	Expedición de Ley del trabajo y previsión social.
1920, octubre. Congreso local, Coahuila	Expedición de la ley reglamentaria del artículo 123 constitucional.
1921, abril. Congreso local, Guanajuato	Expedición de Ley sobre la Junta de Conciliación y Arbitraje.
1921, septiembre. Congreso local, Michoacán	Expedición de Ley del Trabajo.
1922, enero. Congreso local, Yucatán	Expedición de Ley del trabajo.
1922, julio. Congreso local, Chihuahua	Expedición de Ley del Trabajo.
1922, diciembre. Congreso local, Querétaro	Expedición de Ley del Trabajo
1922, 1923. Congreso local, San Luis Potosí	Expedición de: Ley reglamentaria de las fracciones XVI, XVII, XVIII y XIX del artículo 123 constitucional; Ley sobre jornada mexicana del trabajo y descanso obligatorio; Ley sobre accidentes de trabajo.
1923, mayo. Congreso local, Jalisco	Expedición de Ley del trabajo.
1924. Presidencia de la república	Proyecto de reformas al artículo 123 constitucional.
1925, septiembre. Congreso Local, D.F.	Aprobación de la ley del Trabajo.
1928. Emilio Portes Gil, Secretario de Gobernación	Proyecto de Código Federal del Trabajo, a la Convención Obrero Patronal reunida del 15 de noviembre al 8 de diciembre.
1929. Congreso de la Unión	Reforma a los artículos 73 y 123 constitucionales, confiriendo a los poderes federales facultad exclusiva para legislar en materia de trabajo.
1929. Presidencia de la república	Proyecto de reformas al artículo 123 constitucional.
1931. Presidencia de la república	Promulgación de la Ley Federal del Trabajo.
1933. Presidencia de la república	Expedición de decreto que crea la Comisión Nacional de Salarios Mínimos.

FUENTE: elaborado a partir de J. F. Leal [1988: 118-9, 262-4, 308-12, 325-30, 339-40, 347-8, 355-66], J. Tamayo [1987: 34-5], A. Córdova [1984: 46, 48 y 177], E. Krauze [1977: 205].

Cuadro A-4.4. *Beneficiados con dotación de tierras por gobiernos revolucionarios, 1920-1940.*

Presidente	Final del período	Hectáreas distribuidas en el período	Beneficiados en el período
Venustiano Carranza	21-V-1920	167,936	46,398
Adolfo de la Huerta	30-IX-1920	33,696	6,330
Álvaro Obregón	30-XI-1924	1,100,117	128,468
Plutarco Elías Calles	30-XI-1928	2,972,876	297,428
Emilio Portes Gil	4-II-1930	1,707,750	171,577
Pascual Ortiz Rubio	3-IX-1932	944,538	64,573
Abelardo L. Rodríguez	29-XI-1934	790,694	68,556
Lázaro Cárdenas	29-XI-1940	18,786,131	728,847

Fuente: INEGI, *Estadísticas históricas de México*, t. I, México, INEGI-INAH, 1985, p.277.

Cuadro A-4.5. *Emplazamientos a huelga y huelgas estalladas, 1920-1955*
(Coeficiente de beligerancia obrera)

Año	Establecimientos (A)	Huelgas (B)	Coeficiente de beligerancia obrera (A/B)
1930	48,573	15	0.0003
1935	7,619	642	0.0843
1940	13,510	357	0.0264
1945	31,195	220	0.0071
1950	74,252	82	0.0011
1955	75,770	135	0.0018

Nota. Los censos de 1935, 1940 y 1945 sólo captaron cifras de establecimientos con producción superior a \$10,000; los de 1930, 1950 y 1955 lo hicieron para todo establecimiento, sin importar el monto del valor de producción. El censo de 1955 registra los datos aquí presentados.

Fuente: Secretaría de Industria y Comercio, *Censo industrial 1955*, t. I, México, SIC, 1959.

Cuadro A-4.6. *Proceso de formación de instituciones y organizaciones dinerarias*

Fecha	Instituciones, organismos	Objetivo
19-03-1897	Promulgación de la Ley de Instituciones de Crédito	Sujetar a concesión de poder público la creación de bancos; regular la emisión de billetes de bancos.
25-03-1905	Ley de Reforma Monetaria	Estabilizar la circulación mediante la adopción del patrón monetario oro con circulación de monedas de plata.
03-04-1905	Creación de la Comisión de Cambios y Moneda	Dar solidez a la moneda mediante el patrón; resolver sobre acuñación, administrar el fondo regulador de la circulación monetaria y disponer del mismo para operaciones bancarias y de cambio de monedas para estabilizar el tipo de cambio a la paridad legal fijada.
29-09-1915	Decreto bancario	Emplaza a bancos para ajustar sus emisiones de billetes a las existencias metálicas conforme a la ley bancaria de 1897.
26-10-1915	Creación de Comisión	Organismo para hacer efectivo el decreto de 29-09-1915.

