



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA
FACULTAD DE ECONOMÍA ♦ DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

ECONOMÍA APLICADA

**Pugna distributiva entre el capital y el trabajo en el proceso de
transformación global. La experiencia de México, 1980-2016.**

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:

Maestra en Economía

PRESENTA:

Daniela Vianey García Pureco

TUTOR:

Dr. Carlos Tello Macías

Facultad de Economía, UNAM

Ciudad Universitaria, Cd. Mx.

noviembre 2017



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.

Agradecimientos.

Agradezco al Mtro. Carlos Tello Macías, por su inagotable paciencia, a la Dra. Bibiana Medialdea y a la Universidad Complutense de Madrid por su hospitalidad y por las facilidades que me otorgaron durante la estancia de investigación. También agradezco a los miembros del jurado: Dr. César Armando Salazar López, Mtro. Jorge Ibarra Consejo, Dr. Luis Gómez Oliver, Dra. María Teresa Aguirre Covarrubias por sus valiosos comentarios y sus aportaciones.

Agradezco a la UNAM por los diversos apoyos recibidos y a CONACYT por la beca que me otorgo para realizar mis estudios de Maestría.

Contenido

Agradecimientos 2

Introducción 4

Capítulo 1

Antecedentes globales: Edad de Oro del capitalismo 8

Fundamentos de la Edad de Oro 12

Cambio en la tendencia ascendente de la onda, 14

Nueva oleada..... 17

Nueva configuración global..... 20

Capítulo 2

El desarrollo tecnológico y la reorganización productiva 22

Deslocalización de la producción. Una visión panorámica 23

La reorganización internacional de la producción 25

Régimen de acumulación: transnacional y financiarizado 29

Capítulo 3

La experiencia de México 30

México en la edad de oro del capitalismo 31

Tiempo de desequilibrios 40

Inserción de México a la economía global 43

México se incorpora de manera deliberada a la economía global 44

Reestructuración en la industria transnacional 46

Maquila 47

El repliegue del Estado 51

Ajuste drástico y correlación de fuerzas 53

Reflexiones finales..... 64

Bibliografía. 67

Introducción

No resulta excesivo hablar de una regresión social y económica cuando en México y en gran parte del globo es un hecho innegable el deterioro de las condiciones generales de existencia los trabajadores asalariados. Igualmente no resulta alarmista llamar la atención sobre las preocupantes condiciones de ingreso que viven los trabajadores formales (ni que decir de los informales) en México, cuando desde hace más de treinta años los salarios mínimos se han visto reducidos sistemáticamente (en términos reales), cuando el salario histórico (tanto monetario como indirecto: educación, salud, vivienda, etc.) se ha recortado, cuando empeoran las condiciones de trabajo y se hace habitual la flexibilización laboral. Lo más grave aún es que a lado de estas difíciles condiciones de vida de los trabajadores asalariados se encuentra el innegable apogeo en las condiciones de vida del uno por ciento más rico. Es decir, estamos ante un hecho de mala y cada vez peor distribución de la riqueza entre clases económicas.

El tema del presente texto, la pugna distributiva entre el capital y el trabajo en el proceso de transformación global a través de la experiencia de México 1980-2016, no es un tema más. Tal y como Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx y Michal Kalecki lo hacían, se parte del reconocimiento de la existencia de diferentes clases o divisiones sociales caracterizadas según su fuente de ingresos: capitalistas y trabajadores. El presente texto, supone una continua y desigual pugna distributiva¹ por la apropiación del excedente socialmente generado. El tema es aún más relevante si se agrega un hecho innegable: la gran transformación global que ha experimentado la economía a partir del comienzo de la era de la información y la globalización.

En ese sentido, la pregunta a contestar es **¿cómo han incidido los cambios en los procesos globales de producción sobre la pugna distributiva entre el capital y el trabajo en México en el periodo 1980-2016?** la hipótesis que se sostiene es que, **dadas las transformaciones globales de producción y el ascenso de las ideas neoliberales, México entra a la globalización en condiciones de franca debilidad (dado el agotamiento del modelo de industrialización y la precaria modulación del impacto globalizador) por lo que el costo de la inserción a la globalización lo carga la clase trabajadora (las condiciones de competitividad dependen en buena medida de los bajos costos salariales que ofrece el país), con lo cual se agrava la pugna distributiva**

¹ Se entiende por pugna distributiva al constante enfrentamiento que existe entre las clases sociales por mejorar su participación en la riqueza socialmente generada.

entre el capital y el trabajo entre 1980 y 2016, trayendo como consecuencia una mayor desigualdad en la distribución de la riqueza nacional.

Por tanto, el objetivo general del presente texto: es hacer un bosquejo de como las transformaciones globales han impactado la evolución y tendencia de la pugna distributiva en México.

Los objetivos particulares:

- Revisar la pugna distributiva entre capitalistas y asalariados en la *edad de oro del capitalismo*.
- Mostrar cómo, al desatarse la crisis de rentabilidad del capitalismo, se llevan a cabo medidas de *ajuste* (de corte neoliberal) que agravan la pugna distributiva y empeoran la distribución del ingreso al concentrar la riqueza.
- Revisar cómo se ocupa la deslocalización y fragmentación de la producción como mecanismo para contrarrestar la perdida rentabilidad.
- Revisar cómo la crisis de rentabilidad y la deslocalización de la producción afecta a los países en desarrollo, particularmente a México, que deja el intento de la industrialización atrás.
- Revisar las condiciones en las que México se inserta en la globalización económica.
- Revisar en qué medida el bajo salario mínimo (y su respectiva contención a lo largo del tiempo) se convirtió en un mecanismo de competitividad de las exportaciones.

El texto se divide en tres secciones, a cada sección corresponderá un capítulo. En el primer capítulo se hace una revisión de los antecedentes históricos de la era globalizadora a nivel mundial, es decir, se muestra una contextualización que explora brevemente, un periodo crucial, los 25 años posteriores a la II Guerra Mundial, pues es el escenario previo a la crisis de rentabilidad del capitalismo que se desarrolla en la década de 1970. En este apartado se exponen las principales características del capitalismo benefactor y el pacto social entre clases que existía en él; en esta sección se sostiene que el incremento de la productividad funcionó como el principal fundamento de la expansión económica y por tanto de los salarios. Se demuestra que en este periodo la pugna distributiva, a pesar de ser una condición permanente del desarrollo capitalista, estuvo atemperada gracias a que el Estado social implicó, de alguna manera, pactos entre el capital y el trabajo². En este breve lapso

² En ocasiones en forma explícita y de gran extensión, en otras de manera implícita y conflictiva, y sobre aspectos parciales.

se localiza una fase gradualmente ascendente de la participación de los salarios en el producto total.

En la segunda parte del primer capítulo se aborda la ruptura del modelo económico vigente hasta ese entonces; se hace una breve exploración de la crisis internacional de rentabilidad que se experimentó a finales de la década de 1970 y se menciona brevemente el respectivo cambio de onda (en el sentido de Kondrátiev) que registró el mundo a partir de esa fecha. En esta sección se muestran algunos de los mecanismos que se emprendieron para salvaguardar la rentabilidad: la reestructuración de la producción (desfragmentación y deslocalización de la producción), el reordenamiento de los procesos y la organización del trabajo, la redistribución de las relaciones laborales e industriales, la adopción de base tecnológica nueva, la desarticulación de los pactos sociales y el redireccionamiento de políticas económicas emprendidas por los Estados.

Particularmente se presta atención al reordenamiento del trabajo y la flexibilidad que se adoptó, se sostiene que algunas de estas medidas llegaron a individualizar las condiciones de trabajo, fragmentar la mano de obra y eliminar las conquistas heredadas del modelo anterior. Este momento histórico coincide con la fase descendente de la participación de los salarios en el producto total y con la irrupción del neoliberalismo. En este punto del desarrollo argumental se pone el acento en el inconciliable conflicto que se experimentó por la pugna distributiva.

En el segundo capítulo se abordan los resultados de la crisis. Se considera que uno de los mecanismos que se empleó para recuperar la rentabilidad fue la transformación de la producción mediante la fragmentación y deslocalización de los procesos productivos, gracias a las condiciones que ofrecían los países subdesarrollados en términos de fuerza de trabajo y costos laborales. Se reflexiona sobre el importante papel que tuvo la incorporación de la creciente masa de trabajadores (incremento del ejército industrial de reserva) de los países subdesarrollados en la presión a la baja que se ejerció sobre los salarios, tanto en los países desarrollados como de los países receptores de la producción, pues estos últimos decidieron emplear el bajo costo salarial como el principal mecanismo de atracción de dicha producción. También se revisa el importante papel de la era del conocimiento en esta nueva organización de la producción. Adicionalmente se muestran algunas de las adecuaciones en el sistema financiero que permitieron la reorganización productiva mundial.

En el tercer capítulo se desarrolla la experiencia mexicana. En primera instancia se muestra un breve recuento del *Desarrollo estabilizador*, que es la etapa coincidente con los últimos años de la *Edad de oro del capitalismo mundial*. Se muestra cómo se desarrolló la pugna distributiva en este periodo industrializador. Posteriormente se hace una exploración de cómo, a partir de la conjunción del agotamiento del modelo industrializador (condiciones internas) y el estallido de la crisis internacional de finales de la década de 1970, la posterior crisis de la deuda y los subsecuentes cambios en la organización de la producción a nivel mundial (condiciones externas) México muestra una limitada capacidad de modulación del impacto de la oleada globalizadora. Dicha debilidad se ve agravada por las medidas de *ajuste estructural* que se llevaron a cabo. Se sostiene que al tener condiciones de franca debilidad tanto financiera como en la base productiva y dejando atrás el intento de crear una industria autónoma, se decide deliberadamente adoptar el libre comercio, buscando atraer capital mediante la reestructuración de la producción, la flexibilidad del trabajo y en buena medida, empleando como mecanismo competitivo el reducido costo laboral y la creciente mano de obra con la que contaba el país. En esta sección se muestra como las reformas estructurales emprendidas en México para salir de las crisis e insertarse en la globalización destacan por su profundidad y rapidez, llevando en un lapso menor a diez años a la apertura y financiarización de la economía.

En este último capítulo se muestra cómo en la primera fase (la asociada a la *Edad de Oro del capitalismo*) el reparto distributivo logró beneficiar (de manera un tanto maquillada) a la clase trabajadora, pero al cabo de la crisis nacional y mundial, es decir, a partir de 1980, la contraofensiva neoliberal logra revertir todos los avances de la clase trabajadora, se muestra cómo al final del periodo de estudio (2016) prevalece una marcada desigualdad en la distribución de la riqueza y una menor participación de los salarios en el producto total, es decir, se muestra cómo al cabo de más de 30 años de insertarse a la globalización México ha alcanzado altos niveles de concentración económica, ello inevitablemente se ha convertido en un lastre que limita el crecimiento y desarrollo económico del país y lo ha sumido en un círculo vicioso: mayor desigualdad distributiva propicia un menor progreso económico/social y a su vez ese menor crecimiento económico se distribuye inequitativamente.

Capítulo 1.

Antecedentes globales: Edad de Oro del capitalismo

La etapa inmediatamente previa a la globalización³ se denominó la *edad de oro del capitalismo* (1945-1973). Este término se utilizó para referirse al periodo posterior a la II Segunda Guerra Mundial, cuando las economías desarrolladas, muchas no desarrolladas y el conjunto de la Economía Mundial experimentaron un crecimiento rápido, prolongado y bastante estable durante más de dos décadas (Palazuelos, 2015). Ver la tabla 1.

Esta fase del capitalismo se caracterizó por ser una onda ascendente dentro del ciclo de Kondrátiev⁴.

La Edad de Oro se cimentó en un conjunto de transformaciones tecnológicas e institucionales que modificaron las condiciones del proceso económico y el ejercicio de las relaciones de poder. La actividad productiva experimentó grandes cambios que dieron lugar a un fuerte incremento de la productividad del trabajo, sobre todo en las ramas industriales que incorporaban mayor progreso tecnológico y mano de obra más calificada (Palazuelos, 2015)

³ En este texto de entenderá a la globalización de acuerdo con la tesis transformacionista, es decir, como una **poderosa fuerza transformadora**, que es responsable de una “dispersión máxima” de las sociedades, las economías, las instituciones de gobierno y el orden mundial (Held, et al., 1999). Las descripciones de los transformacionistas hacen hincapié en la globalización como un proceso histórico de largo plazo, que abunda en contradicciones.

⁴ Se llaman ciclos de Kondrátiev a ciertas fluctuaciones cíclicas que se producen en la vida económica aproximadamente cada cincuenta años. El economista que las identificó y estudió detalladamente por primera vez fue el ruso Nicolai Dimitriev Kondrátiev.

Tabla 1. Países seleccionados: Tasa de crecimiento anual (%). 1945-1973

	Francia	Alemania	Italia	Reino Unido	España	Estados Unidos	Argentina	Brasil	Chile	México	Japón	World Total
1945	8.4	-28.8	-21.7	-4.4	-6.8	-4.0	-3.2	2.7	8.6	3.1	-50.0	
1946	52.1	-52.6	31.0	-4.3	4.5	-20.6	8.9	10.6	8.6	6.6	8.7	
1947	8.4	12.3	17.5	-1.5	1.6	-1.5	11.1	3.5	-10.8	3.4	8.0	
1948	7.3	18.4	5.7	3.2	0.2	3.8	5.6	7.7	16.6	4.1	14.9	
1949	13.6	17.0	7.4	3.7	-0.6	0.4	-1.4	6.4	-2.2	5.5	6.7	
1945-1949	18.0	-6.7	8.0	-0.7	-0.2	-4.4	4.2	6.2	4.2	4.6	-2.4	
1950	7.5	18.9	8.1	-0.6	3.1	8.7	1.2	6.1	4.9	9.9	9.1	5.9
1951	6.2	9.2	7.5	3.0	9.9	7.6	3.9	4.8	4.4	7.7	12.5	4.6
1952	2.7	8.7	7.5	-0.2	8.2	3.7	-5.1	6.0	6.4	4.0	11.6	5.0
1953	2.9	8.4	7.2	3.9	-0.3	4.6	5.4	4.8	7.5	0.3	7.4	3.4
1954	4.9	7.5	5.2	4.1	7.6	-0.7	4.1	6.6	-3.2	10.0	5.7	6.4
1955	5.7	11.0	5.8	3.6	4.0	7.1	7.1	7.3	3.8	8.5	8.6	4.7
1956	5.1	7.2	4.5	1.2	8.1	2.0	2.8	1.4	1.7	6.9	7.5	3.8
1957	6.0	5.7	5.9	1.6	3.2	1.9	5.1	8.3	10.3	7.6	7.3	3.2
1958	2.5	4.5	5.3	-0.2	4.3	-1.0	6.1	9.1	5.5	5.3	5.8	4.6
1959	2.9	7.3	6.2	4.0	-2.3	7.4	-6.5	8.4	-5.7	3.0	9.1	5.2
1950-1959	4.6	8.8	6.3	2.1	4.6	4.1	2.4	6.3	3.6	6.3	8.5	4.7
1960	7.0	8.1	5.4	5.8	1.6	2.5	7.8	8.3	8.3	8.1	13.1	3.5
1961	5.6	4.1	8.4	3.3	12.8	2.3	7.2	7.5	4.8	3.8	12.0	4.7
1962	6.6	4.3	7.8	1.0	11.5	6.0	-1.6	6.1	4.7	4.5	8.9	4.3
1963	5.2	2.8	7.1	3.8	10.2	4.3	-2.4	1.0	6.3	7.4	8.5	7.3
1964	6.7	6.1	3.9	5.3	9.8	5.8	10.3	3.4	2.2	10.9	11.7	5.2
1965	4.9	5.1	2.2	2.6	6.6	6.4	9.1	2.0	0.8	6.2	5.8	5.5
1966	5.1	3.0	5.2	1.9	7.5	6.6	0.7	6.3	11.2	6.2	10.6	3.7
1967	4.6	0.3	7.1	2.2	6.7	2.5	2.7	4.0	3.2	6.1	11.1	5.5
1968	4.4	5.3	8.4	4.1	6.0	4.8	4.3	8.9	3.6	7.1	12.9	5.5
1969	6.9	6.6	5.7	1.8	9.0	3.1	8.5	8.7	3.7	6.1	12.5	5.1
1960-1969	5.7	4.6	6.1	3.2	8.2	4.4	4.7	5.6	4.9	6.6	10.7	5.0
1970	5.7	4.7	2.2	2.4	5.7	0.2	5.4	9.8	2.1	6.6	10.7	4.1
1971	4.8	2.9	1.9	2.1	5.7	3.1	4.8	10.1	9.0	4.2	4.7	4.8
1972	4.4	4.1	2.9	3.5	8.3	5.3	3.1	10.8	-1.2	8.5	8.4	6.6
1973	5.4	4.5	6.5	6.7	8.9	5.7	6.1	12.5	-5.6	8.4	8.0	2.3
1970-1973	5.1	4.1	3.4	3.7	7.2	3.6	4.9	10.8	1.1	6.9	8.0	4.5
Tasa promedio de crecimiento	7.5	4.9	7.1	2.3	5.6	2.8	4.1	6.7	3.7	6.3	9.0	4.8

Fuente: elaboración propia con datos de Maddison, 2017. <http://www.ggdc.net/maddison/oriindex.htm>

En conjunto las mejoras en la productividad y los respectivos cambios institucionales hicieron posible que se alteraran las condiciones del reparto de la renta entre ganancias y salarios (Ver tabla 2). Dados los cambios en la producción (*taylorismo* y *fordismo*⁵) y en la distribución del excedente entre capitalistas y asalariados, se propició un contexto económico que hizo compatible la mejora del nivel de bienestar de la mayoría social acompañado de un fortalecimiento de la capacidad de acumulación de las empresas.