Fecha	Instituciones, organismos	Objetivo
	Reguladora e Inspectoría de Instituciones de Crédito	
3-04-1916	Decretos que establece la Comisión Monetaria.	Reorganizar la circulación de moneda en la República con respaldo para convertibilidad en el Fondo Regulador de la Moneda Fiduciaria, para garantizar la circulación monetaria.
3-04-1916	Decreto que crea el Fondo Regulador de la Moneda Fiduciaria.	
15-09-16	Decreto nombra Consejo de Incautación de Bancos.	Otorga plazo de 60 días a bancos emisores para aumentar sus reservas metálicas par respaldar la emisión total de sus billetes en circulación. (según decreto de 29-09-1915).
30-08-1916	Decreto para abolir Comisión de Cambios y Moneda	Asignar funciones de la Comisión de Cambios y Moneda a la Comisión Monetaria.
14-12-1916	Decreto sobre liquidación de bancos emisores	Liquidar bancos que no cumplen con decreto de 29-09-1915.
5-02-1917	Artículo 28 constitucional	Reserva exclusividad del gobierno para la emisión de dinero.
19-11-1918	Decreto de Ley Monetaria.	Restauración del patrón monetario oro para unificar la circulación monetaria.
31-01-1921	Decreto de liquidación y devolución de bancos.	Reiniciar actividades o liquidación de los bancos incautados por el gobierno federal.
24-12-1924	Promulgación de la Ley General de Instituciones de Crédito	Delimitar funciones de los diferentes tipos de organismos crediticios, las características de las reservas y del crédito que otorgan y su capital mínimo de operación.
1924	Creación de la Comisión Nacional Bancaria.	Regular actividad de instituciones de crédito; crear sistema permanente para su inspección y vigilancia; fortalecer confianza del público en el sistema monetario
18-08-1925	Promulgación de la Ley Orgánica del Banco de México.	Erradicar la emisión privada múltiple; tornar a bancos comerciales en instituciones ordinarias de depósito y descuento, con limitada capacidad de creación de medios de pago; fortalecer confianza del público en el sistema monetario.
28-08-1925	Inauguración del Banco de México	
1925	Establecimiento de la Dirección de Pensiones Civiles.	Mejorar condiciones de vida de trabajadores del Estado: otorgamiento de préstamos a corto plazo e hipotecarios, pago de pensiones a retirados; canalizar crédito a actividades poco atendidas por la banca privada.
1926	Se crea el Banco Nacional de Crédito Agrícola	Otorgar crédito barato a pequeños agricultores y ejidatarios.
-06-1926	Promulgación de la Ley de Bancos de Fideicomiso	
-08-1926	Reforma a la Ley General de Instituciones de Crédito	Acotar funciones de organismos crediticios.
25-07-1931	Nueva Ley Monetaria	
1931	Reforma a la Ley Orgánica del Banco de México	Anula funciones de banco de depósito y descuento y enfatiza funciones de cámara de compensación y redescuento; disposiciones sobre crédito; establecimiento del encaje legal.
09-03-1932	Ley Monetaria	Establece que el Banco de México debe mantener una reserva de plata procedente de beneficios de acuñación, para aumentar reservas legales de emisión de billetes.
12-04-1932	Nueva Reforma a la Ley Orgánica del Banco de México	Prohíbe operaciones de crédito y descuento con particulares; autoriza concentración de encajes bancarios y reservas nacionales de divisas; cámara de compensación, prestamista de última instancia y banquero del gobierno; influir en el costo del crédito y control de circulación monetaria.
19-05-1932	Ley complementaria a la constitución del Banco de México	Obliga a todo banco privado a asociarse al Banco de México.
28-06-1932	Ley General de Instituciones de Crédito	Especifica régimen y funcionamiento de organismos crediticios.
22-03-1933	Modificación a la Ley Monetaria de 09-03-1932	Establece que la reserva monetaria deberá destinarse a sostener el valor de la moneda nacional, regulando la circulación y los cambios con el exterior y garantizar la emisión de billetes del banco central.
	Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito	Especifica jurídicamente las operaciones de crédito y de banca y la creación y circulación de títulos de crédito.
1933	Creación del Banco Nacional	Construcción de casas baratas para núcleos de población necesitados.

Fecha	Instituciones, organismos	Objetivo
	Hipotecario y de Obras Públicas	Creación de nuevas empresas industriales y apoyo a las establecidas. Dar crédito a ciudades que carecían de servicios públicos básicos.
1933	Creación de Nacional Financiera	Fraccionar, colonizar y vender los bienes inmuebles adjudicados al gobierno. Cobrar créditos hipotecarios que le aportaran los bancos privados.
1933	Modificación a la Ley Orgánica del Banco Hipotecario	Acota campo de actividad del crédito que concede: obras públicas y fomento de habitación popular.
1934	Modificación a funciones de Nacional Financiera	Organizar, transformar y administrar empresas y participar en ellas. Intervenir en emisión de acciones, bonos u obligaciones, prestando o no su garantía y actuando como representante común de los accionistas.
26-04-1934	Ley Monetaria	Abandono de la circulación de monedas metálicas para adoptar la de billetes, que tendrían poder liberatorio ilimitado y no serían convertibles.
28-08-1936	Nueva la Ley Orgánica del Banco de México	Lo faculta para intervenir en la regulación del mercado de valores
28-12-1938	Reforma a la Ley Orgánica del Banco de México	Autoriza compra-venta de certificados de tesorería; recomposición de la reserva monetaria del banco; autoriza discreción en aplicación de tasa de redescuento.

FUENTE: elaborado a partir de O. Campos Salas [1975], O.E. Moore [1963: caps.I-VII] y R. Torres Gaytán [1988: caps. II-IV].

Cuadro A-4.7. *Empresas miembros de grupos económicos: décadas de fundación*

Años	Cantidad de empresas	(%) del total
Antes de 1900	16	9.5
De 1901 a 1910	3	1.8
De 1911 a 1920	9	5.4
De 1921 a 1930	13	7.7
De 1931 a 1940	24	14.3
De 1941 a 1950	46	27.4
De 1951 a 1960	53	31.5
Después de 1961	4	2.4

FUENTE: Obtenida del cuadro 3 de S. Cordero *et al.* [1977: 11].

3. PROCESO DE CAMBIO INSTITUCIONAL, 1982-2000

Cuadro A-9.1. *Reforma y creación de instituciones*

INSTITUCIONES	NÚCLEO DE LA REGULACIÓN	INSTITUCIONES PERIFÉRICAS
RED ESTATAL ECONÓMICA	Reforma a artículos 25 a 28 de la carta magna (1983): acota ramas económicas al Estado	Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE, 1982)
	Expedición de Ley de Planeación, 1983	Programa de Aliento y Crecimiento (PAC, 1986)
	Privatización de empresas paraestatales	Disminución de la tasa del ISR empresarial y de las personas físicas (1989)
	Lineamientos de la CNE que reducen el número de productos clasificados como petroquímica básica (1986)	Introducción del impuesto al activo (1989)
		Eliminación de restricciones a la compra de valores de renta fija, sobre todo valores gubernamentales (1990)
	Disminución de la tasa del ISR empresarial y de las personas físicas (1993)	