Tabla 2. Países seleccionados: Participación de la masa salarias en el PIB, 1935-1970

Año	Estados Unidos	Holanda	Japón
1935	50.88	-	-
1940	52.04	-	-
1945	56.25	51.02	-
1950	53.08	42.31	-
1955	54.77	42.5	40.23
1960	56.25	45.22	39.16
1965	55.68	50.78	43.25
1970	59.85	54.81	43.1

Fuente: Extraído de Lindenboim, J., 2008. Distribución funcional del ingreso, un tema olvidado que reclama atención. Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, 39(153), pág. 88

⁵ El *taylorismo* y el *fordismo* son los métodos productivos por excelencia, subdividiendo y simplificando las tareas manuales hasta el punto de su desempeño “mecánico” por el trabajador.

El *taylorismo* se basaba en la aplicación de métodos científicos de orientación positivista y mercantilista con el fin de maximizar la eficiencia de la fuerza de trabajo y de las maquinas-herramientas, mediante la división sistemática de las tareas, la organización racional del trabajo en sus secuencias y procesos, en el cronometraje de las operaciones (tiempo del movimiento) y en un sistema de motivación mediante el pago de prima al rendimiento que suprimía toda improvisación de la actividad industrial.

Por su parte el *fordismo* era la organización de la producción a través de cadenas de montaje (“fabricar y montar”: el trabajador debía moverse rápidamente siguiendo el ritmo de la cinta: movimientos repetitivos y rutinarios, eliminando todo movimiento ajeno a la actividad específica asignada), maquinaria especializada, salarios más elevados y un número importante de trabajadores en plantilla. Este modelo de producción resultaba rentable siempre y cuando las mercancías producidas pudieran venderse a un precio bajo en relación con los salarios promedio.

De acuerdo con Palazuelos (2015) con la transformación institucional que se experimentó en la edad dorada fue posible el establecimiento de dos tipos de pactos que garantizaron la reproducción del proceso económico y, por tanto, de la acumulación.

1) **Pacto social:** acordado entre los propietarios y los asalariados, bajo formas organizativas y contractuales distintas según los países. Con este pacto se gestionó la pugna distributiva mediante el reparto de la renta entre las ganancias y salarios que favorecía el crecimiento de la demanda interna, tanto por el lado de la inversión como por el lado del consumo.

Con este pacto el Estado transmutó a una entidad crecientemente interventora en la economía, donde las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo quedaron convertidas en “servicios sociales” (Piqueras Infante, 2014).

2) **Pacto político:** acordado entre los partidos socialdemócratas y conservadores que dominaban los respectivos parlamentos. Dicho pacto otorgaba al Estado el derecho y la responsabilidad de llevar a cabo políticas económicas favorables a la expansión, la búsqueda del pleno empleo, la regulación del ciclo económico y la cobertura de un conjunto de servicios sociales que permitían atenuar la tendencia del sistema a la desigualdad social. Era un pacto en el que se aceptaba la adopción de una política monetaria moderadamente expansiva e inflacionaria y estableciendo una política fiscal progresiva, con cierta sensibilidad respecto del principio de equidad contributiva (Piqueras Infante, 2014).

Por tanto, en esta etapa el espacio nacional fue el espacio principal donde se reproducía el proceso económico, se ejercía el poder (tanto de los trabajadores organizados, como de los capitalistas y del propio Estado a través de sus instituciones) y se garantizaba la dinámica de acumulación. Los estados tenían la capacidad legal y administrativa de regular la inserción exterior de sus economías, es decir, podían determinar la intensidad y las condiciones de la apertura comercial y de la entrada y salida de las inversiones directas, así como restringir los movimientos financieros con el exterior (Palazuelos, 2015). En este último aspecto, los Estados podían adoptar medidas proteccionistas en el plano internacional, respecto a los sectores estratégicos propios y el empleo doméstico (Piqueras Infante, 2014).

Fundamentos de la Edad de Oro

Tras finalizar la Segunda Guerra Mundial el mundo se reconfiguraba a partir de 1) la institucionalización de las *reglas del juego* a través del sistema de tipos de cambio fijos establecido en la Conferencia de Bretton Woods, 2) el importante despliegue tecnológico producto de la economía de guerra y 3) el importante incremento de la productividad y por tanto de los salarios y las ganancias (Mason, 2016). A continuación, se describen las tres principales configuraciones de la edad de oro del capitalismo:

1) **El sistema de Bretton Woods** (firmado en 1944): se trató de un pacto internacional (lo que en la práctica significó el tercer pacto de alcance internacional de la edad dorada del capitalismo) que consistía en que todas las monedas nacionales estaban vinculadas al dólar (que fungía como equivalente general) y, por su parte, Estados Unidos (emisor del equivalente general) se comprometía a vincular dichas monedas al oro a un precio de 35 dólares por onza.

De acuerdo con las reglas acordadas en Bretton Woods, ningún país podía devaluar su moneda para abaratar sus exportaciones y potenciar la creación de empleo. En lugar de eso, si una economía no era competitiva, podía protegerse de la competencia externa a través de barreras arancelarias y no arancelarias, o bien, podía imponer una “devaluación interna” mediante la disminución de salarios, el control de precios y la reducción del gasto público en prestaciones sociales. Sin embargo, dado el pacto social entre clases, la competitividad mediante la reducción salarial no se planteó realmente como una política.

2) **Despliegue tecnológico**: lo que surgió de la guerra fue un capitalismo basado en las nuevas tecnologías, sin embargo, de acuerdo con Mason (2016) el avance *clave* fue la *información* pues, en las economías de la posguerra la información se utilizaba a escala industrial, fluía en forma de ciencia, de teoría de la gestión y de datos de comunicación de masas. En suma, la teoría de la información brindó la capacidad de automatizar procesos físicos, por tanto, elevar la productividad del proceso productivo.

3) **Incremento de la productividad**: de acuerdo con Mason (2016) la dirección estatal de la economía dio origen a una “cultura de la innovación” liderada desde la ciencia. Dicha innovación estimuló el incremento de la productividad y esta posibilitó el aumento de los salarios y las ganancias empresariales, lo cual sustentó el consumo y la producción durante los siguientes veinticinco años. Dicho de otro

modo, el aumento continuo de la productividad del trabajo y del capital permitió la indexación de los salarios a la productividad generando un incremento masivo de empleo⁶, lo cual implicó la “neutralización” de la lucha de clases en la acumulación, permitiendo obtener crecientes tasas de ganancia a los capitalistas (Piqueras Infante, 2014). De este modo, el incremento de la productividad sustentó el crecimiento económico y la *paz* entre clases. De acuerdo con Gordon (2015), este importante incremento de productividad se enmarca en “*el siglo especial*”, donde el crecimiento económico fue deslumbrante gracias a la innovación y el progreso técnico. Dichos avances tecnológicos trajeron consigo, como ya se ha mencionado, un decremento de la desigualdad entre clases sociales.

La combinación de estos tres elementos dio como resultado que los estados nacionales asumieran el compromiso de buscar el pleno empleo, promovieran salarios remuneradores y multiplicaran las prestaciones de carácter social para los trabajadores, con el objetivo de conciliar las demandas laborales de la clase trabajadora y las pretensiones de ganancias de las empresas, manteniendo la estabilidad social, el funcionamiento del mercado y, por supuesto, la paz. Para Chang (1996), el pleno empleo y la suavización de los ciclos económicos fueron las metas inobjetables de la intervención estatal durante esta etapa.

En la práctica, se establecieron objetivos para la industria, el establecimiento de salarios mínimos, precios fijos y otros (Tello & Ibarra, 2013) traduciéndose en lo que se conoció como el Estado de Bienestar. Al final, en este nuevo arreglo entre Estado y trabajadores, estos últimos se abrieron espacios de negociación con los capitalistas a través de la intervención del Estado y mejoraron su poder adquisitivo gracias a los crecientes niveles de productividad y al establecimiento de la figura del salario mínimo, así como por los derechos sociales ligados al trabajo formal. Por su parte, las empresas contaban con estructuras de producción nacionales orientadas a satisfacer las necesidades locales de consumo, donde, de acuerdo con Díaz y Roza (2015), la operación del comercio se sustentaba en la existencia de empresas independientes, en mercados locales que intercambiaban bienes finales a través de las fronteras nacionales. Todo ello estaba enmarcado en un contexto

⁶ Cabe mencionar que dentro de cada territorio nacional el ciclo expansivo del empleo se orientó principalmente al sexo masculino y también se presentaban fenómenos de exclusión de algunos derechos laborales y/o sociales a determinados sectores de la población como las mujeres, los inmigrantes y ciertas poblaciones marginales.

mundial de desarrollo de los mercados oligopólicos, basados en una gran centralización del capital, con las jerarquías y divisiones del trabajo correspondientes (Piqueras Infante, 2014)

El capitalismo parecía haber encontrado la piedra filosofal del crecimiento sin crisis. Un ciclo virtuoso de producción-consumo-producción... aparentemente sin fin. Pero su enfermedad crónica se encontraba latente en todo el ciclo (Piqueras Infante, 2014)

Sin embargo, en los últimos años de la década de 1960 empezaron a manifestarse síntomas de que algo ya no marchaba bien, pero es hasta la llegada de la década de 1970 que la tendencia ascendente de la onda tuvo su punto de inflexión y el rumbo de la economía mundial giró hacia el estancamiento. Las economías nacionales y la actuación de los Estados en esos espacios se enfrentaron a obstáculos más difíciles de superar para reproducir el proceso económico. Cada vez, con mayor fuerza, se hacía evidente que las economías desarrolladas no eran capaces de seguir manteniendo tasas crecientes de la productividad laboral y del producto. También surgían dificultades cada vez más intensas para garantizar la eficacia de las políticas regulatorias del ciclo económico, el control de las tensiones monetarias y la moderación de la pugna distributiva entre asalariados y capitalistas (se presentaron mayores movilizaciones sociales). Por otro lado, eran cada vez más innegables las contradicciones entre las políticas de los Estados y la creciente influencia de las compañías transnacionales, ya que los intereses de estas superaban los marcos nacionales y adquirirían proyección global. En síntesis, el modelo de acumulación surgido tras la Segunda Guerra Mundial mostraba severos síntomas de agotamiento.

Cambio en la tendencia ascendente de la onda,

No existe una línea divisoria más clara en toda la historia económica que la del 17 de octubre de 1973. Con sus ejércitos enfrentados en una guerra contra Israel, la mayoría de los países árabes exportadores de petróleo impusieron un embargo de crudo a Estados Unidos y rebajaron drásticamente la producción. El precio del crudo se cuadruplicó. La conmoción resultante abocó a diversas economías clave a la recesión (Mason, 2016)

De acuerdo con Sanabria (2009) los fuertes incrementos en el precio del petróleo, es decir, el encarecimiento de la base energética del modo de producción vigente hasta ese momento era solo un elemento desencadenante, pues la fase ascendente del ciclo había comenzado ya a dar signos de desestabilización. En la mayoría de los países desarrollados el crecimiento durante los años finales de la década de 1970 se caracterizó por diversos problemas: inflación, menores tasas de incremento en la productividad laboral,

convulsiones en las principales plazas financieras, ralentización en los niveles de inversión productiva, ralentización del sector industrial y del progreso tecnológico (Sanabria, 2009). Ver tabla 3. En ese sentido, la productividad, como contratendencia que contrarresta la presión a la baja sobre las ganancias, perdió soporte, esto propició una reducción de los márgenes de beneficio.

Tabla 3. Países seleccionados, tasa de crecimiento e inflación anual

	Tasa de crecimiento		Tasa de inflación anual	
	60-70	70-80	60-70	70-80
Suiza	4.6	1.3	3.3	5
R. F. Alemana	4.7	2.8	2.6	5.1
Francia	5.6	3.7	4	9.6
Italia	5.7	3.1	3.9	13.7
Gran Bretaña	2.8	1.8	3.9	17.7
Estados Unidos	3.8	2.8	2.7	7.8
Japón	11.1	5	5.7	9

Fuente: SBS, Swiss Business School, 2017

Aunado a lo anterior, para Piqueras (2014) el crecimiento de la competencia intercapitalista en la renovación del ciclo tecnológico acabó favoreciendo la caída de la rentabilidad y de la inversión. En paralelo, la interpenetración creciente de los sistemas productivos redujo enormemente la eficacia de las políticas macroeconómicas tradicionales, al introducir una generalizada competencia basada en nuevas formas de gestión y consumo de la fuerza de trabajo, que abandona la cadena en serie en favor de una desconcentración productiva y una tecnología multifuncional para la producción simultánea de diversos productos (*just in time*). El trabajo en equipo funcional o “línea de arranque” se comenzó a abrir paso frente a la cadena de montaje del trabajador en masa.

Por otra parte, los gastos del capital variable habían ido aumentando, a consecuencia del incremento del poder social de negociación de la fuerza de trabajo. Además, la elevación de la renta de los asalariados exigía una mayor diversificación del consumo, debilitando el rígido esquema fordista de producción. Para colmo, el Estado había comenzado a sobrepasar su papel de “agente intermediario” para erigirse en agente económico activo de primera instancia, dedicándose a la producción de los bienes públicos demandados por la sociedad y “transgrediendo” con ello el terreno del capital privado, que se veía así privado de un campo de ganancia cada vez más grande: lo público. (Piqueras Infante, 2014)

Ante la pérdida de eficacia de los mecanismos anticíclicos keynesianos, se empezaron a dar las condiciones propicias para abrir el camino a iniciativas de represión de la demanda y regresión fiscal. Así, la influencia y la convergencia de los distintos grupos empresariales tomaba mayor relevancia en los procesos de cambio.

Estos reclamaban la doble ruptura del pacto social, por el que se distribuía la renta a partir del crecimiento de la productividad, y del pacto político, por el que el Estado desarrollaba sus funciones reguladoras y redistributivas (Palazuelos, 2015).

Esas demandas y su resonancia favorecieron el creciente protagonismo de los grupos sociales que poseían la mayor parte de la riqueza financiera. De acuerdo con Marglin y Schor (1991) la confluencia de intereses entre los grupos financieros y las grandes empresas de la industria y el comercio comenzaron a tener el respaldo político necesario con el triunfo electoral de gobiernos conservadores⁷. Así, la coalición de las fuerzas económicas y políticas impulsaron un viraje radical en la conducción de la economía hacia el predominio de políticas monetarias y fiscales restrictivas, liberalizadoras y privatizadoras, que confirmaron la ruptura definitiva de los pactos de la *Edad de Oro*.

Sin embargo, el acontecimiento que lanzó el frágil sistema hacia la crisis fue la decisión en 1971 de Richard Nixon, presidente de Estados Unidos en ese momento, de romper unilateralmente el compromiso de convertibilidad⁸, lo que en la práctica significaba acabar con el sistema de Bretton Woods⁹ (recuérdese que este constituía en la práctica el tercer pacto de alcance internacional de la edad dorada del capitalismo). Con esta decisión, el mundo pasó de tener un sistema de tipos de cambio fijos (respecto al dólar y el oro) a un

⁷ En unos países el cambio se produjo mediante la alternancia política a raíz del acceso de los partidos conservadores al gobierno, mientras que en otros países ocurrió gracias a la conversión ideológica de los dirigentes socialdemócratas hacia un supuesto pragmatismo que hacía de aquellas políticas las “únicas posibles”. (Palazuelos, 2015)

⁸ Las razones de Nixon para tomar tal decisión son fácilmente comprensibles, pues los competidores de Estados Unidos fueron alcanzando sus niveles de productividad industrial al tiempo que la balanza comercial estadounidense se deterioraba. Hacia finales de 1960, cuando todos los Gobiernos estaban aplicando políticas económicas expansivas (alto gasto público y bajos tipos de interés) en sus respectivos países, Estados Unidos perdía las ventajas del sistema de tipos de cambio fijos pues necesitaba devaluar (para tener suficientes recursos para seguir financiando su Estado de bienestar), pero no podía, porque para conseguirlo, los demás países tendrían que aumentar el valor de sus monedas respecto al dólar y por tanto se negaban a hacerlo. En estas circunstancias y anteponiendo los intereses de Estados Unidos, Nixon actuó. (Mason, 2016)

⁹ Ante la decisión de romper unilateralmente los acuerdos de Bretton Woods y la seguida negativa a recomponer algún tipo de sistema monetario, el gobierno estadounidense fue pionero en aplicar medidas proteccionistas, a la vez que favorecía la depreciación del dólar, con el fin de obtener ventajas comerciales para sus empresas frente a las competidoras.

sistema de libre flotación. Con ello, la primacía de la liberalización comercial y financiera supuso la ruptura del tercer acuerdo de alcance internacional, basado en garantizar la estabilidad de las monedas y controlar los movimientos internacionales de capital.