INSTITUCIONES	NÚCLEO DE LA REGULACIÓN	INSTITUCIONES PERIFÉRICAS
RED DINERARIA	Liberación de subastas de Certificados de Tesorería de la Federación (CETES, 1982): autoriza a casas de bolsa a intermediar colocación de bonos del gobierno	Instauración del control de cambios (1982)
	Reforma a la Ley del servicio público de la banca y el crédito (1983)	Creación del Fideicomiso contra el riesgo cambiario (FICORCA, 1983)
	Reformas (1984-1985) a leyes: orgánica del Banco de México, reglamentaria del servicio de banca y crédito, general de organizaciones y actividades auxiliares de crédito, de sociedades de inversión, general de instituciones de seguros, de instituciones de fianzas, del mercado de valores. Alteran forma de funcionamiento del déficit público, del encaje legal a operaciones de mercado abierto	Aprobación de pago de interés a depósitos en BANXICO o cobertura con CETES o BONDES, 30%, por cuenta de pasivos y de aceptaciones y avales bancarios (1988)
	Decreto de reforma a artículos 28 y 123 de la carta magna que restablece régimen mixto en prestación del servicio de banca y crédito (1990; anula su nacionalización de 1982)	Extensión del coeficiente de liquidez a recursos captados en instrumentos tradicionales y en cuenta de cheques (1989)
	Decreto que establece bases de enajenación de participación accionaria del gobierno federal en instituciones de banca múltiple. Crea Comité de Desincorporación bancaria, 1990	Eliminación de límites a la emisión de aceptaciones bancarias (1988)
	Reprivatización de los bancos comerciales (1991-1992)	Cancelación del esquema de fijación de topes máximos a tasas de interés por parte del BANXICO (1989)
	Reforma a artículos 28, 13 y 123 de la carta magna, que otorga autonomía a BANXICO (1993)	Creación del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA, 1990)
	Expedición de nueva ley del BANXICO, 1994	Autorización por BANXICO de pago de intereses en cuentas de cheques (1991)
		Reemplazo del coeficiente de liquidez por uno de reserva voluntaria (1991)
		Creación de la Coordinación de Supervisores del Sistema Financiero (1992)
Creación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV, 1992)		
Reestructuración de la banca de desarrollo (1993)		
Introducción del encaje promedio cero (1995)		
RED LABORAL	<i>Colaboracionismo</i> de la dirigencia obrera	Pacto de Solidaridad Económica (PSE, 1987-1988)
		Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE, 1988-1993)
		Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PABEC, 1994; PARAUSEE, 1995); Alianza para el Crecimiento (ACE, 1996-1997)
RED MERCANTIL	Desregulación del mercado interno (a partir de 1982)	Reducción de tasas arancelarias (1983)
	Creación del Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX, 1985)	Eliminación de permiso previo a importación y adecuación de tasa arancelaria (1984)
	Creación del Programa de Empresas Altamente Exitosas (ALTEX, 1987)	Disminución de arancel máximo y eliminación de permiso previo para importar bienes de consumo (1987)
		Promulgación de la Ley de Comercio Exterior (1993)
RED MUNDIAL	Firma de Carta de Intención con el FMI (1982)	Firma de Carta de Intención con el FMI (1986)
	Adhesión de México al GATT (1985)	Renegociación de la deuda externa (1982, 1984, 1986, 1989)
	Plan Baker (1985)	Promulgación de lineamientos y decretos por la Comisión Nacional para la Inversión Extranjera (CNIIE, 1984)
	Plan Brady (1989)	Decreto que pone en vigor el Reglamento de la Ley para

INSTITUCIONES	NÚCLEO DE LA REGULACIÓN	INSTITUCIONES PERIFÉRICAS
	Tratado de Libre Comercio con EUA y Canadá (TLCAN, 1994)	promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera (1989)
		Decreto (1989) que libera el régimen de inversión neutra (de 1986), promueve participación de inversión externa (vía fideicomisos) en actividades excluidas o limitadas: es apertura a la inversión de cartera
		Convenios comerciales con ALADI (1986), países de la Cuenca del Pacífico (1988), Grupo de los Tres (1990), tratados de libre comercio con Chile (1991), Costa Rica (1995), Colombia, Venezuela y Bolivia (1995), Nicaragua (1998)
		Promulgación de la Ley de Inversiones Extranjeras (1993)

FUENTE: elaborado a partir de F. Clavijo *et al.* [2000: 107 ss.], A. Guillén R. [2001: 38, 71, 73] y las correspondientes referencias de nuestro capítulo 8.

BIBLIOGRAFÍA

- Agapito, Rafael, "Introducción", en C. Schmitt [1999].
- Aglietta, Michel, *Regulación y crisis del capitalismo*, México, Siglo XXI, 2ª ed., 1979.
- Aglietta, Michel, "El capitalismo en el cambio de siglo: la teoría de la regulación y el desafío del cambio social", en *New Left Review* No.7, Madrid, Akal, 2001.
- Aguilera Gómez, Manuel, *La desnacionalización de la economía mexicana*, México, FCE, (Archivo del Fondo núm. 47), 1975.
- Albuquerque, Francisco, "La organización del comercio internacional", en E. Palazuelos (coord.) [1987].
- Alcazar, M.A., *Las agrupaciones patronales en México*, México, El Colegio de México (Jornadas, 66), 1977.
- Aldcroft, Derek H., *De Versalles a Wall Street 1919-1929*, Barcelona, Crítica, 1985.
- Alonso, J., *La dialéctica clases-élites en México*, México, La Casa Chata, 1976.
- Altvater, Elmar, "Notas sobre algunos problemas del intervencionismo del Estado", en H.R. Sonntag *et al.*, *El Estado en el capitalismo contemporáneo*, México, Siglo XXI, 2ª ed., 1979.
- Arriola, J. *et al.*, *La nueva economía política de la globalización*, Bilbao, Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco, 2000.
- Ayala Espino, José *et al.* "El nuevo Estado y la expansión de las manufacturas: México 1877-1930", en R. Cordera (sel.) [1981].
- Ayala Espino, José, *Estado y desarrollo*, México, FCE, 1988.
- Bancomext, *México: la política económica del nuevo gobierno*, México, Banco Mexicano de Comercio Exterior, 1971.
- Banxico, *Carpeta de Acervo Histórico*, México, Banco de México.
- Baran, Paul A., *La economía política del crecimiento*, México, FCE, 1975.
- Basurto, Jorge, *El proletariado industrial en México (1850-1930)*, México, UNAM-IIS, 1975.
- Basurto, Jorge, *Del avilacamachismo al alemanismo (1940-1952)*, México, Siglo XXI (La clase obrera en la historia de México núm. 11), 1984.
- Bazdresch, Carlos *et al.* (coords.), *México. Auge, crisis y ajuste*, México, FCE (Lecturas, 73***), 1993.
- Bobbio, Norberto, "Gramsci y la concepción de la sociedad civil", en Varios autores, *Gramsci y las ciencias sociales*, México, Pasado y Presente (Cuaderno núm. 19), 8ª ed., 1985.
- Bobbio, Norberto *et al.*, *Diccionario de política*, t. II, México, Siglo XXI, 2002.
- Bortz, J., "El salario obrero en el Distrito Federal", en *Investigación Económica* núm. 4, vol. XXXVI (Nueva época), México, FE-UNAM, oct.-dic. 1977.
- Bouzas, Alfonso *et al.*, *Flexibilidad del trabajo y contratación colectiva en México*, México, UNAM-IIEc, 1998.
- Bowles, Samuel *et al.*, *Introducción a la economía: competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas*, Madrid, Alianza (AUT, 127), 1990.
- Boyer, Robert, "La crisis en una perspectiva histórica. Algunas reflexiones a partir de un análisis a largo lazo del capitalismo francés", en Conde, Raúl (comp.) [1984].
- Bravo Aguilera, Luis, "La apertura comercial 1983-1988. Contribución al cambio estructural de la economía mexicana", en C. Bazdresch *et al.* (comps.) [1993].
- Brenner, Robert, *La expansión económica y la burbuja bursátil*, Madrid, Akal (Cuestiones de antagonismo, 19), 2003.
- Brothers, Dwight S., "El financiamiento de la formación de capital en México, 1950-1961", en L. Solís (sel.) [1978].
- Brothers, Dwight S. y Leopoldo Solís M., *Evolución financiera de México*, México, CEMLA, 1967.
- Buci-Glucksmann, Christine, *Gramsci y el Estado*, México, Siglo XXI, 4ª ed., 1979.
- Cabral Bowling, Roberto, "Industrialización y política económica", en R. Cordera (sel.) [1981].
- Calderón, José María, *Génesis del presidencialismo en México*, México, El Caballito, 3ª ed., 1972.