A lo largo de la década de 1970, todos los mecanismos que habían definido el régimen posbélico que propició el largo periodo de expansión económica estaban rotos o desactivados: los estados no eran capaces de seguir garantizando el éxito de las reglas keynesianas de gasto público expansivo y endeudamiento creciente a fin de mantener los niveles de demanda¹⁰, la reducción de los márgenes de productividad (por tanto de las ganancias y los salarios) y la ruptura de Bretton Woods significó la ruptura de los tres acuerdos rectores de la *edad de oro del capitalismo*. Aquella crisis que se manifestaba como una crisis de rentabilidad, lejos de constituir un episodio pasajero, se presentó como un fenómeno estructural y duradero que tuvo repercusiones en toda la estructura económica mundial. La mejor manera de entender lo que comenzó en 1973 es como un clásico cambio de fase de una onda de Kondratiev.

Al final, se terminó por precipitar la escalada de reformas en la década de 1980, pues tanto la clase empresarial como ciertos políticos clave de la derecha se habían alejado por completo del universo keynesiano y se abrían paso, cada vez con mayor fuerza, las ideas neoliberales.

Nueva oleada

La segunda crisis del petróleo, producida exactamente después de la revolución iraní de 1979, profundizó la crisis de rentabilidad que se estaba experimentando desde 1973. Pero en esta ocasión, los obreros se encontraron frente a empresas y políticos decididos al desempleo masivo, los cierres de las plantas productivas, los permanentes recortes salariales y las reducciones en el gasto público, así como la reorganización de los procesos productivos (primero robotización, luego el programa toyotista y la deslocalización). También ocurrió que, con la combinación del fortalecimiento de la posición empresarial, el

¹⁰ Se alcanzó un límite de los ajustes keynesianos para compensar los desequilibrios. La gestión keynesiana de la demanda con creciente endeudamiento público, así como estímulos fiscales y enormes cantidades de crédito a disposición de empresas y familias para sostenimiento del poder de compra, conserva la economía en marcha, pero aumentaba al tiempo el exceso de capacidad del sistema, manteniendo el capital menos competitivo y obstaculizando la recuperación de rentabilidad. Como consecuencia, la acumulación de capital en forma de instalaciones, equipo y software siguieron menguando, y con ello se frenó también el aumento de los salarios y del gasto social (Piqueras Infante, 2014).

lento crecimiento de la productividad, las tensiones inflacionarias y el creciente desempleo, las organizaciones de los asalariados perdieron capacidad de negociación (en términos salariales y de derechos laborales) conforme se profundizaba la crisis (Mason, 2016).

Así, con la llegada de Margaret Thatcher a Inglaterra¹¹ y Ronald Reagan a Estados Unidos¹², lo que imperaron fueron los intereses empresariales en la política económica de sus respectivos gobiernos, ello alteró de manera radical las anteriores prioridades. Es decir, se produjo el abandono de la preocupación por el pleno empleo, la regulación del ciclo económico y la redistribución del ingreso a través del acceso a derechos sociales. Su lugar fue ocupado por medidas monetarias para controlar la inflación, reducciones impositivas y de gasto público, privatizaciones y masiva desregulación. Todo ello condujo a una paulatina disminución de la influencia de los gobiernos en el funcionamiento de las economías (Palazuelos, 2015).

Todo este cambio se vio reflejado en un nuevo lenguaje empleado por los gobernantes, los propios economistas en la academia, los medios de comunicación y, por supuesto, los empresarios. La contención salarial comenzó a denominarse *control de las rentas*; la reducción de los derechos laborales y el retroceso de los derechos sociales formaban parte de las *necesarias reformas estructurales* y, en general, cualquier acción tomada estaba respaldada bajo el manto de la *flexibilidad*, la *eficiencia*, la *eficacia* y la *competitividad*.

Estos pioneros del neoliberalismo extrajeron una conclusión que determinaría la época posterior a la *Edad de oro del capitalismo*: la economía moderna era incompatible con la clase obrera organizada, por lo que decidieron abatir el poder de negociación colectiva, las tradiciones y la cohesión social del obrerismo¹³, lo cual significó, en términos prácticos, el comienzo de la llamada flexibilidad laboral. De acuerdo con Mason (2016) la ofensiva antisindical tuvo su victoria más importante a nivel moral y cultural, pues a partir de 1980 en el mundo desarrollado, las huelgas disminuyeron y, con ellas, los niveles de sindicalización. Apartados los sindicatos del camino, la transformación del mundo laboral procedió sin mayores obstáculos y se dio paso a la atomización y precarización de la fuerza

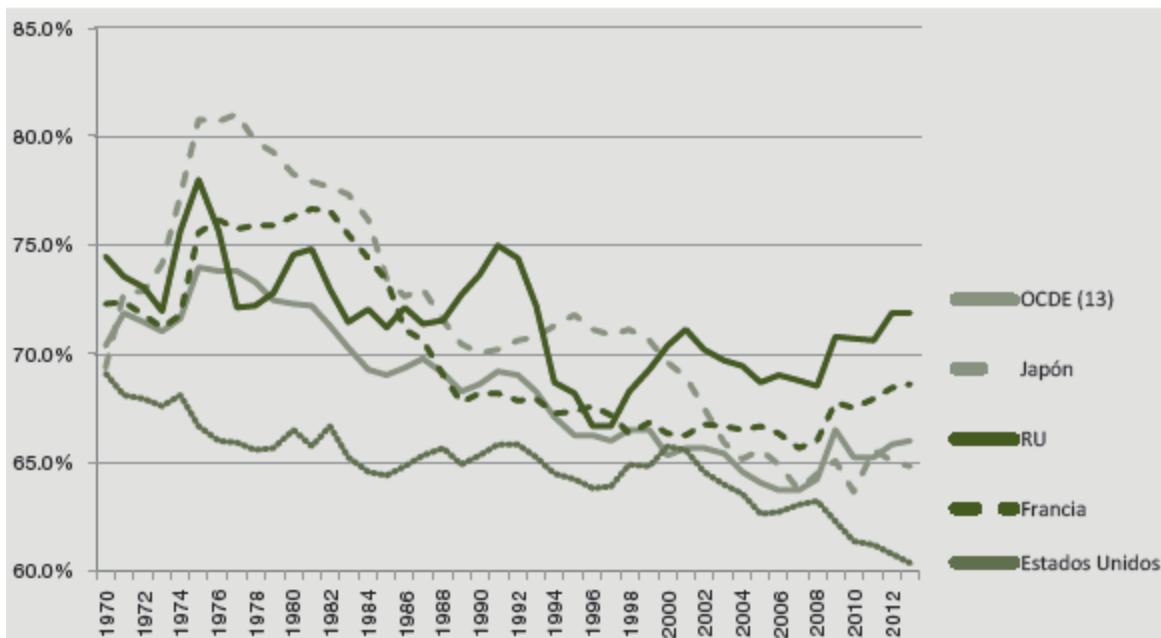
¹¹ Los obreros calificados británicos se pasaron a las filas del electorado conservador en 1979 respaldando a Thatcher durante 10 años seguidos en la jefatura del Gobierno, así como los trabajadores sureños blancos llevaron a Reagan al poder en 1981.

¹² La victoria electoral de Reagan dio lugar a un viraje drástico de la política internacional de Estados Unidos a partir de 1981.

¹³ Los sindicatos ya habían sido blanco de diversas ofensivas con anterioridad, pero hasta entonces el ataque se había contrarrestado otorgando concesiones políticas a los dirigentes sindicales.

de trabajo. Tras 1973, el fracaso de la resistencia obrera permitió a ciertos países capitalistas buscar una solución a la crisis basándose en la reducción de los salarios y optando por la fragmentación de la producción. En el mundo occidental, la participación de los salarios en el PIB registró un considerable descenso (ver ilustración 1).

*Ilustración 1. Participación porcentual de los salarios en el PIB, 1970-2012.
(Países seleccionados)*



Fuente: tomado de *Samaniego, N. (2014), La participación del trabajo en el ingreso nacional: el regreso a un tema olvidado, EconomíaUnam, vol. 11, núm. 33.*

Al mismo tiempo, los cambios institucionales afectaron las relaciones entre los espacios nacionales. Entre 1979 y 1981 los gobiernos de Inglaterra y Estados Unidos imprimieron un nuevo rumbo a sus economías, promoviendo una mayor apertura comercial y una drástica apertura financiera. Con tales decisiones favorecieron la expansión de las corporaciones transnacionales y la ampliación de los negocios financieros. Las consecuencias cobraron mayor relevancia cuando esos gobiernos llevaron a cabo una sistemática presión sobre otros gobiernos y sobre las organizaciones internacionales para que secundaran esas políticas liberalizadoras (Palazuelos, 2015).

En toda América Latina el neoliberalismo llegó como respuesta al desgaste de los modelos intervencionistas que surgieron y permanecieron vigentes desde, por lo menos, 1950.

Primero en Chile en 1973, donde los *Chicago Boys* dirigidos por Milton Friedman implementaron el experimento neoliberal; después en toda la región latinoamericana. En México comenzó en 1982 y, al igual que en toda la región, tomó la forma de Programas de Ajuste Estructural, recomendados y supervisados por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), como condición para proporcionar la ayuda necesaria ante la crisis de deuda en la que se encontraba¹⁴. En la década de 1990 se alcanzó lo con el tiempo se denominó el Consenso de Washington. En el tercer capítulo se abordará con mayor detenimiento este punto en particular para el caso de México.

Nueva configuración global

Las transformaciones institucionales alteraron el funcionamiento de las economías respecto a la *Edad de oro* en dos aspectos fundamentales que evolucionaron las características del proceso económico y de las relaciones de poder que su vez determinaron el posterior reparto entre el capital y el trabajo: deslocalización y la profundización de la transnacionalización.

Por un lado, las principales actividades productivas, comerciales y financieras trascendieron a los espacios nacionales y adquirieron una dimensión internacional. La capacidad de fragmentar la producción en procesos parciales y autónomos dio lugar a que las grandes empresas industriales pudieran diseñar estrategias que permitiesen la localización de las distintas fases del proceso de fabricación de un producto en diferentes economías. En algunos casos se desplazaron ciertas partes de las industrias: las operaciones intensivas en mano de obra se transfirieron de las áreas de salarios altos a las áreas de salarios bajos, mientras que las porciones de la producción intensivas en capital y en conocimientos permanecieron en su lugar (Maclaury, 1991)

De acuerdo con Palazuelos (2015) el nuevo régimen global presenta tres modificaciones fundamentales desde el punto de vista de las relaciones de poder:

- 1) La posición de dominio a favor de los empresarios en la pugna distributiva con los asalariados, debido a la débil capacidad negociadora de estos últimos. Vale recordar que esta capacidad negociadora, en parte, se vio debilitada debido a la conjunción de la reorganización del trabajo como consecuencia de los cambios en

¹⁴ Cabe recordar que México inauguró la crisis de 1980 al ser el primer país en la región latinoamericana que declaró su incapacidad de pago.

la base tecnológica, la modificación de los pactos sociales, la globalización de la producción y la nueva división internacional del trabajo.

2) La posición de dominio de las grandes compañías que tienen la capacidad para establecer estrategias transnacionales, buscando nuevos mecanismos que aseguren los niveles de rentabilidad y competitividad (deslocalización y fragmentación de la producción).

3) El dominio del capital financiero en la pugna distributiva por los beneficios empresariales y por la influencia en las políticas económicas de los gobiernos.

En concreto, el poder económico se desplazó hacia los grandes propietarios de la riqueza financiera y de las empresas no financieras, con lo cual, la principal característica del nuevo régimen de acumulación fue la transnacionalización y financiarización.

En el próximo capítulo se abordan los cambios que se llevaron a cabo a nivel mundial, en términos de la producción, a partir del resquebrajamiento del antiguo régimen de acumulación. Se pone atención en la fragmentación y deslocalización de la producción pues se considera que estos fueron los mecanismos que se emplearon para recuperar la rentabilidad, gracias a las condiciones que ofrecían los países subdesarrollados en términos de fuerza de trabajo y costos laborales.

Capítulo 2.

El desarrollo tecnológico y la reorganización productiva

En la década de 1970 se da una rápida transformación de la base tecnológica de las principales economías y su proyección a escala mundial. Una parte de las innovaciones consistió en nuevos desarrollos, de tecnologías ya conocidas, cómo ocurrió, por ejemplo, en las industrias de química, maquinaria industrial y maquinaria eléctrica. La actual revolución tecnológica (3a.) tendría su eje en la microelectrónica y la informática (aunque suelen agregarse los nuevos materiales, las nuevas fuentes de energía y la biotecnología).

Otra gran aportación, fueron los hallazgos surgidos a partir de las tecnologías relacionadas con informática, microelectrónica y telecomunicaciones, así como otras surgidas a partir de los avances logrados en la investigación científica en distintos campos de la física, la química y la biología (Palazuelos, 2015).

Esa oleada innovadora dotó a las economías más desarrolladas de un acervo tecnológico con potencial para impulsar los cambios en los procesos productivos que necesitaban. Las innovaciones se dieron en el campo tanto de las técnicas con las que se producía, como de los productos (intermedios y finales) que se elaboraban. Vale decir, que esas innovaciones favorecieron el entrelazamiento de unos avances con otros, lo cual generó una rápida difusión entre sectores y empresas. De ese modo tuvo lugar una ampliación de las posibilidades de la producción de las economías en cuánto a *qué, cuándo, cómo y dónde producir*.

De esta manera, de acuerdo a Palazuelos (2015) se generaron cinco efectos principales: 1) la disponibilidad de infinidad de gamas novedosas de bienes y servicios intermedios que multiplicaron las variedades de obtener bienes y servicios finales; 2) la producción de bienes y servicios con menores costos, mejor calidad y mayor rapidez; 3) la fragmentación técnica de los procesos de producción, que hizo posible la separación geográfica en distintos espacios en el mundo; 4) la fabricación de equipos de transporte que ampliaron la movilidad internacional de bienes y servicios, de forma más rápida y con costos relativos cada vez menores; 5) el surgimiento de sistemas de comunicación que crearon nuevos mecanismos de transmisión de datos, sonidos e imágenes en condiciones ventajosas de costo y rapidez.

Dicho en otras palabras, el intenso desarrollo tecnológico significó sucesivos cambios radicales en facetas tan importantes como la actividad productiva de las empresas y sus formas de organización y gestión; las vinculaciones entre los bienes y los servicios; la localización geográfica de los centros de producción a escala internacional; el comercio entre las economías; y el desenvolvimiento de los negocios financieros.

Deslocalización de la producción. Una visión panorámica

Las formas de organización de la producción de bienes y de servicios, así como sus mecanismos de comercialización internacional cambiaron radicalmente desde que en la década de 1970 el capitalismo se enfrentó a una severa crisis de rentabilidad (Díaz Reyes & A. Rozo, 2015). Desde el punto de vista económico, uno de los orígenes de esta crisis fue la dificultad del modelo *fordista* de producción en masa de seguir alcanzando altos niveles de productividad, lo cual impuso topes sobre los niveles de ganancia y al mantenimiento de incrementos salariales (Blandón López, 2011). En paralelo la internacionalización de la industria microelectrónica desde los años sesenta abrió el camino a las cadenas mundiales de producción organizadas sobre las bases flexibles. (Rivera Ríos, 2004)

Tales acontecimientos hacen de los años sesenta y la mayor parte de los setenta un periodo de transición en tanto que coexisten dos paradigmas tecnoeconómicos: la producción fordista en declinación y la manufactura flexible en ascenso (Rivera Ríos, 2004). Por tanto, el nacimiento de la producción mundial integrada está ligada a la desarticulación de la producción *fordista* y el pasaje a la manufactura flexible. En medio de esta transición y del ascenso del neoliberalismo (en sus dimensiones básicas¹⁵) el sistema se sometió a una dura reestructuración en la medida en que los capitalistas tuvieron que buscar nuevas formas de organización de la producción. Esto se tradujo en la desverticalización de la estructura organizativa de las empresas y la relocalización de partes del proceso productivo en el país de residencia o en el exterior (Díaz Reyes & A. Rozo, 2015).