- Campos Salas, Octaviano, "Las instituciones nacionales de crédito", en Varios autores [1975].
- Cárdenas, Enrique, *La industrialización mexicana durante la Gran Depresión*, México, El Colegio de México, 1987.
- Cardoso, Ciro F.S. *et al.*, *De la dictadura porfirista a los tiempos libertarios*, México, Siglo XXI (La clase obrera en la historia de México, núm.3), 1980.
- Casar, María Amparo y Carlos Márquez, "La política de salarios mínimos legales: 1934-1982", en *Economía Mexicana* No.5, México, CIDE, 1983.
- Casar, José I., "El sector manufacturero y la cuenta corriente. Evolución reciente y perspectivas", en F. Clavijo *et al.* (comps.) [1994].
- Cavazos Lerma, Manuel, "Cincuenta años de política monetaria", en E. Fernández Hurtado (sel.) [1981].
- Ceceña Gámez, José Luis, *México en la órbita imperial*, México, El Caballito, 11ª ed., 1980.
- Cipolla, Carlo H., *Historia económica de Europa*, v.6*, Barcelona, Ariel, 1980.
- Clavijo, Fernando *et al.*, "La política industrial de México, 1988-1994", en F. Clavijo *et al.* (comps.) [1994].
- Clavijo, Fernando *et al.* (comps.), *La industria mexicana en el mercado mundial*, México, FCE (Lecturas, 80*), 1994.
- Clavijo, Fernando *et al.*, "La reforma financiera, el crédito y el ahorro", en F. Clavijo (comp.) [2000].
- Clavijo, Fernando *et al.* "Reformas estructurales y política macroeconómica", en F. Clavijo (comp.), *Reformas económicas en México, 1982-1999*, México, FCE (Lecturas, 92), 2000.
- Concheiro, Elvira *et al.*, *El poder de la gran burguesía*, México, ECP, 1979.
- Concheiro, Elvira, *El gran acuerdo*, México, ECP, 1996.
- Conde, Raúl, "La regulación, una teorización intermedia", en Conde, Raúl (comp.) [1984].
- Conde, Raúl (comp.), *La crisis actual y los modos de regulación del capitalismo*, México, UAM (Cuadernos Universitarios, 8), 1984.
- Cordera, Rolando *et al.*, "México y el GATT: notas para un informe preliminar", en *Nexos* núm.15, marzo de 1979.
- Cordera, Rolando (sel.), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, México, FCE (Lecturas, 39), 1981.
- Cordero, S. *et al.*, *Los grupos industriales: una nueva organización económica en México*, México, El Colegio de México (Cuadernos del CES núm.23), 1977.
- Cordero, S. *et al.*, "Concentración, grupos monopólicos y capital financiero del sector privado en México", en J. Labastida (comp.) [1986].
- Córdova, Arnaldo, *La ideología de la Revolución Mexicana*, México, Era, 4ª ed., 1975.
- Córdova, Arnaldo, *En una época de crisis (1928-1934)*, México, Siglo XXI (La clase obrera en la historia de México, núm.9), 3ª ed., 1984.
- Cosío Villegas, Daniel, *El sistema político mexicano*, México, Joaquín Mortiz (Cuadernos de Joaquín Mortiz núm.23), 1981.
- Dabat, Alejandro, *Capitalismo mundial y capitalismo nacionales*, vol. 1, México, FCE-FEUNAM, 1994.
- Dardón, Daniel *et al.*, "Participación salarial, trabajo improductivo y tasa de plusvalía en México 1988-1996", en J.E. Isaac Egurrola *et al.* (coords.) [1999a].
- Dardón, Daniel *et al.*, "Plusvalía potencial y realizada: los gastos de realización en la economía mexicana", en J.E. Isaac Egurrola *et al.* (coords.) [1999b].
- Delgado Selley, Orlando, "Variación de la tasa de plusvalía en México en los años de 1970 a 1985", en *Investigación Económica* núm. 188, México, FE-UNAM, abril-junio de 1989.
- Díaz, Elías, "Estado de derecho y legitimidad democrática", en Joaquín Almaguer Carreres *et al.* (eds.), *Estado, justicia, derechos*, Madrid, Alianza (Manuales núm. 75), 2002.
- Duménil, Gérard *et al.*, *The Economics of the Profit Rate*, England, Edward Elgar, 1993.
- Duménil, Gérard *et al.*, "Salida de crisis, amenaza de crisis y nuevo capitalismo",

- en E. Soto Reyes Garmendía *et al.* (coords.) [2003].
- Durand, V.M., *La ruptura de la nación*, México, UNAM, 1986.
- Estévez, Jaime, “Crisis mundial y proyecto nacional”, en P. González Casanova *et al.* (coords.) [1986].
- Fernández Hurtado, Ernesto (sel.), *Cincuenta años de banca central*, México, FCE (Lecturas núm. 17), 1981.
- Fichter, Joseph H., *Sociología*, Barcelona, Herder, 10ª ed., 1975.
- Fine, Ben *et al.*, *Para releer “El Capital”*, México, FCE, 1985.
- Fitzgerald, E.V.K., “La política de estabilización en México: el déficit fiscal y el equilibrio macroeconómico de 1960 a 1977”, en *Investigación Económica* núm. 144, México, FE-UNAM, abril-junio 1978.
- Fohlen, Claude, “Francia 1920-1970”, en C.M. Cipolla (coord.) [1980].
- Foley, Duncan K., *Para entender El Capital. La teoría económica de Marx*, México, FCE, 1989.
- Furtak, Robert K., *El partido de la revolución y la estabilidad política en México*, México, UNAM-FCPS (Serie Estudios Núm.35), 2ª ed., 1978.
- Gallegati, Marco *et al.*, “A Cycle-Specific Approach to Business Cycle: Empirical Evidence from G-7”, en *Investigación Económica* núm. 246, México, FE-UNAM, oct.-dic.de 2003.
- Garrido, Celso *et al.*, “Relaciones financieras, grupos económicos y disputa por el poder”, en R.Pozas *et al.* (coords.) [1991].
- Girón, Alicia *et al.* (comps.), *Integración financiera y TLC*, México, Siglo XXI, 1995.
- Goicoechea, Julio F., “Salarios, ganancias e inversión”, en J.C. Valenzuela Feijóo (comp.) [1995].
- Gómez Oliver, Antonio, *Política monetaria y fiscal de México*, México, FCE, 1981.
- González R., Eduardo, “La coyuntura de 1979 en el contexto de la crisis”, en Taller de Coyuntura, 1979, *¿la crisis quedó atrás?*, México, FE-UNAM, 1980.
- González, Eduardo, “Política económica y acumulación de capital en México de 1920 a 1955”, en *Investigación Económica* núm. 153, México, FE-UNAM, julio-septiembre de 1980.
- González, Luis (coord.), *Historia de la Revolución Mexicana*, 23 tt., México, El Colegio de México; t. 21, 1984; t. 22, 1981; t. 23, 1980.
- González Casanova, Pablo, *En el primer gobierno constitucional (1917-1920)*, México, Siglo XXI (La clase obrera en la historia de México, núm.6), 1980.
- González Casanova, Pablo *et al.* (coords.), *México ante la crisis*, t. 1 “El contexto internacional y la crisis económica”, México, Siglo XXI, 2ª ed., 1986.
- Gordon, David M., “Etapas de acumulación y ciclos económicos largos”, en *Estados Unidos. Perspectiva Latinoamericana* No.7, México, CIDE (Cuadernos Semestrales), 2ª ed., 1er semestre de 1980.
- Gowan, Meter, *La apuesta de la globalización*, Madrid, Akal (Cuestiones de antagonismo núm. 6), 2000.
- Graciarena, Jorge, “Poder y estilos de desarrollo: una perspectiva heterodoxa”, en CEPAL, *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL*, vol. II, Chile, FCE, 1998.
- Green, Rosario, *El endeudamiento público externo de México, 1940-1973*, México, El Colegio de México, 1976.
- Gruppi, Luciano, *El concepto de hegemonía en Gramsci*, México, ECP, 1978.
- Guillén Romo, Arturo, “Interpretaciones sobre la crisis de México”, en P. González Casanova *et al.* (coords.) [1986].
- Guillén Romo, Arturo, *México hacia el siglo XXI*, México, Era, 2000.
- Guillén Romo, Héctor, *Orígenes de la crisis en México*, México, Era, 1984.
- Guillén Romo, Héctor, “De la crisis financiera a la austeridad hayekiana en México”, en E. Gutiérrez Garza (coord.) [1988].
- Guillén Romo, Héctor, *El sexenio de crecimiento cero*, México, Era, 1990.
- Gutiérrez Garza, Esthela (coord.), *Testimonios de la crisis*, t. 3 “Austeridad y reconversión”, México, Siglo XXI, 1988.
- Haber, Stephen H., *Industria y subdesarrollo*, México, Alianza, 1992.