De acuerdo con Grunwald & Flamm (1991) y Rivera (2004) el surgimiento de estas actividades y su consecuente desplazamiento hacia países en desarrollo fueron el resultado natural de 1) la creciente competencia internacional en el campo de las manufacturas

¹⁵ De acuerdo con Valenzuela (1997) en el neoliberalismo se pueden distinguir como mínimo tres dimensiones: 1) la dimensión ideológica, 2) la dimensión de la política económica (se trata de las orientaciones o directrices de política económica que son propias del neoliberalismo) y 3) la dimensión de patrón de acumulación.

conforme se recuperaba Europa Occidental y Japón y 2) la necesidad inherente de abatir costos¹⁶. Por tanto, conforme la producción nacional intensiva en mano de obra barata se volvía cada vez más cara, las empresas (fundamentalmente estadounidenses) empezaron a buscar en otros países opciones de fabricación: fragmentado la producción en etapas y realizando los procesos intensivos en mano de obra en los países que tenían salarios bajos.

A principios de la década de los sesenta ya era patente en Estados Unidos que la oferta de mano de obra y sus niveles salariales eran un cuello de botella para la naciente industria microelectrónica. Lo anterior condujo a buscar en los países en desarrollo reservas de mano de obra barata y productiva. (Rivera, 2004)

Los países industrializados, sobre todo Estados Unidos, Japón y algunos europeos efectuaron cada vez mayores encadenamientos internacionales para la producción como respuesta a la creciente competencia. La evolución de la forma de producción cambió la forma de acumulación capitalista dando lugar a una nueva dinámica en la cual la comercialización a nivel mundial por medio de redes globales se convirtió en la dominante, pues, se enfocó en definir las actividades que se deberían de seguir ejecutando dentro de las fronteras nacionales y cuáles deberían de ser relocalizadas en función de la combinación de insumos, fuerza de trabajo y comercialización. Esta forma de operación implicó que la producción en muchas industrias se fragmentara y se movieran a escala global, convirtiendo a las cadenas globales en el sistema nervioso de la economía mundial¹⁷. Es decir, se inicia un nuevo ciclo de acumulación, pero con diferentes formas de gestionar los procesos productivos. Con la crisis de mundial de la década de 1970:

Se trastoca la geografía de la acumulación, modificando la primacía en la dinámica de acumulación hacia otras localizaciones. Lo que históricamente ha abierto la posibilidad a reconfiguraciones de la división internacional del trabajo (Piqueras Infante, 2014).

¹⁶ Como uno de los ejemplos más relevantes en la industria manufacturera, de acuerdo con Minian, et al. (2017) “desde la década de los cincuenta, el principal determinante de la relocalización de la producción de la industria del vestido ha sido el costo laboral”.

¹⁷ La transferencia de algunos procesos productivos al exterior, de modo que una de las partes aporta principalmente los servicios de mano de obra y la otra aporta principalmente los componentes, no sustituye al intercambio tradicional de bienes primarios por productos manufacturados, ni la exportación “no tradicional” de los productos que surgen en los países de industrialización reciente y sus importaciones de bienes de capital y de tecnología. Este comercio intraindustrial complementario es una adición relativamente nueva a la cambiante división internacional del trabajo (Grunwald & Flamm, 1991).

La reorganización internacional de la producción

Quienes afirman que los años sesenta y setenta marcaron una nueva etapa en la evolución del sistema capitalista mundial parecen estar en lo correcto, ya que las operaciones de las empresas multinacionales norteamericanas parecen haberse desplazado en forma masiva, por primera vez, a la producción en el extranjero de exportaciones manufactureras destinadas a su mercado interno. Asia y América Latina se convirtieron en los sitios principales de estas operaciones, y la maquinaria eléctrica fue el producto principal. (Grunwald & Flamm, 1991)

La producción masiva en territorio extranjero para su posterior reexportación a los mercados nacionales o, aún más, para la exportación a otros mercados es un aspecto cualitativamente novedoso de las operaciones de manufactura extranjera surgidas a fines de la década de 1970. Este cambio en la producción, de acuerdo con Grunwald & Flamm (1991), está ligado a la retención de la competitividad y rentabilidad por parte de las empresas de los países desarrollados después de que un producto ha entrado a la parte baja del ciclo¹⁸. Es decir, las empresas que desarrollaron el producto continúan produciendo reubicándose o subcontratando instalaciones de maquila en los países en desarrollo de salarios bajos¹⁹. Además, de que los procesos de producción deberían permitir la división del trabajo, y los costos de transporte no deberán ser excesivos²⁰.

De acuerdo con Gereffi (2000) los países en desarrollo desempeñaron distintos papeles en función de su capacidad para el progreso industrial. Las economías dinámicas del noreste de Asia se convirtieron en los exponentes del grupo con mayor capacidad de progreso industrial, en tanto que los productores de otros países de Asia, América Latina y África se situaron en los escaños más bajos de la escala productiva y tecnológica.

La deslocalización y fragmentación de la producción surgió en un momento histórico donde se comenzaban a incorporar al circuito mundial capitalista los países del Este europeo, China e India, lo cual transformó de fondo el modo en que la acumulación y la producción

¹⁸ Conforme maduran los productos, la tecnología se difunde, los productos de alta tecnología se convierten eventualmente en productos tradicionales, y la producción se desplaza hacia sitios más competitivos en el exterior. Está es en términos generales la descripción del ciclo de productos del comercio internacional presentada inicialmente por Raymond Vernon en 1966.

¹⁹ Estas empresas además del bajo costo salarial generalmente buscaban tener alguna otra ventaja competitiva en materia de costos, tales como el acceso al capital, la comercialización, la administración o la tecnología, para que esta estrategia funcionara

²⁰ Las características técnicas del producto que determinan el costo de transporte, la separabilidad de las operaciones intensivas en mano de obra y de otros pasos de la producción, y la intensidad de capital de las operaciones de maquila, son decisivas para producir en el exterior.

capitalista se llevaba a cabo, pues de acuerdo con Fouquet (2004) con la pérdida de eficiencia del sistema *fordista* de producción, la flexibilización del trabajo en los países desarrollados, y con la entrada de crecientes cantidades de personas dispuestas a incorporarse al circuito de producción desde sus respectivos países se comienzan a vivir procesos de deslocalización de las actividades, motivada por la búsqueda de ventajas comparativas y por tanto de ganancias más altas.

Al tiempo que la interpenetración global de los mercados estableció una única fuerza de trabajo mundial con diferentes precios, lo que conllevó un ingente “ejército laboral de reserva” de dimensión mundial, [...], que contribuyó a debilitar drásticamente el poder social de negociación de las poblaciones asalariadas en casi cualquier lugar del planeta (Piqueras Infante, 2014).

Es decir, la producción de los países desarrollados comenzó a separar los lugares de producción y los de consumo en busca de obtener mayores márgenes de rentabilidad. Este desplazamiento se dirigió hacia territorios *periféricos* dentro de cada Estado y hacia los países periféricos a nivel mundial, todo ello en función de la cercanía de materias primas, ventajas fiscales o prerrogativas impositivas, de la regulación ambiental una fuerza de trabajo con menor poder social de negociación y poco onerosa y numerosa²¹, etc. (Piqueras Infante, 2014)

En ese sentido, los países subdesarrollados que recientemente se insertaban al circuito mundial de producción capitalista, así como los países que ya se habían decidido dejar atrás el intento de industrializarse vieron a la deslocalización de la producción como una forma de aumentar los niveles de empleo y de mejorar las condiciones de competitividad de su escaso aparato productivo.

Para los críticos, estos arreglos no simbolizan sólo una estrategia de desarrollo concentrada en la producción para la exportación, la “industrialización por invitación”, y el fortalecimiento continuo de las conexiones externas con una economía mundial fluctuante, sino también, puesto que se encuentran bajo el control de inversionistas extranjeros, de una estrategia que garantiza la extensión del poder de las corporaciones multinacionales como grupo de presión política y económica dentro del Estado anfitrión. Un debate considerable rodea a menudo las cuestiones de la cantidad de empleo generado por estas actividades, su

²¹ El aumento de salarios en los países del noreste de Asia (particularmente Hong Kong, Corea del Sur, Taiwán y Singapur) representó un incentivo importante para desplazar la producción hacia una segunda línea de países con mayores reservas de mano de obra, en donde se construyeron redes en sucesión en las que cada país participó conforme a su nivel tecnológico y salarial.

calidad, su contribución neta a la balanza de pagos del país anfitrión, las clases de tecnologías que se transfieren, la promoción de la industrialización, la inestabilidad económica provocada por la dependencia de los mercados de exportación y los efectos sociales de este tipo de desarrollo²² (Grunwald & Flamm, 1991).

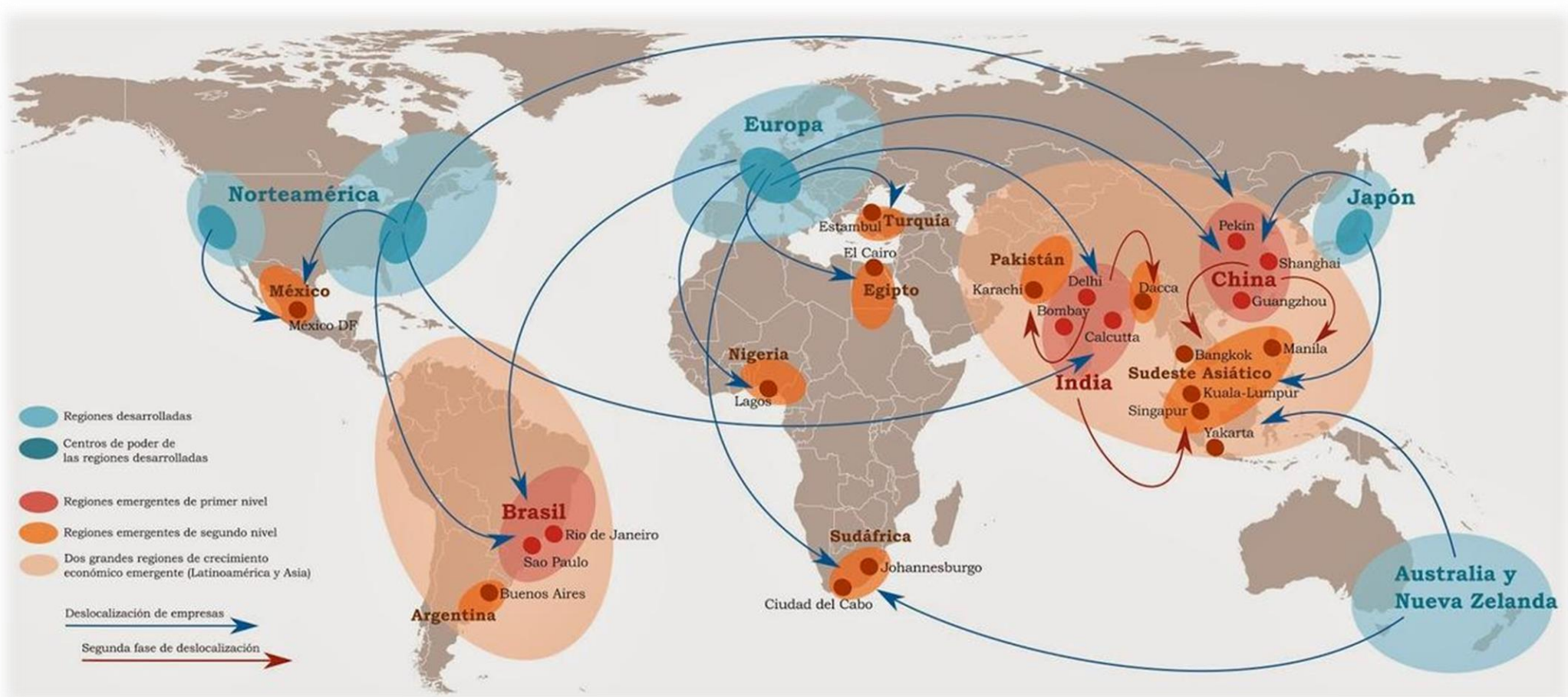
Estos son los principales debates, sin embargo, cada experiencia refleja distintos resultados dependiendo de las condiciones y límites que cada país ponga a las compañías que mudan la producción. De lo que no cabe duda es que el cambio estructural y espacial generado por la globalización ha redefinido las posibilidades del desarrollo económico, pues cada vez más la articulación nacional depende de la producción mundial integrada (ver ilustración 2).

En ese sentido la expansión y reestructuración de la producción internacional, a partir de la década de 1970, parece tener como rasgo distinto el hecho de que las cadenas globales de valor han impulsado con rapidez la producción internacional y a la vez modificaron en profundidad las anteriores características de la producción internacional. Siendo así, los factores que pueden ayudar a explicar la expansión de las cadenas globales de valor son: a) la innovación tecnológica, que posibilita la fragmentación productiva y el surgimiento de nuevos servicios; b) el abaratamiento y las nuevas condiciones de los transportes y las comunicaciones a escala mundial y c) la liberalización comercial y financiera.

Por otro lado, se ha desarrollado un formidable avance en las tecnologías de la información y las comunicaciones, que ha facilitado la fragmentación del proceso productivo, de manera que sus distintas fases pueden distribuirse en diferentes lugares, amén de permitir el envío electrónico de determinados productos (software) y la contratación de servicios fuera de las fronteras del país en el que se demandan. Las nuevas tecnologías han hecho posible que la especialización no requiera una cercanía geográfica.

²² Por otro lado, el reparto de la producción también genera una fricción considerable en el interior de los países industriales. Algunos grupos laborales ven con alarma una supuesta “exportación” de empleos. Se afirma que los trabajadores desplazados de las industrias cuya producción de maquila abandona el país son especialmente vulnerables a los problemas del ajuste. Algunos temen la pérdida de competitividad por la filtración de la tecnología usada en plantas extranjeras o el deterioro de la balanza de pagos en industrias importantes.

Ilustración 2. Geografía económica: La deslocalización de las empresas



Fuente: tomado de <http://elordenmundial.wordpress.com>

Régimen de acumulación: transnacional y financiarizado

Como ha quedado patente, las transformaciones tecnológicas alteraron el funcionamiento de las economías respecto de la Edad de Oro del Capitalismo en dos cuestiones: 1) Por un lado, gran parte de las actividades productivas, comerciales y financieras trascienden los espacios nacionales y adquieren una dimensión internacional y 2) por otro lado, el desarrollo de esas actividades está mediatizado por la creciente influencia del capital financiero. Se trata, por tanto, de una dinámica económica de carácter transnacional y financiarizada.

En primer término, tal y como quedó sentado en líneas anteriores, la capacidad de fragmentar la producción en procesos parciales y autónomos ha dado lugar a que las grandes empresas puedan diseñar estrategias que permiten la localización de las distintas fases del proceso de fabricación de un producto en diferentes economías.

Igualmente, la financiación requerida para invertir en la producción de bienes y servicios procede cada vez en mayor medida del exterior, al tiempo que una proporción creciente del ahorro interno de las economías se dirige al exterior. La actividad financiera se halla también transnacionalizada a través de la conexión de los mercados financieros nacionales y de la internacionalización de los grandes bancos y otras instituciones financieras.

Con todo lo anterior, se ha generado un cambio radical en el diseño del proceso económico y de las relaciones de poder, que supone la desaparición del predominio histórico del espacio nacional como ámbito principal de la dinámica de acumulación de las economías. Bajo este nuevo régimen, se habla de una dinámica que discurre sustancialmente a escala transnacional. Por ello ni las partes que integran el proceso económico, ni las relaciones de poder se pueden explicar satisfactoriamente si el análisis se limita a lo que acontece en las economías nacionales. El despliegue de la producción, la distribución de la renta y la acumulación de capital son transnacionales, como también lo son los jugadores que dominan el proceso económico.

En el periodo posterior a la Edad de Oro del Capitalismo, el carácter transnacional del régimen de acumulación hace que su relación con la economía mundial sea más simbiótica. De un lado, los rasgos de la economía mundial dependen de las condiciones del proceso económico y de las relaciones de poder del nuevo régimen de acumulación. Pero del otro lado, en buena medida esas condiciones dependen de los componentes y articulaciones de la economía mundial.

Capítulo 3.