- Hamilton, Nora, *México: los límites de la autonomía del Estado*, México, Era (Problemas de México), 1983.
- Hamilton, Nora, "El Estado y la formación de la clase capitalista en el México posrevolucionario", en J. Labastida (comp.) [1986].
- Hawtrey, Ralph G., *El patrón oro. En la teoría y en la práctica*, Madrid, Aguilar, 1951.
- Hidalga, Luis de la, *El equilibrio del poder en México*, México, UNAM, 2ª ed., 1978.
- Huerta, Arturo, "Crisis y regulación del capitalismo mexicano", en P. López Díaz (coord.) [1984].
- Ibarra, David, "Mercados, desarrollo y política económica: perspectivas de la economía de México", en Varios autores [1970].
- INEGI, *Estadísticas históricas de México*, t. I, México, INEGI-INAH, 1985.
- INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales*, página electrónica, agosto 2004.
- Isaac Egurrola, Jorge E. et al. (coords.), *Explotación y despilfarro*, México, Plaza y Valdés, 1999.
- Iturriaga, José E., *Estructura social y cultural de México*, fragmentos en E. de la Torre Villar [1984].
- Iturriaga de la Fuente, José, *La revolución hacendaria*, México, SEP (Foro 2000), 2ª ed., 1987.
- Kenwood, A.G. et al., *Historia del desarrollo económico internacional*, Madrid, Istmo (Fundamentos, 33), vol. 2, 1973.
- Krauze, Enrique, *La reconstrucción económica*, en González, Luis (coord.), t.10 [1977].
- Kondrátiev, Nikolai Dmítrievich, *Los ciclos largos de la coyuntura económica*, México, IIEC-UNAM, 1992.
- Kotz, David M., "Interpreting the social structure of accumulation theory", en David M. Kotz et al. (eds.), *Social structures of accumulation*, Great Britain, Cambridge University Press, 1994.
- Labastida, J. (comp.), *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, México, Alianza (BI, núm.6), 1986.
- Leal, Juan Felipe, "Las agrupaciones obreras", en Juan Felipe Leal et al., *En la revolución (1910-1917)* [1988].
- Leal, Juan Felipe et al., *En la revolución (1910-1917)*, México, Siglo XXI (La clase obrera en la historia de México, núm.5), 1988.
- Lichtensztejn, Samuel et al., *Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial*, México, ECP, 1987.
- Lipietz, Alain, "Acumulación, crisis y salidas a la crisis: algunas reflexiones metodológicas en torno a la noción de 'regulación'", en *Estudios Sociológicos*, vol. IV, núm.11, México, El Colegio de México, 1986.
- Lomelí Vanegas, Leonardo, *La política económica y el discurso de la reconstrucción nacional (1917-1925)*, UNAM-FFL, Tesis de Maestría, 2002.
- López Díaz, Pedro, "Imperialismo y crisis", en P. López Díaz (coord.) [1984].
- López Díaz, Pedro (coord.), *La crisis del capitalismo. Teoría y práctica*, México, Siglo XXI, 1984.
- López Díaz, Pedro, (coord.), *Economía política y crisis*, México, UNAM-FE (Economía de los 80), 1989.
- López G., Julio, "El proceso de ajuste de la economía mexicana, 1982-1992", en J. López G. (coord.) [1994].
- López G., Julio (coord.), *México: la nueva macroeconomía*, México, CEPNA-Nuevo Horizonte, 1994.
- Loyo Brambila, Aurora, *Movimiento magisterial de 1958 en México*, México, Era, 2ª ed., 1980.
- Luengo, Fernando, "El sistema monetario y financiero internacional", en E. Palazuelos (coord.) [1987].
- Luna, Matilde et al., "Los empresarios y la política en México, 1982-1986", en R. Pozas et al., (coords.) [1991].
- Mancilla, E. L. et al., *La política económica*, en L. González (coord.), t. 23 [1980].
- Mandel, Ernest, *Las ondas largas del desarrollo capitalista*, Madrid, Siglo XXI, 1986.
- Mántey de Anguiano, Guadalupe, *La inequidad del sistema financiero internacional y el carácter político de la deuda del tercer mundo*, México, UNAM-FE (Economía de los 80), 1989.
- Margain, Hugo B., "El sistema tributario", en Varios autores [1975].

- Mariña, Abelardo *et al.*, “La tasa general de ganancia y sus determinantes en México: 1950-1999”, en *Economía. Teoría y Práctica*, Nueva época, núm.15, diciembre de 2001.
- Mariña, Abelardo, “Crisis estructural capitalista globalización neoliberal: una perspectiva desde México”, en E. Soto Reyes Garmendía *et al.* (coords.) [2003].
- Medina Cervantes, J.R., *El Estado mexicano entre la inversión extranjera directa y los grupos privados de empresarios*, Puebla, Premiá (La red de Jonás núm. 14), 1984.
- Meyer, Lorenzo, *México y los Estados Unidos en el conflicto petrolero (1917-1942)*, México, El Colegio de México, 2ª ed., 1972.
- Milward, Alan S., *La Segunda Guerra Mundial*, Barcelona, Crítica, 1986.
- Millán, René, *Los empresarios ante el Estado y la sociedad*, México, Siglo XXI, 1988.
- Moore, O. Ernest, *Evolución de las instituciones financieras en México*, México, CEMLA, 1963.
- Morales, Cesáreo, “El comienzo de una nueva etapa de las relaciones económicas entre México y Estados Unidos”, en P. González Casanova *et al.* [1986].
- Moreno, Daniel, *El Congreso Constituyente de 1916-1917*, México, UNAM, 1967.
- Moreno-Brid, Juan Carlos *et al.*, “Manufactura y TLCAN: un camino de luces y sombras”, en *Economía unam* núm. 8, México, UNAM, mayo-agosto de 2006.
- Morera C., C., *El capital financiero en México y la globalización*, México, Era, 1998.
- Mosk, Sanford, *La revolución industrial en México*, en *Problemas Agrarios e Industriales de México*, vol. 3, núm. 2, México, abril-junio de 1951.
- Nafinsa, “La política industrial”, en L. Solís (sel.) [1975].
- Nafinsa, *La economía mexicana en cifras*, México, Nacional Financiera, 11ª ed., 1990.
- Nafinsa, *La economía mexicana en cifras*, México, Nacional Financiera, 12ª ed., 1995.
- Nême, Jaques *et al.*, *Organizaciones económicas internacionales*, Barcelona, Ariel (Demos), 1974.
- Niveau, Maurice, *Historia de los hechos económicos contemporáneos*, Barcelona, Ariel, 6ª ed., 1979.
- North, Douglass C., *Una nueva historia económica. Crecimiento y bienestar en el pasado de los Estados Unidos*, Madrid, Tecnos (BTCE, 13), 1969.
- North, Douglass C., *Institutions, institutional change and economic performance*, U.S.A., Cambridge University Press, 1990.
- North, Douglass C. *et al.*, *El nacimiento del mundo occidental. Una nueva historia económica (900-1700)*, Madrid, Siglo XXI, 5ª ed., 1991.
- North, Douglass C., *Estructura y cambio en la historia económica*, Madrid, Alianza (AU, 411), 1994.
- North, Douglass C., “El desempeño económico a lo largo del tiempo”, en *El Trimestre Económico*, vol. LXI(4), núm. 244, México, FCE, oct.-dic. de 1994b.
- Ortiz Cruz, Eitelberto, “Cambio estructural y liberalización financiera. Caracterización del desequilibrio externo en la economía mexicana”, en D.R. Villarreal González (comp.) [1998].
- Ortiz Mena, Antonio, “Desarrollo estabilizador. Una década de estrategia económica en México”, en *Revista Bancaria*, vol. 17, núm. 10, México, 1969.
- Ortiz Mena, Antonio, *El desarrollo estabilizador: reflexiones sobre una época*, México, FCE, 1998.
- Ortiz Mena, Raúl *et al.*, *El desarrollo económico de México y su capacidad para absorber capital del exterior*, México, FCE-Nafinsa, 1953.
- Ortiz Mena, Raúl, “Moneda y crédito”, en Varios autores [1975].
- Osornio Corres, Francisco Javier, “Administración económica en México”, en Varios autores [1988c].
- Pacheco, Lourdes C., “Nota breve sobre la Comisión Trilateral”, en A. Saldívar (sel.), *Capital transnacional, Estado y clases sociales en América Latina*, México, ECP, 1981.
- Palazuelos, Enrique, “El modelo de acumulación posbélico”, en E. Palazuelos (coord.) [1987].

- Palazuelos, Enrique (coord.), *Las economías capitalistas durante el período de expansión 1945-1970*, Madrid, Akal (Universitaria núm. 66), 2ª ed., 1987.
- Paz, Pedro, “La crisis actual del capitalismo y la crisis monetaria internacional”, en P. López Díaz [1984].
- Pellicer de Brody, Olga *et al.*, *Las relaciones exteriores*, en L. González (coord), t.23 [1980].
- Pellicer de Brody, Olga *et al.*, *El afianzamiento de la estabilidad política*, en L. González (coord.), t. 22 [1981].
- Pérez Fernández del Castillo, Pedro *et al.*, “75 años de política mexicana”, en Varios autores [1988b].
- Portelli, Hugues, *Gramsci y el boque histórico*, México, Siglo XXI, 6ª ed., 1979.
- Pozas, Ricardo *et al.* (coords.), *Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo*, México, Grijalbo, 1991.
- Puga, Cristina, “La lucha política en México: el caso de los industriales, 1982-1985”, en R. Pozas *et al.* (coords.) [1991].
- Puga, Cristina, *México: empresarios y poder*, México, FCPS-UNAM-Miguel Ángel Porrúa, 1993.
- Poulantzas, Nicos, “Introducción al estudio de la hegemonía en el Estado”, en Varios autores, *Hegemonía y dominación en el Estado moderno*, México, Pasado y Presente (Cuaderno 48), 4ª ed., 1977.
- Poulantzas, Nicos, *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*, México, Siglo XXI, 16ª ed., 1978.
- Raphael, D. D., *Problemas de filosofía política*, Madrid, Alianza (Textos núm. 67), 1996.
- Ramírez Rancaño, Mario, *Crecimiento económico e inestabilidad política en México*, México, UNAM-IIS, 1977.
- Requena, José Luis, *La crisis del talón de oro*, México, Fénix, 1933.
- Retchkiman Kirk, Benjamín (coord.), *Evolución de los ingresos de la Federación 1929-1980*, 3 tt., México, IIEC-UNAM, 1983.
- Reynolds, Clark W., “Por qué el ‘desarrollo estabilizador’ de México fue en realidad desestabilizador (con algunas implicaciones para el futuro)”, en *El Trimestre Económico*, vol. XLIV (4), núm. 176, México, FCE, oct.-dic. 1977.
- Rivera Castro, José, *En la presidencia de Plutarco Elías Calles (1924-1928)*, México, Siglo XXI (La clase obrera en la historia de México, núm.8), 1983.
- Rivera Ríos, Miguel Ángel, *Crisis y reestructuración del capitalismo mexicano, 1960-1985*, México, Era, 1986.
- Rivera Ríos, Miguel Ángel, *El nuevo capitalismo mexicano*, México, Era, 1992.
- Rivera Ríos, Miguel Ángel, *México en la economía global*, México, Era, 2000.
- Rivero Torres, B.M., “Dos proyectos de industrialización ante la posguerra (1944-1946)”, en *Investigación Económica* núm. 161, México, FE-UNAM, jul.-sep. de 1982.
- Rodríguez, Octavio, *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, México, Siglo XXI, 2ª ed., 1981.
- Rodríguez García, Mauro, *Las fluctuaciones económicas en México, 1878-1996*, México, FE-UNAM (Cuadernos de Trabajo), 2001.
- Rodríguez García, Mauro, *Fluctuaciones económicas y activismo institucional en México, 1878-1996*, México, FE-UNAM, Tesis de Maestría, 1998.
- Rodríguez Garza, Francisco Javier *et al.*, “La creación de la banca central en América Latina: el caso de México”, en *Análisis Económico* núm.33, México, UAM-A, Vol. XVI, 1º semestre de 2001.
- Ros, Jaime, “La crisis económica: un análisis general”, en P. González Casanova *et al.* (coords.) [1986].
- Rousseau, Isabelle, *México: ¿una revolución silenciosa? 1970-1995*, México, El Colegio de México, 2001.
- Rozo, Carlos A., “Flujos de capital y devaluación: el caso de México”, en Diana R. Villarreal (comp.), *La crisis neoliberal mexicana*, México, UAM, 1995.
- Ruíz Durán, Clemente, “El perfil de la crisis financiera (notas para su interpretación)”, en P. González Casanova *et al.* (coords.), t. 1 [1986].
- Salas Villagómez, Manuel, “La deuda pública”, en Varios autores [1975].
- Saldívar, Américo, *Ideología y política del Estado mexicano: 1970-1976*, México, Siglo XXI, 1980.