La experiencia de México

En este capítulo se analiza la edad de oro del capitalismo y su subsecuente agotamiento, llevando a la transformación de la producción para el caso de México. Es decir, se muestra cómo los años gloriosos del capitalismo no son ajenos a México, particularmente se destaca cómo en esta etapa, dado el proceso de industrialización que se estaba llevando a cabo y las tasas de crecimiento que se estaban registrando, existió un arreglo entre clases (liderado por el Estado) para mantener estable la pugna distributiva. Se aborda un breve bosquejo de cómo este intento de industrialización acaba por derrumbarse en medio de la crisis del capitalismo global de 1970 y cómo estos eventos a nivel mundial en conjunción con las limitaciones internas de México generan las condiciones de posibilidad para que el neoliberalismo sea adoptado en México. Se muestra cómo se argumentó, por parte de la esfera gubernamental, que para salir de la crisis era necesario aplicar medidas de *ajuste* (de corte fondomonetarista). Finalmente, se muestra cómo estas medidas de ajuste impactaron particularmente en la organización social del trabajo y acabaron por ampliar la brecha de desigualdad entre las clases (concentrando aún más la riqueza). Todo ello en medio de la decisión deliberada de hacer entrar a México en la senda de la globalización que tiene como características principales la fragmentación y deslocalización de la producción, el libre comercio, la posición de ventaja a favor de los empresarios en la pugna distributiva respecto a los asalariados, la posición de dominio de las grandes compañías que tienen la capacidad para establecer estrategias transnacionales y la preponderancia del capital financiero.

En este capítulo final se argumenta en favor de la hipótesis planteada al comienzo del texto, es decir, que **dadas las transformaciones globales de producción y el ascenso de las ideas neoliberales, México entra a la globalización en condiciones de franca debilidad (dado el agotamiento del modelo de industrialización y la precaria modulación del impacto globalizador) por lo que el costo de la inserción a la globalización lo carga la clase trabajadora (las condiciones de competitividad dependen en gran medida de los bajos costos salariales que ofrece el país), con lo cual se agrava la pugna distributiva entre el capital y el trabajo entre 1980 y 2016, trayendo como consecuencia una mayor desigualdad en la distribución de la riqueza nacional.**

México en la edad de oro del capitalismo

El asombroso crecimiento que experimentó el mundo capitalista en sus años dorados no fue ajeno a México, por el contrario, entre 1940 y 1970 se logró la más duradera etapa de crecimiento de la economía mexicana (Ver tabla 4). Ello, en gran medida, descansó en la diversificación y auge del proceso industrial (tanto energético, de la construcción y por supuesto de la manufactura)²³, del capital financiero y de la creciente entrada de capital extranjero.

Tabla 4: México. Producto Interno Bruto, 1940-1977
(porcentajes)

Periodos	Tasa de crecimiento	Coefficiente de variación	Tasa de aceleración
1940-1951	5.6	0.47	3.28
1951-1962	5.15	0.5	-0.44
1962-1968	6.53	0.32	1.38
1968-1977	4.88	0.37	-1.65

Fuente: Extraído de Márquez, G., 2010. Evolución y estrechura del PIB, 1921-2010. En: Historia económica general de México. De la colonia a nuestros días. México: El Colegio de México/Secretaría de Economía, pág. 553

Para Tello (2007) la Edad de Oro del capitalismo presentó oportunidades de todo tipo a los países subdesarrollados. En el caso de México, se aprovechó esta etapa histórica en materia de comercio, inversión, turismo, crédito y otras múltiples opciones que ofrecía la acelerada expansión de la economía mundial. Este crecimiento y robustecimiento de la economía, para Fujigaki (2013), transcurrió bajo los estándares delineados por las políticas proteccionistas y de fomento del sector secundario, de la creciente intervención del aparato estatal en las diversas ramas manufactureras y energéticas²⁴ (Ver tabla 5), y sobre la ampliación del mercado interno (Ver tabla 6).

²³ La industria se transformó en el eje indiscutible de la acumulación y modernización económica, y fue acompañada de por el gran despliegue y avance agrícola, demográfico y urbano.

²⁴ A partir de la Constitución de 1917 se sentaron las bases jurídicas para autorizar la intervención del Estado en la economía, lo anterior permitió que quedaran bajo el control estatal sectores claves como el ferrocarrilero, el petróleo, la petroquímica básica y la generación de electricidad. En ese mismo sentido Esperanza Fujigaki (2013) sostiene que tanto las instituciones de crédito, las políticas de apoyo industrial, las medidas proteccionistas, de subsidios y de apoyo a la ampliación del sistema financiero privado fueron esenciales para avanzar en el proceso de industrialización.

**Tabla 5: México. Composición sectorial del PIB, 1940-1977
(porcentaje)**

Periodos	Primario	Secundario	Servicios
1940-1951	18.91	25.32	55.77
1951-1962	17.07	27.93	55.01
1962-1968	13.57	30.77	55.66
1968-1977	10.52	32.77	57.11

Fuente: Extraído de Márquez, G., 2010. Evolución y estructura del PIB, 1921-2010. En: Historia económica general de México. De la colonia a nuestros días. México: El Colegio de México/Secretaría de Economía, pág. 558

**Tabla 6: México: Fuentes de crecimiento industrial, 1940-1989
(porcentaje)**

Periodo	Demanda interna	Expansión de exportaciones	Sustitución de importaciones
1940-1945	29.6	78.9	-8.5
1945-1950	130.2	-54	25.5
1950-1958	92.5	2.9	1.7
1960-1970	87.4	2.3	10.3
1970-1974	102.2	2.5	-4.7
1974-1980	105	2.2	-7.2
1980-1989	-54.9	154.1	0.8

Fuente: extraído de Moreno-Brid, J. C. & Ros, J., 2010. La dimensión internacional de la economía mexicana. En: Historia económica general de México. De la colonia a nuestros días. México: El Colegio de México/Secretaría de Economía, pág. 760

Para De la Garza Toledo durante el desarrollo estabilizador, este Estado social a *la mexicana alcanzó* su máxima perfección: gasto estatal elevado en lo productivo y en lo social, que impactaba a la inversión por el lado de la demanda y que subsidiaba los insumos de la industria privada y los gastos de reproducción de la fuerza de trabajo; política salarial a la alza que permitía cerrar el circuito producción-realización de las mercancías, en una

[época] en la que la clase obrera se había convertido, parcialmente, en consumidora de productos capitalistas sencillos (De la Garza Toledo, 1993).

Entre 1954 y 1970 que se da en el país el mayor auge en términos de crecimiento económico, pues este se combinó con la estabilidad de precios internos²⁵ y un tipo de cambio fijo en relación con el dólar (a partir de 1954 permaneció a 12.5 por dólar). En este periodo se da un salto productivo que estuvo apuntalado por una reestructuración productiva que significó una modernización relativa en comparación con la base tecnológica que privaba antes de este periodo²⁶. En la literatura económica generalmente se conoce a este periodo como el *desarrollo estabilizador*. Así:

Entre 1954 y 1970, el PIB por persona creció a un ritmo anual superior a 3.4% en términos reales y los precios se mantuvieron relativamente estables, creciendo en promedio alrededor de 3.5% al año. El tipo de cambio se mantuvo fijo, sin variación, [...] y se garantizó la libre convertibilidad de la moneda (Tello, 2007, p. 360).

Entre los propósitos declarados que se perseguían con el *desarrollo estabilizador*, estaba aumentar los salarios reales y mejorar la participación de los asalariados en el ingreso nacional²⁷. Lo anterior fue posible a través de la cooperación entre las distintas clases sociales.

Como era de suponerse, dicha *cooperación* necesariamente entrañó articular los diversos intereses en juego; para ello el aparato estatal desarrolló una estructura que promovió con gran eficacia los intereses de los grandes grupos económicos²⁸. Lo anterior significó, en la práctica, la decidida intervención del gobierno para imponer disciplina obrera y sindical²⁹.

²⁵ La inflación, después de haber asimilado las repercusiones de la devaluación de 1954, descendió a un nivel promedio de 2.5% anual en los años sesenta (Aparicio, 2010)

²⁶ Máquinas diesel en los ferrocarriles; automatización primaria en la industria petrolera, petroquímica y de generación de electricidad; modernización de una parte de la textil y la minería, nuevas plantas en la siderurgia; centrales semielectrónicas en teléfonos; la taylorización del trabajo bancario, etcétera (De la Garza Toledo, 1993).

²⁷ Los propósitos que se perseguían en el *Desarrollo Estabilizador* eran: 1) crecer más rápidamente; 2) detener las presiones inflacionarias; 3) elevar el ahorro voluntario; 4) elevar la inversión; 5) mejorar la productividad del trabajo y del capital; 6) aumentar los salarios reales; 7) mejorar la participación de los asalariados en el ingreso y 8) mantener el tipo de cambio. (Tello, 2007, p. 362)

²⁸ Se entiende por grande grupo económico a la red de empresas legalmente independientes que poseen poder de mercado y que mantienen vínculos formales e informales de largo plazo y que llevan a cabo acciones coordinadas.

²⁹ De hecho, se considera por algunos autores (por ejemplo, Tello y León) que el movimiento obrero-sindical perdió autonomía a partir de las medidas represivas llevadas a cabo por la administración de Miguel Alemán (particularmente esa represión fue decisiva en el conflicto ferrocarrilero y magisterial de 1958-1959).

Esto se tradujo en una política de control directo sobre los sindicatos^{30 31} o como la denominada De la Garza Toledo (1993) *corporativismo autoritario*³². A pesar de las tremendas consecuencias que traería dicho control, como contrapartida de la subordinación, las organizaciones sindicales obtuvieron algunos “*beneficios*”, como revisiones de los contratos colectivos de trabajo, modestos incrementos salariales y algunas prestaciones (apoyos al consumo y notablemente el acceso a seguridad social). Ver tabla 7.

Con ello: la situación económica de las clases, particularmente las obreras, tendería a mejorar, a pesar de las desigualdades que en todo orden continuaron caracterizando a la sociedad mexicana.

**Tabla 7: México. Índices salarios reales.
(1960=100)**

	1959	1964	1970
Mínimo	88.2	137.7	167.6
Industrial	99.6	132.5	144.7

Fuente: Extraído de Tello, Carlos, 2007. Estado y desarrollo económico: México 1920-2006. México, D.F: Universidad Nacional Autónoma de México, pág. 359

En otras palabras, el régimen corporativista del Partido Revolucionario Institucional (PRI) ofrecía, por un lado, reivindicaciones sociales a los obreros organizados [únicamente los ligados al aparato estatal] y, por otro, cobija a las élites económicas mediante un sistema comercial proteccionista y una serie de subsidios por empresas paraestatales (Castañeda, 2010).

³⁰ La unidad de los trabajadores en torno al Congreso del Trabajo (CT) fue decisiva para los gobiernos de la Revolución Mexicana, pues estos últimos obtuvieron el control de los sindicatos y la disciplina obrera. En la práctica se terminó con el movimiento obrero independiente.

³¹ No sobra decir que se excluyó (llegando incluso a reprimir) a todo aquello que tuviera forma de oposición sindical y a aquellos que buscaran prácticas democráticas dentro de los sindicatos. En estas condiciones resultaba muy enrevesado que el movimiento obrero independiente pudiera articular proposiciones de carácter global que pudieran trascender el corto plazo y que aspiraran a redefinir el rumbo de la clase trabajadora

³² Entendemos por corporativismo no simplemente una forma de representación, sino de dominación; también una forma de relación entre sindicatos y Estado, que implica la subordinación de la función sindical de contratación de la fuerza de trabajo a las políticas del Estado; una corresponsabilidad del sindicato en la marcha del Estado; un monopolio de la representación legal del sindicato garantizada por el Estado; una exclusión de dirigencias alternativas a las oficiales; una conversión de la influencia de las políticas estatales en el espacio privilegiado del sindicato. Es autoritario también porque es excluyente, no competitivo, no plural y basado en una cultura patrimonial de delegación en la dirigencia (De la Garza Toledo, 1993).

Pero quizás lo más grave y peligroso no fue el estrecho crecimiento de los ingresos de la clase obrera organizada, sino la situación que tuvieron que afrontar los no organizados (que crecían en números absolutos), pues apenas obtenían un salario de subsistencia y no gozaban de las diversas prestaciones de las que disfrutaban los organizados, particularmente en lo referente a la seguridad social³³.

Sólo parcialmente se cumplió con uno de los objetivos planteados en el *Desarrollo Estabilizador* (mejorar la participación de los asalariados en el ingreso nacional). Esta relativa mejora en la participación de los salarios en el ingreso nacional se llevó a cabo a cambio de la autonomía sindical, de aumentar y acaso acentuar la desigualdad en el mundo rural y urbano. En términos de la distribución funcional del ingreso, en 1950 la participación de los salarios en el PIB fue de 25.32% en tanto que la del capital (medido por el excedente bruto de producción) fue de 67.48%; para 1970 a los salarios les correspondía el 35.67% mientras que al capital 54.11%³⁴ (ver tabla 8 y gráfica 1).

³³ En una situación parecida se encontraba la mayoría de la población rural, pues existieron algunos factores que limitaron tanto la organización de los campesinos como la posibilidad de que pudieran articular un proyecto único y sólido que les permitiera avanzar en la lucha por mejores condiciones de vida y trabajo. El primero de estos factores fue la dispersión que existía entre ellos (tanto física y en algunos casos ideológica) lo cual ayuda a explicar el predominio de los intereses regionales sobre los de carácter nacional. En segundo lugar, las soluciones parciales que se les daban desde la esfera gubernamental a sus problemas y que únicamente funcionaban como paliativos (incompleta reforma agraria, acceso desigual y diferenciado a los insumos y servicios estratégicos para la producción agropecuaria), finalmente el progresivo incremento en el número de asalariados rurales y su inestable relación laboral. Con la conjunción de todos estos elementos, resultó más fácil supeditar el desarrollo rural al modelo de acumulación que beneficiaba a los grandes propietarios y no al grueso de los campesinos.

³⁴ Este incremento en la participación de las remuneraciones en el PIB no significó que automáticamente existiera un descenso en el monto de las ganancias capitalistas ya que paralelamente a este incremento en la participación de los salarios se estaba produciendo un constante y sostenido crecimiento del Producto total.

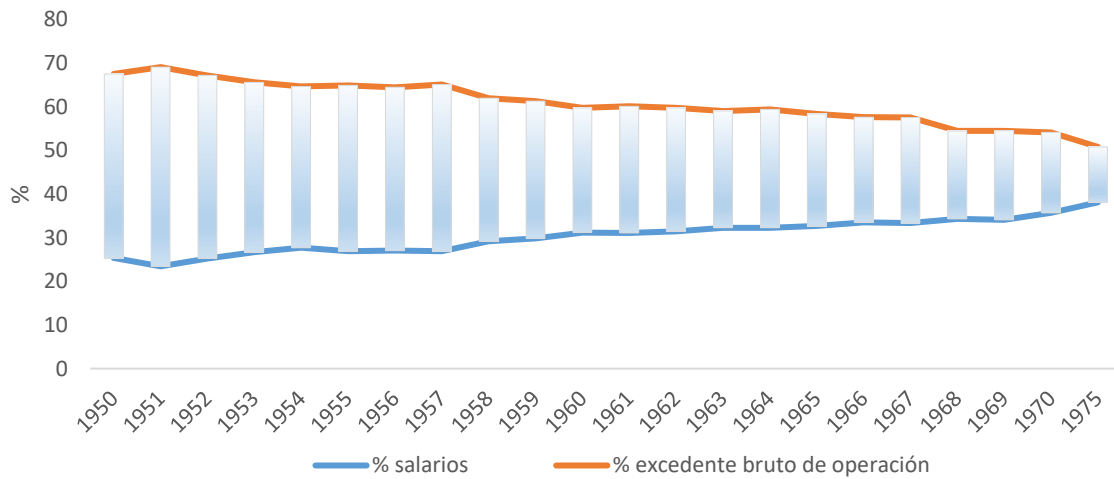
Tabla 8. México: Distribución funcional del ingreso¹, 1950-1970.

Año	% salarios	% excedente bruto de operación
1950	25.32	67.48
1955	26.86	64.87
1960	31.17	59.7
1965	32.65	58.33
1970	35.67	54.11

¹ la suma de % salarios y % excedente bruto de operación no es igual a 100 debido a que falta incorporar el % de consumo de capital fijo y el % de los impuestos indirectos netos de subsidios

Fuente: extraído de Fajardo Ortiz, Daniel, 1997. La participación del trabajo en la distribución funcional del ingreso en México, 1950-1995. México, D.F: UNAM

Gráfica 1. México: Distribución funcional del ingreso, 1950-1993



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Fajardo Ortiz, Daniel, 1997. La participación del trabajo en la distribución funcional del ingreso en México, 1950-1995. México, D.F: UNAM

Como se puede observar, la distribución entre estos dos factores de la producción no fue equivalente a lo largo del tiempo, siempre fue mayor el porcentaje que recibían el capital

respecto del producto total que el porcentaje de los salarios. Entre las razones que explican por qué, en estos años, no se consiguió la plena equidad en la distribución funcional del ingreso, un razonamiento conduce al control del movimiento obrero y la relativa contención de los costos de fuerza de trabajo (los salarios con moderados incrementos³⁵) que acababa beneficiando (por el lado de los costos) a la clase capitalista nacional y extranjera³⁶ y es que en esa medida los beneficios del crecimiento económico del *desarrollo estabilizador* no se logró distribuir en la misma proporción entre la clase obrera organizada y la clase empresarial.