- Sandoval Manzano, J. Guadalupe, *Crecimiento, empleo y productividad en México, 1950-2003*, Tesis de Maestría, México, FE-UNAM, 2006.
- Schmitt, Carl, *El concepto de lo político*, Madrid, Alianza (Ensayo núm. 69), 1999.
- Shaikh, Anwar, *Valor, acumulación y crisis*, Bogotá (Colombia), Tercer Mundo Editores, 2ª ed., 1991.
- Shaikh, Anwar, “La onda larga de la economía mundial en la segunda mitad del siglo XX”, en J. Arriola *et al.* (coord.) [2000].
- Silva Herzog, Jesús, *Breve historia de la revolución mexicana*, 2 t., México, FCE (Colección Popular núm.17), 2ª ed., 1973.
- Solís, Leopoldo, *La economía mexicana*, México, FCE (Lecturas núm. 4), vol. 1, 1975; vol. 2, 1978.
- Solís, Leopoldo, *La realidad económica mexicana*, México, Siglo XXI, 10ª ed., 1980.
- Soria Murillo, Víctor Manuel, “Caracterización de la crisis de 1976 y 1982 en México”, en *Economía: Teoría y Práctica* núm. 1, México, UAM-I, invierno de 1983.
- Soria Murillo, Víctor Manuel, *Crecimiento económico, crisis estructural y evolución de la pobreza en México. Un enfoque regulacionista de largo plazo*, México, Plaza y Valdés, 2000.
- Soto Reyes Garmendía, Ernesto *et al.*, *Estado versus mercado ¿Ruptura o nueva forma de regulación?*, México, UAM-Miguel Ángel Porrúa, 2003.
- Sunkel, Osvaldo *et al.*, *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, México, Siglo XXI, 6ª ed., 1973.
- Talavera, Pedro, “Génesis, estructura y reproducción del subdesarrollo”, en E. Palazuelos (coord.) [1987].
- Tamayo, Jaime, *En el interinato de Adolfo de la Huerta y el gobierno de Álvaro Obregón (1920-1924)*, México, Siglo XXI (La clase obrera en la historia de México, núm.7), 1987.
- Tamayo, Jorge, “Las entidades paraestatales en México”, en Varios autores [1988a].
- Tello, Carlos, *La política económica en México 1970-1976*, México, Siglo XXI, 4ª ed., 1980.
- Tirado, Ricardo *et al.*, “La política de los empresarios (1970-1982)”, en J. Labastida (comp.) [1986].
- Torre Villar, Ernesto, de la, *et all.*, *Historia documental de México*, t. 2, México, UNAM, 3ª ed., 1984.
- Torres, Blanca, *Hacia la utopía industrial*, en L. González (coord.), v. 21 [1984].
- Torres Gaytán, Ricardo, *Un siglo de devaluaciones del peso mexicano*, México, Siglo XXI, 5ª ed., 1988.
- Ulloa, Berta, *La Constitución de 1917*, en Luis González (coord.), *Historia de la Revolución Mexicana*, t.6, México, El Colegio de México, 1983. Capítulos I, IV, V y IX.
- Valenzuela Feijóo, José, *El capitalismo mexicano en los ochenta*, México, Era, 1986.
- Valenzuela Feijóo, José Carlos, “La reconversión industrial en el contexto del nuevo patrón de acumulación secundario-exportador”, en E. Gutiérrez Garza (coord.) [1988].
- Valenzuela Feijóo, José Carlos, *¿Qué es un patrón de acumulación?*, México, FE-UNAM (Economía de los 90), 1990.
- Valenzuela Feijóo, José Carlos (comp.), *México: ¿Fin de un régimen?*, México, UAM (Texto y Contexto núm. 21), 1995.
- Valenzuela Feijóo, José Carlos, “Los usos del excedente y el sector externo”, en J.E. Isaac Egurrola *et al.* (coords.) [1996b].
- Valenzuela Feijóo, José Carlos, “El potencial de reproducción ampliada en México”, en J.E. Isaac Egurrola *et al.* (coords.) [1999].
- Valenzuela Feijóo, José Carlos, *Dos crisis: Japón y Estados Unidos*, México, UAM-Miguel Ángel Porrúa, 2003.
- Valle Baeza, Alejandro *et al.*, *Los salarios de la crisis*, México, FE-UNAM/La Jornada, 1996.
- Valle Baeza, Alejandro *et al.*, “Una nota sobre la tendencia al descenso de la tasa de ganancia”, en *Economía: Teoría y Práctica* núm. 1, México, UAM, invierno de 1983.
- Valle Baeza, Alejandro, “Tasa de ganancia en México”, en P. López Díaz (coord.) [1989].

- Valle Baeza, Alejandro, "Dos crisis de inicio de siglo: Estados Unidos y México", en E. Soto Reyes Garmendia *et al.* (coords.) [2003].
- Varios autores, *El perfil de México en 1980*, Vol. I, México, Siglo XXI, 1970.
- Varios autores, *México. Cincuenta años de revolución*, t. I "La economía", México, FCE, 1975.
- Varios autores, *México. Setenta y cinco años de Revolución*, t. I, "Desarrollo económico", vol. 2, México, FCE-INEHRM, 1988a.
- Varios autores, *México. Setenta y cinco años de Revolución*, t. III, "Desarrollo político", vol. 2, México, FCE-INEHRM, 1988b.
- Varios autores, *Regulación jurídica del intervencionismo estatal en México*, México, FCE-SEMIP, 2988c.
- Vega Navarro, Ángel de la, *La evolución del componente petrolero en el desarrollo y la transición de México*, México, PUEG-UNAM, 1999.
- Vega Navarro, Ángel de la, "Entrevista con Michel Aglietta", en *Investigación Económica* No.181, México, FE-UNAM, julio-septiembre de 1987.
- Vega Navarro, Ángel de la, "Entrevista con Robert Boyer", en *Investigación Económica* No.183, México, FE-UNAM, enero-marzo de 1988.
- Velasco, Ciro, "El desarrollo industrial de México en la década 1930-1940. Las bases del proceso de industrialización", en R. Cordera (sel.) [1981].
- Vernon, Raymond, *El dilema del desarrollo económico de México*, México, Diana, 1979.
- Vidal, Gregorio, "La economía mexicana y los grupos financieros en la perspectiva del TLC", en A. Girón *et al.* (comps.) [1995].
- Vidal, Gregorio, "Corporaciones, inversión extranjera y mercado externo en México", en G. Vidal (coord.), *México y la economía mundial*, México, Miguel Ángel Porrúa-UAM, 2001.
- Villalobos D., Lilia *et al.*, *Transición hacia tecnologías flexibles y competitividad internacional en la industria mexicana*, México, Miguel Ángel Porrúa, 1998.
- Villarreal, René, *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975)*, México, FCE, 1981.
- Villarreal, René, *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México*, México, FCE, 2ª ed., 1988.
- Villarreal González, Diana R. (comp.), *Política económica y crisis financiera en México*, México, UAM, 1998.
- Villaseñor, José, "Entre la política y la reivindicación", en J.F. Leal *et al.* [1988].
- Wee, Herman van der, *Prosperidad y crisis*, Barcelona, Crítica, 1986.
- Wilkie, James W., *La Revolución Mexicana (1910-1976)*, México, FCE, 1978.
- Williamson, John, "A Short History of the Washington Consensus", Barcelona, Fundación CIDOB, 2004a.
- Williamson, John, "The Washington Consensus as a Policy Prescription for Development", Washington, Institute for International Economics, 2004b.
- Wionczek, Miguel S., *El nacionalismo mexicano y la inversión extranjera*, México, Siglo XXI, 1967.
- Yeager, Leland B., *Relaciones monetarias internacionales*, vol. 2, Madrid, Alianza (AUT, 77), 1984.
- Zabludovsky, Gina, *México: Estado y empresarios*, México, ENEP(A)-UNAM, 1980.