No por nada estas décadas fueron las de mayor expansión industrial, pero también de concentración³⁷. Es decir, los beneficios que la clase empresarial obtuvo de su relación con el sector público fueron variados pues:

La política de control salarial, la creación de infraestructura adecuada, los insumos baratos proporcionados por las empresas estatales, junto con la preparación de buena parte de los técnicos y profesionistas que requerían [...] fueron también condiciones favorables (Fujigaki, 2013)

En este periodo la pugna por el excedente entre las clases sociales fue controlada en gran medida por el dominio que ejerció el gobierno sobre los sindicatos y las oportunidades que ofreció a los capitalistas de hacerse de grandes ganancias. El siguiente pasaje de Tello (2013) es ilustrador en ese sentido:

[...] la política económica del gobierno, en los años 1940 a 1982, estuvo casi exclusivamente orientada de modo artificial a reducir los riesgos y asegurar las tasas de ganancia de una expansión económica e industrial necesariamente de vía estrecha (Tello, 2013).

Al respecto de su crecimiento económico, Castañeda (2010) señala que:

³⁵ Adicionalmente a lo mencionado en líneas anteriores, de acuerdo con De la Garza Toledo (1993) esta mala distribución del ingreso puede encontrar una explicación adicional, del lado del trabajo, en el hecho de que existía escasa intervención de los sindicatos en los cambios tecnológicos, por la rigidez en el empleo de los trabajadores y por la rigidez en el uso de la fuerza de trabajo dentro del proceso de trabajo.

³⁶ Aunado a la contención de los costos, se estimulaba a las empresas con un trato fiscal favorable y se protegía a la industria que producía en el territorio nacional, de la potencial competencia extranjera.

³⁷ El creciente predominio de los grupos monopólicos de capital privado nacional y de las subsidiarias de las grandes transnacionales, se hizo evidente al imponer su ritmo al proceso industrial (Fujigaki, 2013, p. 83). Por otro lado, Castañeda (2010, pág. 607) señala que los grupos económicos ligados a los beneficios que otorgaba el gobierno obtenían altas tasas de productividad gracias a que operaban en mercados oligopólicos y con sistemas financieros mal regulados y poco transparentes.

La continua expansión de los grupos económicos dominantes incrementaba su poder en el mercado doméstico, con el consecuente costo para consumidores y empresas independientes. Mediante la expansión horizontal los grupos lograban acaparar una mayor participación de mercado en tanto que su expansión vertical, y el control de los insumos básicos e intermedios, elevaba las barreras de entrada a la competencia (Castañeda, 2010).

Esta forma de asegurar las tasas de ganancia seguía la siguiente lógica: se pensaba que mientras más se hiciera (desde la esfera gubernamental) por aumentar el excedente socialmente generado en las actividades más dinámicas de la economía, mayor sería el ritmo de acumulación y ello derivaría en un impulso del empleo productivo y por tanto de mejores condiciones para los trabajadores, es decir, lo que se pensaba y se puso en práctica fue *el efecto goteo*³⁸.

Con lo anterior queda claro que, a diferencia de los campesinos y los obreros, los empresarios con poder de mercado fueron el grupo social que resultó ser el más fortalecido; en términos económicos se apropiaron del excedente generado por toda la sociedad y en términos políticos aumentaron significativamente su influencia en la conducción de la economía nacional para orientarla a sus objetivos.

Sus representantes fueron empresarios e intelectuales con una amplia cultura económica, ligados al sector bancario. Sin lugar a duda [los más sobresalientes] fueron hombres de acción que defendieron sus propuestas y trazaron un proyecto de largo plazo para el país, debatiendo de manera intensa las políticas heterodoxas intervencionistas y nacionalistas que el Estado mexicano impulsó durante casi todo el siglo XX (Romero Sotelo, 2016).

La conjunción de lo anteriormente mencionado trajo a nivel social una continua diferenciación en los ingresos, aumento en la desigualdad entre las distintas clases y estratos de la población. Así, el crecimiento económico alcanzado en el *Desarrollo estabilizador* fue de carácter desigual y excluyente, pues mientras a la clase capitalista se le otorgaban las condiciones para asegurar altas tasas de ganancia mediante la protección de la competencia extranjera, el control de precios, los precios subsidiados de las paraestatales, los apoyos financieros, el acceso a mejores servicios públicos y la estabilidad de los costos salariales, a la clase obrera organizada se le limitaba para conseguir mejoras (tanto de ingresos como de prestaciones), mediante la sujeción de los sindicatos, el control

³⁸ Según la teoría económica neoliberal, el *trickle down effect*, o "*efecto goteo*", supone que, favoreciendo a los más ricos, la economía genera beneficios que, cayendo como gotas, se transforman en una ventaja para todos.

organizativo, la protección limitada del empleo y el salario, lo cual generó necesariamente una capacidad limitada de expansión de su poder adquisitivo. En conclusión, para finales de la década de 1970 la economía mexicana estaba en una senda de crecimiento claramente limitada por el lado de la distribución funcional del ingreso.

Como prueba de que los beneficios que derivaron del proceso de expansión económica no se distribuyeron de manera equitativa a continuación, se muestra la tabla 9 con la distribución del ingreso entre 1950 y 1968.

Tabla 9. México: Distribución del ingreso (%). Años seleccionados.

Deciles	1950	1957	1963	1968
1	2.7	1.7	1.0	0.9
2	3.4	2.7	1.6	1.6
3	3.8	3.1	2.1	2.4
4	4.4	3.8	2.8	3.2
5	4.8	4.3	3.7	4.1
6	5.5	5.6	4.7	5.2
7	7.0	7.4	6.3	7.0
8	8.6	10.0	9.8	10.5
9	10.8	14.7	17.8	16.8
10	49.0	46.7	50.2	48.3
9+10	59.8	61.4	68.0	65.1
Total	100	100	100	100

Fuente: Extraído de Tello, Carlos, 2013. Crecimiento económico y desigualdad: 1940-1982. En: México en el siglo XX. Pasajes históricos. México: Universidad Nacional Autónoma de México, pág. 342

Como se puede observar, a lo largo de los años presentados, los dos deciles más ricos conservaron más de dos tercios del ingreso nacional. En 1950 se apoderaron del 59.8% del ingreso nacional, en 1963 llegan a capturar el 68% y para 1968 se llevaron el 65.1%. Por su parte, la clase media (deciles del 5 al 8) registró un crecimiento modesto en los años de análisis pues pasó de 25.9% en 1950 a 30%, mientras que los más afectados fueron los más pobres (deciles del 1 al 4) pues en 1950 se llevaron apenas el 14.3% y para 1968 la situación realmente empeoró pues solo se llevaron el 8.1%.

Pese a lo anterior, Moreno-Brid & Ros (2010) sostienen que:

A pesar del bajo nivel de ingreso per cápita y de su desigual distribución, el tamaño del mercado interno fue suficiente para que sectores industriales con altos costos fijos, pudieran establecerse

(Moreno-Brid & Ros, 2010, p. p.) aunque produjeran con estándares de productividad menores de los que se registraban a nivel mundial, pues eran compensadas por los subsidios públicos y la fijación de precios de mercado oligopólicos.

Debido a lo anterior, es claro que la ruta de crecimiento que siguió la economía mexicana no estuvo exenta de problemas y contradicciones. Por un lado, son innegables las tasas de crecimiento alcanzadas y la creación de instituciones de seguridad social, pero con eso y todo no se pudo negar que no se avanzó lo necesario para eliminar la desigualdad mexicana. Esa desigual distribución del ingreso fue aún más agravada en los años de crisis.

Tiempo de desequilibrios

A finales de la década de 1970 se empiezan a manifestar, poco a poco, los desequilibrios generados durante los años del *desarrollo estabilizador* en varios aspectos:

...comercial, financiero, en la falta de una reforma fiscal progresiva que proporcionara más recursos al erario; estaba también presente la *naturaleza desequilibradora de la estructura productiva* la cual se fue acentuando, conforme avanzaba el proceso de industrialización que, a su vez, llevó a una continua importación de bienes de capital y tecnología y a un creciente pago de regalías e intereses a los inversores externos. Al mismo tiempo, el endeudamiento externo público y privado se incrementa a lo largo de estos años (Fujigaki, 2013, p. p.).

Algunas de las explicaciones que se dan sobre el origen de estos desequilibrios está en que la sustitución de importaciones no alcanzó los niveles requeridos de producción de bienes de capital³⁹ debido al hecho de que la protección, en un número importante de casos, resultó excesiva y se generó una industria incapaz de competir en los mercados externos, a la creciente complejidad tecnológica de los procesos productivos, a la crisis de productividad y a las progresivas dificultades de financiamiento derivadas del aumento de producción en masa. Aunado a lo anterior, se acentuó el proceso de concentración de los medios de producción en pocas manos.

a partir de 1971 la productividad manufacturera se enfrentó a múltiples obstáculos; entre 1970 y 1984, el 76% de las clases industriales [...] tuvieron decrementos absolutos en productividad y el 14% restante sólo creció ligeramente (De la Garza Toledo, 1993)

³⁹ El paso de la sustitución de bienes de consumo no duradero a la de bienes intermedios y duraderos y posteriormente a la de bienes de capital resultó cada vez más difícil.

Para Boltvinik & Hernández Laos (1981) la crisis de la década de los setenta puede ser entendida como una crisis estructural que refleja a la vez el agotamiento de sustitución de importaciones y la ausencia de un factor dinámico de reemplazo.

A pesar de los signos de agotamiento en el modelo económico, las soluciones en México, en la década de 1970 fueron parciales, sin constituir una estrategia global de reestructuración. Para finales de la década de 1970 el panorama en términos macroeconómicos era el siguiente:

La inflación interna se aceleró por encima de la tasa externa de inflación [...]. Se registró un aumento de seis veces del déficit externo en cuenta corriente entre 1972 y 1975 [...]. El primer choque petrolero se dio cuando México era todavía importador neto de petróleo y, junto con la caída de la demanda externa, contribuyó al aumento del desequilibrio externo... La situación empeoró significativamente como resultado de la fuga de capitales provocada por la anticipación, por parte de los inversionistas, de un inevitable cambio de política. A pesar del aumento en los controles de importación y los aranceles, las presiones sobre la balanza de pagos forzaron al gobierno a devaluar el peso en casi 100% en agosto de 1976, abandonando así la paridad cambiaria que se había mantenido fija durante más de 20 años. Por primera vez desde los años cincuenta, el gobierno se dirigió al Fondo Monetario Internacional para pedir asistencia financiera, y a fines de 1976 se acordó un programa de estabilización. (Moreno-Brid & Ros, 2010, p. p.)

El gran cambio que se comienza a manifestar en la década de 1970 en México iba acorde con lo que se comenzaba a experimentar a nivel mundial, es decir, la transmutación del *crecimiento con estabilidad de precios al estancamiento con inflación*.

Con el anuncio del descubrimiento de vastos recursos petroleros en Campeche (complejo Cantarell)⁴⁰ se emprendió su explotación y ello significó su venta en el mercado internacional, por lo cual:

La bonanza petrolera convirtió a México en cliente preferido de los bancos internacionales, y los préstamos externos concedidos en montos y condiciones notablemente más favorables que para el resto de los países en desarrollo (Moreno-Brid & Ros, 2010, p. p.).

⁴⁰ Las reservas probadas de petróleo aumentaron de 6.3 miles de millones de barriles en noviembre de 1976 a 16 000 millones a fines de 1977 y a 40 000 millones un año después (Moreno-Brid & Ros, 2010)

Sin embargo, estos préstamos fueron malinterpretados por el gobierno mexicano y los grandes grupos económicos^{41 42} pues, por un lado, se llegó a pensar que los precios reales del petróleo seguirían siendo altos y crecientes, mientras que, por otra parte, el aumento de las tasas de interés internacionales fue interpretado como un fenómeno pasajero. Así, para 1981 el deterioro masivo de los indicadores macroeconómicos se hizo patente:

La expansión fiscal, combinada con la apreciación real del tipo de cambio y la liberalización de las importaciones iniciada con el programa de estabilización acordado con el FMI en 1976, condujeron a un deterioro masivo de las cuentas externas, en particular de la balanza comercial no petrolera (Moreno-Brid & Ros, 2010).

Por su parte, la deuda externa de corto plazo subió de 1.5 miles de millones de dólares a finales de 1980 a 10.8 miles de millones un año después. Para 1981 los préstamos de corto plazo representan más de la mitad del endeudamiento externo neto. Ante esta situación, el sector privado mexicano inició un ataque especulativo contra el peso mexicano en la primera mitad de 1981. Para principios de 1982 el precio internacional del petróleo continuaba con su caída, la fuga de capitales se intensificó y la mayoría de la deuda externa contraída tenía que ser pagada o refinanciada durante los siguientes doce meses. Es en febrero de 1982 que el gobierno adopta un paquete de contracción fiscal con devaluación. Llegado agosto de 1982 las reservas internacionales se habían agotado casi por completo, ello se conjugó con la interrupción el flujo de financiamiento internacional hacia México. Ello vino seguido de nuevas devaluaciones y de la suspensión del pago por el servicio de la deuda; este hecho marco un hito en la historia de toda América Latina y claro, del propio México, pues significó el principio de la crisis internacional de la deuda de 1982.

Así, para 1982 se inicia una nueva etapa en la historia económica de México con dos acontecimientos fundamentales: 1) la nacionalización de la banca (1 de septiembre de 1982) y 2) la adopción del control de cambios. Tras estos eventos, los subsiguientes años se caracterizaron por ser de alta inflación y crisis.

⁴¹ El auge petrolero permitió la expansión de los grandes grupos económicos debido al fácil acceso que estas redes tenían a los recursos financieros internacionales. La deuda externa del sector privado pasó de 1800 millones de dólares, en 1970, a 20100 millones de dólares en 1981 (Castañeda, 2010).

⁴²Vale decir que estos incrementos en los ingresos petroleros hicieron retrasar las correcciones de fondo de la estructura económica, pues como ya se mencionó se interpretaron como ingresos permanentes y no como ingresos de carácter extraordinarios.

De esta manera, la crisis como crisis del Estado social se presentó como inicialmente como crisis fiscal, luego como crisis de la deuda y, ya en el inicio de 1980, como crisis de la forma social del Estado.

Con el mandato de Miguel de la Madrid (1982-1988) se inaugura la *reestructuración de la industria* y la etapa *Neoliberal* en México, pues desde la esfera gubernamental se argumentó que la crisis tenía su origen en las distorsiones inherentes a la pauta de desarrollo basada en la sustitución de importaciones y en la fuerte intervención del Estado en la economía. El gobierno consideró que para salir de la recién inaugurada crisis era necesario colocar a las exportaciones como el nuevo motor de crecimiento, impulsadas por un sector privado que fuese capaz de competir exitosamente (Moreno-Brid & Ros, 2010), por lo cual había que modificar la planta industrial.

Entre los objetivos que, se dice, se perseguían, estaba el saneamiento o el cierre de aquellas empresas estatales, consideradas ineficientes o no estratégicas, conseguir la modernización económica al vincular de manera eficaz la actividad productiva del país a las corrientes comerciales y a los procesos de reconversión industrial, acabar con el exceso de proteccionismo, modernización de la planta industrial y eliminar todos aquellos privilegios y subsidios que perjudicaban el excedente del consumidor.

Inserción de México a la economía global

La inserción de México a la economía global se dio en medio de un cambio estructural en la economía mundial el cual tuvo un conjunto de repercusiones en los países que detentaban una posición subordinada. Dentro de este grupo, los mejor situados (por lo general los países que ya eran desarrollados antes del estallido de la crisis) experimentaron procesos internos de reestructuración orientados a responder a las oportunidades y los retos mundiales, que eventualmente se tradujeron en una nueva posición para ellos dentro de la nueva división internacional del trabajo. El otro conjunto de países, por decir algo, los deficientemente situados (como México) llevaron a cabo una inserción pasiva dada la carencia y/o insuficiencia de políticas de coordinación y aprendizaje que impidieron la construcción de un núcleo tecnológico endógeno, lo cual limitó en gran medida el dinamismo económico y ahondo las desigualdades sociales, sectoriales y regionales (Rivera, 2004).

En medio de este contexto, para México las nuevas condiciones del mercado tuvieron dos componentes principales: 1) la globalización de la economía que empieza siendo la segmentación internacional de procesos de producción y 2) la conversión de la producción hacia el mercado externo. Esta globalización se compaginó con la incapacidad del Estado de seguir apuntalando, con su gasto, la demanda agregada, así como su viraje hacia el neoliberalismo.

En estas condiciones, las bases sociotécnicas de la Revolución mexicana, con sus estratificaciones internas, resultaron insuficientes para garantizar competitividad y productividad. Los límites fueron en parte tecnológicos: límites genéricos de los procesos taylorizados, fordizados, de flujo continuo, no estandarizado [...] y de las relaciones laborales y sindicales (rigidez en las relaciones laborales y patrimonialismo político de los sindicatos oficiales). Todo esto conforma en México una crisis de la base sociotécnica en las nuevas condiciones del mercado y ante la reestructuración del Estado social autoritario (De la Garza Toledo, 1993).

Las situaciones críticas para la economía y específicamente para el sector manufacturero, dieron lugar al agotamiento, reconversión y reestructuración del proceso a través del cual la sociedad mexicana se industrializó en el largo siglo XX (Fujigaki, 2013, p. p.)

México se incorpora de manera deliberada a la economía global

Durante la década de 1980 la economía mexicana experimentó profundos cambios, el más importante consistió en transitar de un modelo de desarrollo dirigido por el Estado a un modelo de crecimiento orientado al exterior impulsado por la promoción de las exportaciones. El gran cambio consistió en descartar al proceso de industrialización (tanto de la economía real como en las aspiraciones e ideas reflejadas en la política económica) para ajustarse a las tendencias de las transformaciones globales⁴³ (Fujigaki, 2013). Dicho con otras palabras, gracias a la conjunción de condiciones internas de franca decadencia y al entorno exterior la transición que inicia México en la década de 1980 representa el comienzo de nuestra inserción a la globalización actual. Las condiciones de decadencia internas fueron la combinación de una crisis de productividad ante las nuevas condiciones del mercado, una crisis financiera derivada de la crisis de la deuda, una crisis de la base sociotécnica y una crisis fiscal. Entre los elementos de carácter externo se encuentran la aceleración internacional de la innovación tecnológica y su expresión en la competencia

⁴³ Estas transformaciones globales consisten en el despliegue de la tercera revolución industrial y lo que ella significa en sus transformaciones tecnológicas, científicas, nuevas áreas de producción, flexibilización del trabajo, cambios en el mercado mundial, etc.

capitalista, la apertura comercial y la desarticulación de las políticas de fomento gubernamental en los países desarrollados.

De acuerdo con Rivera (2004) la década de 1980 constituye la línea divisoria en la estructuración del conjunto de la industria mexicana pues se transita hacia una industria más especializada⁴⁴. La reestructuración económica de México consistió en: 1) la conformación de un modelo manufacturero exportador, 2) la relocalización industrial en términos territoriales y 3) el cambio en la política económica del Estado (privatización, austeridad en el gasto público, lucha contra la inflación y apertura de la economía).

En consecuencia, a partir 1982 y con las redes globales de producción en desarrollo, se aplicaron reformas macroeconómicas a fin de abrir los mercados de bienes y servicios (así como los financieros) a la competencia externa con el objetivo de colocar al sector privado como el motor central del proceso de inversión.

Internamente [se llevó a cabo] una transformación significativa en la participación estatal y en las políticas económicas dirigidas a la industria: desincorporación y privatización de empresas estatales, disminución del proteccionismo y una mayor apertura al mercado externo, en un primer momento a través del establecimiento de maquilas en la frontera norte del país y; posteriormente, con una orientación de la producción nacional hacia el exterior, que permitió aumentar las exportaciones de productos manufacturados (Fujigaki, 2013, p. p.).

Este proceso de inserción internacional de la industria mexicana ha sido sumamente costoso dado que inicia en medio de un contexto de crisis estructural y carente de una estrategia para orientar la reestructuración productiva. En primera instancia, la reorganización de las empresas estatales supuso importantes modificaciones de personal, en la mayoría de los casos la privatización de las hasta entonces empresas del Estado significó una importante destrucción de empleo usando el argumento de la eficiencia y la productividad. En las empresas paraestatales se inició un proceso de privatización de lo que se comenzó a considerar empresas *no estratégicas*.

⁴⁴ Durante de la década de 1980 se produjeron cambios tecnológicos en todas las ramas manufactureras en México, sin embargo, estos cambios que involucran tecnologías de punta quedaron reducidos a las grandes empresas, principalmente a las exportadoras. En la década de 1980, el cambio tecnológico en México estaba claramente diferenciando entre las grandes, pequeñas y medianas empresas, siendo las empresas exportadoras transnacionales las que principalmente realizaron cambios tecnológicos (De la Garza Toledo, 1993).

En el gobierno de Miguel de la Madrid el sector paraestatal de empresas públicas se inició con un universo total de 1,155 empresas existentes formalmente en 1982 [103 eran organismos descentralizados, 754 empresas de participación estatal mayoritaria, 75 de participación estatal minoritaria y 223 fideicomisos públicos], de las cuales al 31 de agosto de 1988, se habían sujetado 722 a desincorporación [260 de liquidación, 136 de extinción, 28 de transferencia y 218 de venta] que sumadas a las 48 desincorporaciones mediante la entrada en vigor en mayo de 1986 de la Ley Federal de Entidades Paraestatales -mediante la cual dejaron de considerarse como parte del sector paraestatal las empresas de participación estatal minoritaria y los llamados fideicomisos de mandato- 288, arroja un gran total de 770 empresas sujetas a privatización (Sánchez González, 2010).

Aunado a este aspecto, la venta de una gran cantidad de empresas del sector público benefició a los grandes grupos económicos que, de manera independiente o asociados con compañías extranjeras, buscaron mejorar su posición en los mercados.

Por otro lado, se hicieron esfuerzos por aumentar la productividad en las empresas paraestatales e iniciar en ellas su reconversión. Sin embargo, esta reconversión se presentó considerablemente más heterogénea que en el sector transnacional y estuvo muy determinada por las relaciones sindicales y político-estatales.

Reestructuración en la industria transnacional

Sin duda, fue el sector transnacional el que más profundizó la reestructuración. De acuerdo con De la Garza Toledo (1993), los determinantes de estos cambios dependieron en gran medida de las estrategias internacionales y de los mercados competidos en el exterior, pues desde la década de los setenta, las empresas transnacionales, que en México se habían dirigido al mercado interno, comenzaron a cambiar de orientación hacia la exportación y, sobre todo, comenzaron a experimentar una forma de integración diferente a nivel internacional⁴⁵.

La especialización de la industria produjo la ruptura de múltiples cadenas productivas debido a que se reasignaron los recursos de acuerdo con las posibilidades de exportar, más aún, con la entrada de tecnología ahorradora de mano de obra se generaron menos empleos y la poca industria que quedó alcanzó altos niveles de concentración y una

⁴⁵ Surgieron los proyectos como el del "auto mundial" que concebía la producción del automóvil segmentada al nivel del proceso de trabajo internacionalmente. Así, se diseñaron las primeras plantas automotrices de exportación en Ramos Arizpe por la General Motors y la Chrysler, posteriormente las de la Ford de Hermosillo y Chihuahua.

creciente y significativa presencia de capital extranjero, sobre todo en las ramas más dinámicas (Fujigaki, 2013).

Maquila

Ante este panorama, la maquila⁴⁶ fue apoyada como una alternativa para continuar con la reconversión industrial⁴⁷. La idea del gobierno mexicano era crear empleos mediante la industrialización de la frontera norte, vía el fomento de industrias locales enlazadas como proveedoras a las empresas maquiladoras que se pensaba transferirían tecnología y brindarían capacitación a los trabajadores nacionales⁴⁸.

Así, la industria maquiladora se estableció en México a partir de objetivos claramente contrapuestos, pues por un lado se buscaba fomentar el desarrollo económico e industrial del país y de la franja fronteriza, y, por otro lado, se pretendía reducir los costos a las empresas transnacionales mediante mano de obra barata (ver gráfica 2) y regímenes fiscales preferenciales⁴⁹. Como es de imaginarse, las empresas maquiladoras

⁴⁶ La maquila es la subcontratación hecha por empresas extranjeras en otros países para producir y ensamblar partes de un producto final o que posteriormente serán completados en el proceso productivo de otra empresa. Su esencia es la búsqueda constante de ventajas comparativas (principalmente mano de obra barata, mayoritariamente femenina), es decir, realizar la producción o ensamblaje de un bien con el menor costo de oportunidad en comparación con otras regiones o países, por ello su constante movilidad. Su unidad básica de producción son los centros de trabajo cuya actividad se concentra en el ensamblaje, transformación o reparación de componentes destinados principalmente a la exportación: gozan de un régimen fiscal de excepción, lo cual les permite la mayoría de las veces establecerse sin pagar impuestos e importar insumos sin pagar aranceles (Fujigaki, 2013, p. pp.).

⁴⁷ En México la industria maquiladora apareció formalmente en 1965, bajo el marco del Programa Industrial Fronterizo (PIF), oficialmente llamado *Programa de aprovechamiento de la Mano de Obra Sobrante a lo Largo de la Frontera con Estados Unidos*.

⁴⁸ En un primer momento se estableció que estas nuevas inversiones debían tener como mínimo 51% de participación nacional, sin embargo, en 1971 se expidió un decreto que establecía que el capital social de una empresa maquiladora podía ser 100% extranjero y que los inversionistas foráneos podían adquirir derechos de dominio sobre los terrenos destinados a la instalación de maquiladoras dentro de la franja fronteriza, por una duración de hasta 30 años.

⁴⁹ Hasta el año de 2013, las empresas IMMEX (también conocidas como maquiladoras) tenían los siguientes beneficios fiscales:

1. Exención en el pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA) e impuestos de importación al introducir mercancías al país bajo el Régimen de Importación Temporal (RIT).
2. Exención al supuesto de establecimiento permanente de la parte relacionada residente en el extranjero que contrata los servicios de maquila de la empresa IMMEX, con motivo de las condiciones contractuales con las que se lleva a cabo dicha operación.
3. Exención parcial en el pago del Impuesto Sobre la Renta (ISR) e Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU); estos beneficios fueron otorgados por medio de decretos presidenciales.

En 2014, el legislativo aprobó una serie de reformas a las principales leyes impositivas; entre las más importantes están las relacionadas con el régimen fiscal de las empresas IMMEX. Debido a que estas modificaciones provocaron una gran inconformidad en el sector maquilador el Consejo Nacional de la

aprovecharon esas ventajas en función de sus propias transformaciones e intereses y dada la desarticulación (y falta de organización sindical democrática) entre los trabajadores, fue aún más sencillo para estas empresas hacerse de grandes ganancias.

A principios de la década de los ochenta era claro que había triunfado la lógica de éstas. En diciembre de 1965 se encontraban instaladas 12 empresas maquiladoras que daban empleo a 3, 087 trabajadores [...] para 1980 se contaba con 620 establecimientos que daban empleo a 119,546 personas (Fujigaki, 2013, p. 91).

Sin embargo, a pesar de todo el empleo que han generado (ver gráfica 3), estos son precarios, inestables y muchas veces sin respeto alguno a la legislación laboral vigente. Las relaciones laborales en la maquila de la frontera norte se han caracterizado por una vida sindical inexistente o pobre, por la usencia de contratos colectivos de trabajo o bien de contratos simplificados al extremo (flexibles) y por ofrecer prestaciones y condiciones de trabajo que muchas veces no acatan lo establecido por la Ley Federal del Trabajo.

Por otra parte, si bien las exportaciones de este sector benefician la balanza comercial, existe una creciente tendencia al aumento de las importaciones de materias primas y maquinaria/equipo lo que ha venido contrarrestando paulatinamente el saldo favorable (ver gráficas 4 y 5).

Respecto a la formación de trabajadores, no existe evidencia empírica suficiente que ayude a respaldar que los trabajadores de la maquila adquieren mayores habilidades técnicas, al contrario, las plantas maquiladoras instaladas en México se han caracterizado por desarrollar un conjunto de tareas especializadas altamente intensivas que no requieren el aprendizaje y la capacitación constante del trabajador. Por otro lado, los deseados incrementos en la recaudación fiscal y en la inversión en ramas auxiliares no se dan pues la lógica que persiguen estas empresas transnacionales, precisamente, es la búsqueda de menores costos tanto de mano de obra como de relocalización.

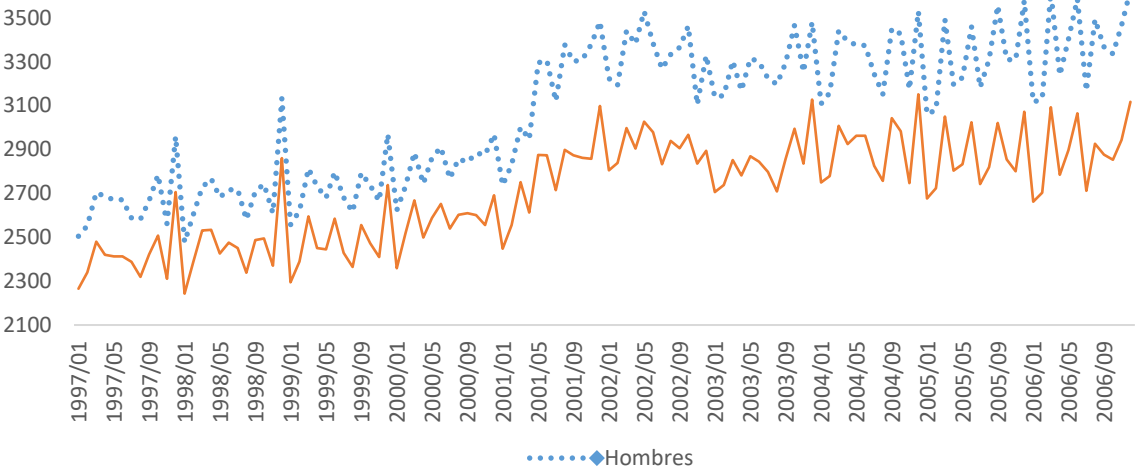
En resumen, se observa que la industria maquiladora como parte de los procesos de transformación de la producción derivados de la crisis de rentabilidad del capitalismo en la década de 1970, no cumplió con las expectativas que se tenían sobre la modernización de

Industria Manufacturera y Maquiladora de Exportación (INDEX) realizó un intenso cabildeo ante las autoridades hacendarias. Producto de este cabildeo, las autoridades fiscales han emitido reglas misceláneas, y el Ejecutivo Federal ha expedido un decreto presidencial, por medio de los cuales se corrigen algunos aspectos y se aclaran otros, pero se siguió manteniendo en esencia las tres características de tributación que se mencionaron con anterioridad.

la planta industrial y por el contrario solo han contribuido a precarizar el trabajo formal. La generación de empleos mal pagados y la entrada de divisas se han presentado como beneficios típicamente estáticos en el sentido de que su contribución ha generado un aumento del nivel de actividad económica, pero sin lograr afectar el ritmo de crecimiento (Buitelaar, et al., 1999).

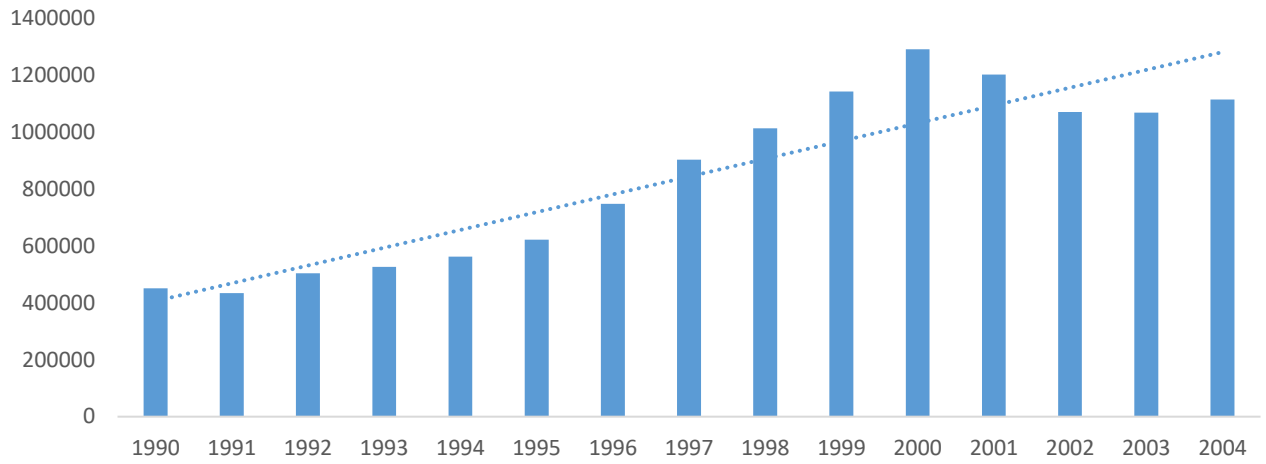
De acuerdo con Fajardo Ortiz (1997) la participación que tuvieron los salarios en la industria manufacturera fue el siguiente: de tener en 1970 el 37% pasaron a tener únicamente el 20.04% para 1988, ello es una muestra más del retroceso en términos de ingreso que tuvieron que soportar los trabajadores en la industria manufacturera.

Gráfica 2. México: Salarios mensuales reales de los obreros dedicados a la industria maquiladora de exportación, 1997/01-2006-/12. (pesos)



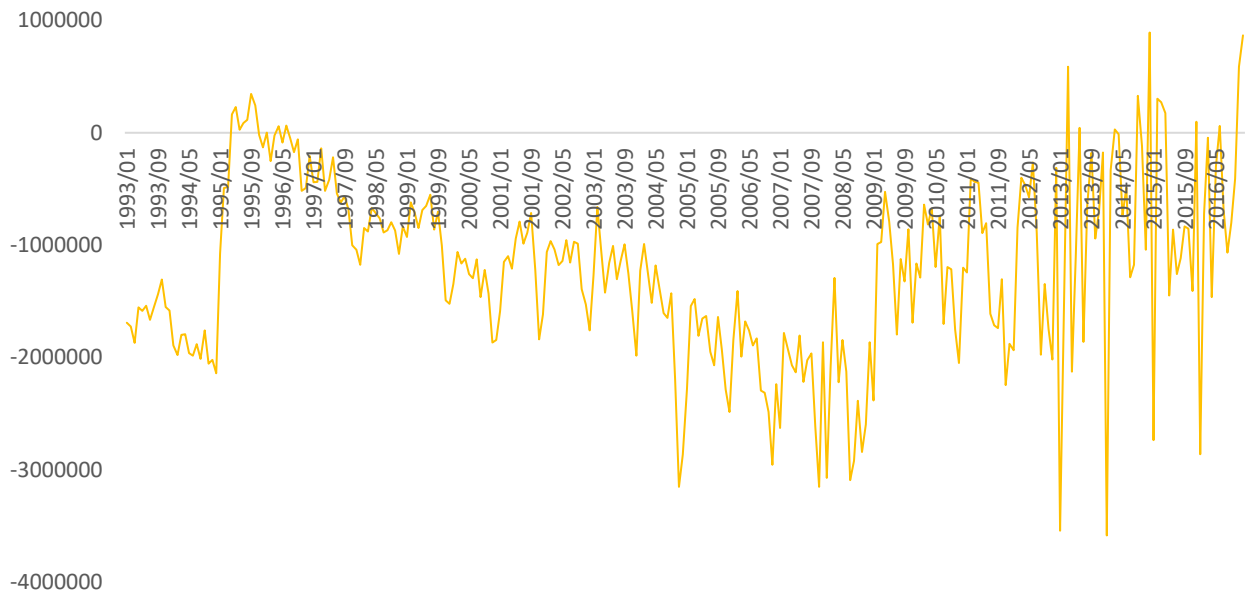
Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, 2017.

Gráfica 3. México: personal ocupado remunerado en la industria maquiladora de exportación, 1990-2004 (número de personas)



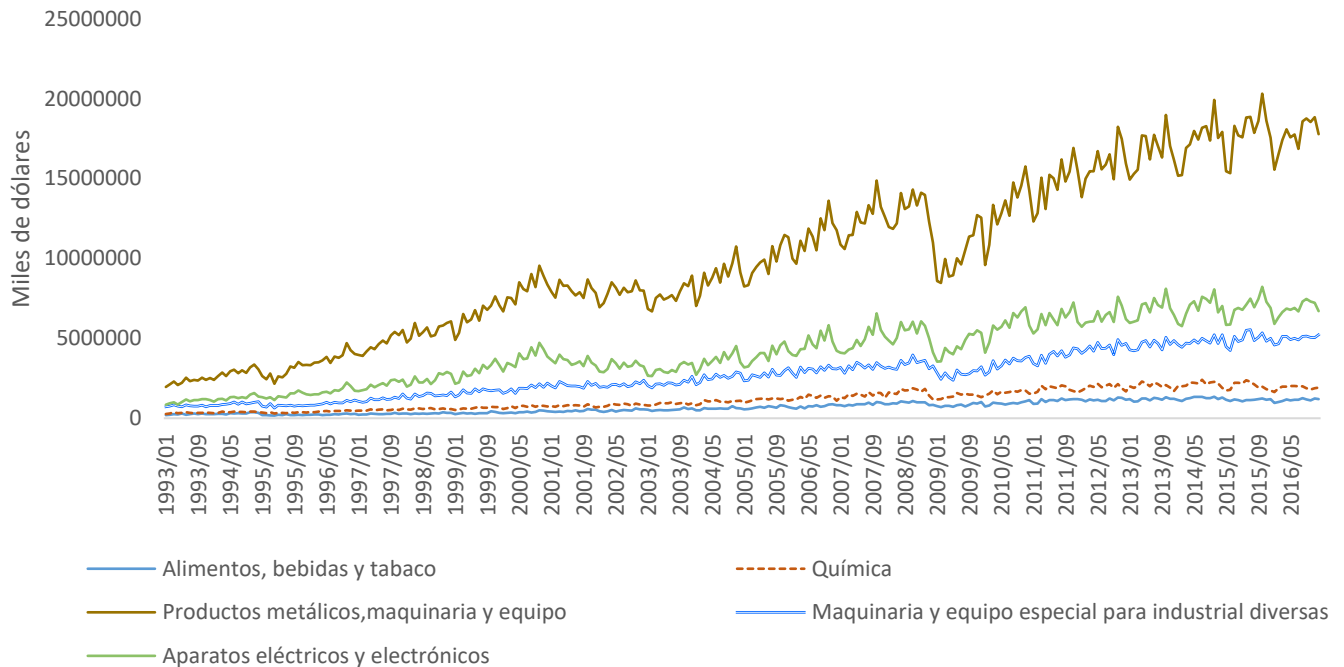
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, 2017

Gráfica 5. México: Saldo de la balanza comercial de la industria manufacturera. (Miles de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, 2017

Gráfica 4. México: Estructura de Importaciones de la manufactura (incluida la maquila), 1993-2016.
(Miles de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, 2017.

El repliegue del Estado

Otro factor que agravó la situación se encontraban los problemas de aprendizaje colectivo, agudizados por el *retiro del Estado*, que afectaron a los agentes productivos menos aptos para modificar su trayectoria productiva, por lo que se presentaron procesos de exclusión y polarización (Rivera Ríos, 2004).

En medio de esta transición el aparato estatal salió seriamente debilitado por el papel que tuvo en el agravamiento de la crisis estructural. La adopción de políticas expansionistas, el excesivo endeudamiento externo, la no condicionalidad del subsidio, el aumento de la corrupción, la negativa a racionalizar el régimen proteccionista, etc., son factores que agudizaron la crisis e incluso vulneraron al propio Estado, que se convirtió en el centro del ataque del eficientísimo neoliberal⁵⁰. Como resultado de las reformas, las funciones del

⁵⁰ Habría que decir, también, que la decisión de repliegue del Estado no estuvo alejada de importantes discusiones y discrepancias dentro del partido que llevaba gobernando al país desde 1929, es decir, el PRI. Por un lado, estaban aquellos que pugnaban por seguir fortaleciendo la economía a partir del mercado interno y de amplias inversiones estatales (opción nacionalista) y aquellos otros que apostaban por realizar cambios

Estado quedaron severamente acotadas con la autonomía del Banco Central, el equilibrio presupuestario, las privatizaciones, etc., por lo que su capacidad de acción y de coordinación se debilitó. Además, la crisis estatal y la reforma de libre mercado coinciden, y en cierto modo retroalimentan, un cambio en la correlación de fuerzas entre el sector público y el sector monopolístico-privado, que afianza su control sobre el aparato productivo y financiero (Rivera, 2004).

Vale destacar que la inserción de México en los circuitos globales de comercio e inversión se llevó a cabo mediante su incorporación a acuerdos internacionales afines al libre comercio y el consecuente desmantelamiento de la protección comercial que existía. Los primeros pasos en este sentido se dieron en 1985 con la firma del Acuerdo Bilateral sobre Impuestos Compensatorios con Estados Unidos, para el año siguiente (1986) México entra al Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT por sus siglas en inglés) y el gran salto se da en 1994 cuando entra en operación Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés), meses después se integra a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y a la Organización Mundial del Comercio (OMC)⁵¹.

Con todos estos pasos en favor de la liberalización el país se enfocó al *modelo de promoción de las exportaciones*, dando inicio al proceso de liberalización acelerada. El mercado exterior se convirtió en el objetivo a conquistar y el mercado interno pasaba a segundo plano. Como ya se ha mencionado, en la década de 1990 se esbozaron los nuevos patrones de funcionamiento caracterizados por la creciente importancia de las exportaciones y consecuentemente de la gran masa de importaciones necesarias para llevar a cabo el proceso productivo destinado a las exportaciones. La firma del TLCAN⁵² aceleró el proceso

estructurales (opción neoliberal), al final los segundos obtuvieron la victoria y México emprendió un largo, y en ocasiones tormentoso, camino hacia la modificación de la trayectoria industrial.

⁵¹ Desde entonces, todas las administraciones que han asumido la presidencia (sin importar la alternancia) han ratificado su compromiso con la liberalización comercial.

⁵² Para México, el TLCAN tenía tres objetivos complementarios. El primero era reducir las presiones inflacionarias en el país mediante la competencia del exterior. El segundo era insertar a la economía mexicana en una trayectoria de elevado crecimiento de largo plazo, cuya meta fuese la exportación al mercado de Estados Unidos. Supuesto subyacente era que el TLCAN, junto con las demás reformas, induciría un aumento en la inversión nacional y extranjera para explotar el potencial de México como plataforma de exportación a Estados Unidos, en productos intensivos en mano de obra. Finalmente, el tercero, de contenido político, era asegurar irreversibilidad del proceso interno de reformas económicas liberales iniciado en los años ochenta mediante las restricciones internacionales, legales y normativas, para disuadir cualquier intento por regresar al proteccionismo y a la intervención fuerte del sector público en la economía (Moreno-Brid & Ros, 2010, p. p.).

de orientación externa ya que dio acceso preferencial a las exportaciones mexicanas y convirtió a México en uno de los principales mercados de Estados Unidos⁵³.

Ajuste drástico y correlación de fuerzas

Es claro que el ajuste económico que se llevó a cabo necesariamente conllevó un cambio en la política económica y en la correlación de fuerzas entre el capital y el trabajo. La experiencia mexicana desde la década de 1980 es un claro ejemplo de la agresión salarial que subyace al conjunto de políticas de *ajuste estructural*. También es un ejemplo más dentro de la región latinoamericana de como los vicios y contradicciones del *ajuste* únicamente logran precipitar nuevas crisis que se intentan controlar con nuevos ataques a los trabajadores (ya sea través de reducciones salariales, reformas laborales o la precarización), lo cual deteriora aún más su posición y los coloca en peores condiciones de negociación frente al capital, ello inevitablemente inclina la balanza en contra de la clase trabajadora.

El *Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE)* fue el primer programa de *ajuste de corte neoliberal* que se puso en marcha para *superar la crisis*. El combate a la inflación destacó como el objetivo supremo, ya que se decía que imposibilitaba el ahorro y “golpeaba principalmente a los asalariados y a los marginados”. Las principales acciones que se planteaba el PIRE fueron:

...la austeridad en el gasto público y la reorientación del programa de inversiones; acelerar el proceso de reforma tributaria y de los ingresos de las empresas públicas, moderación en las utilidades y en los salarios; programas de protección al empleo y al abasto popular; apoyo a la planta productiva (SHCP, 1982, p. pp.)

El mensaje de Miguel de la Madrid (en 1982) al tomar posesión como presidente de la República llamaba a realizar un gran esfuerzo nacional:

Con este programa [...] iniciaremos nuestra respuesta a la crisis. Todos los mexicanos tenemos que concurrir en este gran esfuerzo nacional, conscientes de que no hay ayuda externa ni solución mágica

⁵³ En lo referente al rubro de la liberalización y la apertura comercial se impulsaron diversas medidas de carácter estructural que condujeron a construir una economía mucho más orientada y vinculada con el exterior. La apertura comercial, inicialmente unilateral y después por medio de tratados de libre comercio fue la característica principal de la incorporación deliberada y decidida de México a la economía global, como ya se mencionó, ese proceso se inició con la incorporación de México al GATT y en buena medida tuvo su máxima expresión con la firma del TLCAN en 1994.

que lo supla. La recuperación tomará tiempo, los próximos dos años. Los primeros meses del gobierno serán arduos y difíciles. La situación así lo determina. La austeridad es obligada; vigilemos que se cumpla y que la distribución de su carga sea equitativa (De la Madrid Hurtado, 182).

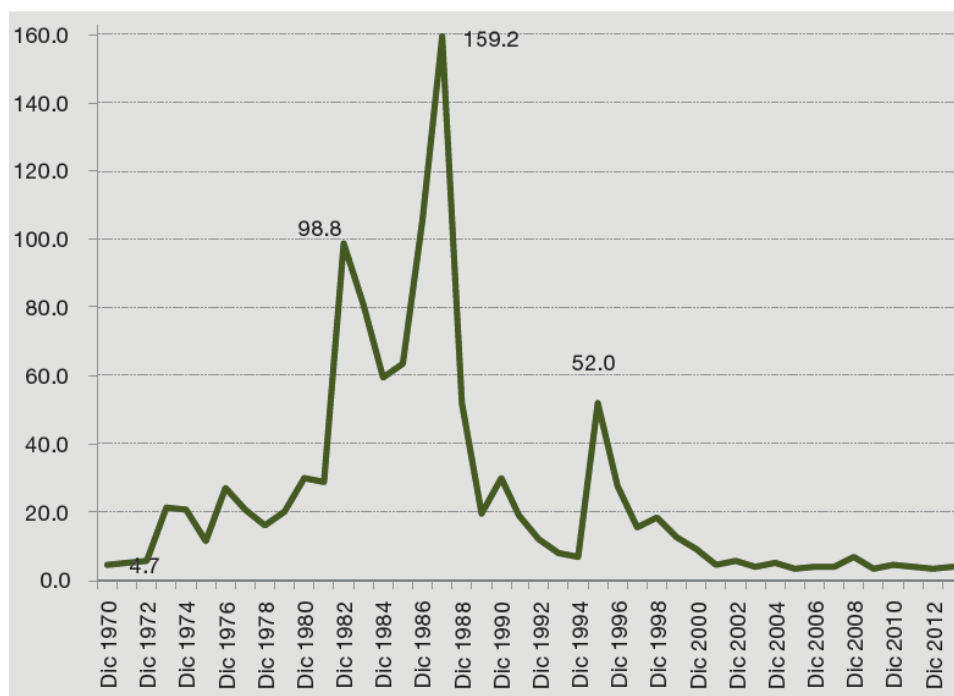
El sacrificio se hizo, de acuerdo con Warman (1984) las medidas correctivas se aplicaron con rigor y cierto celo logrando:

...la reducción a la mitad del déficit del sector público como proporción del producto interno bruto en 1983. La moderación de los salarios abatió en 1983 el salario real mínimo en más de un 25% y el ingreso de la mayoría de los trabajadores en proporciones similares, hasta superar en algunos casos las demandas y expectativas empresariales. No hay evidencia de que la moderación también afectara a las utilidades ya que las débiles reformas tributarias aplicadas no podían lograr ese objetivo y fueron compensadas por exenciones y estímulos fiscales. De manera selectiva se ajustaron las tarifas de bienes y servicios del sector público, pero no logró configurarse un sistema ni una política clara para el abasto popular (Warman, 1984)

Los que cargaron con los costos del programa fueron los asalariados, marginados y los campesinos, pues estos grupos, especialmente los dos últimos, carecían de representación y canales de negociación, por lo que los efectos acumulativos impactaron a los ya deteriorados niveles de nutrición y salud. En otras palabras, respecto a los efectos distributivos, la corrección de la desigualdad social que -se decía- se buscaba con este programa no se consiguió. Por el contrario, el PIRE se convirtió en una fuerza alimentadora de la crisis y en un elemento más que contribuyó a deteriorar la posición de los asalariados.

Junto a esta contracción salarial, el proceso inflacionario de la década de 1980 (que pronto alcanzó tres dígitos) tuvo un efecto abrupto en el deterioro de los salarios reales, en un momento histórico en el que los mecanismos legales de revisión estaban ideados para periodos de estabilidad (ver ilustración 3).

Ilustración 3. México: Inflación anual, 1970-2012 (Variación porcentual anual de INPC)

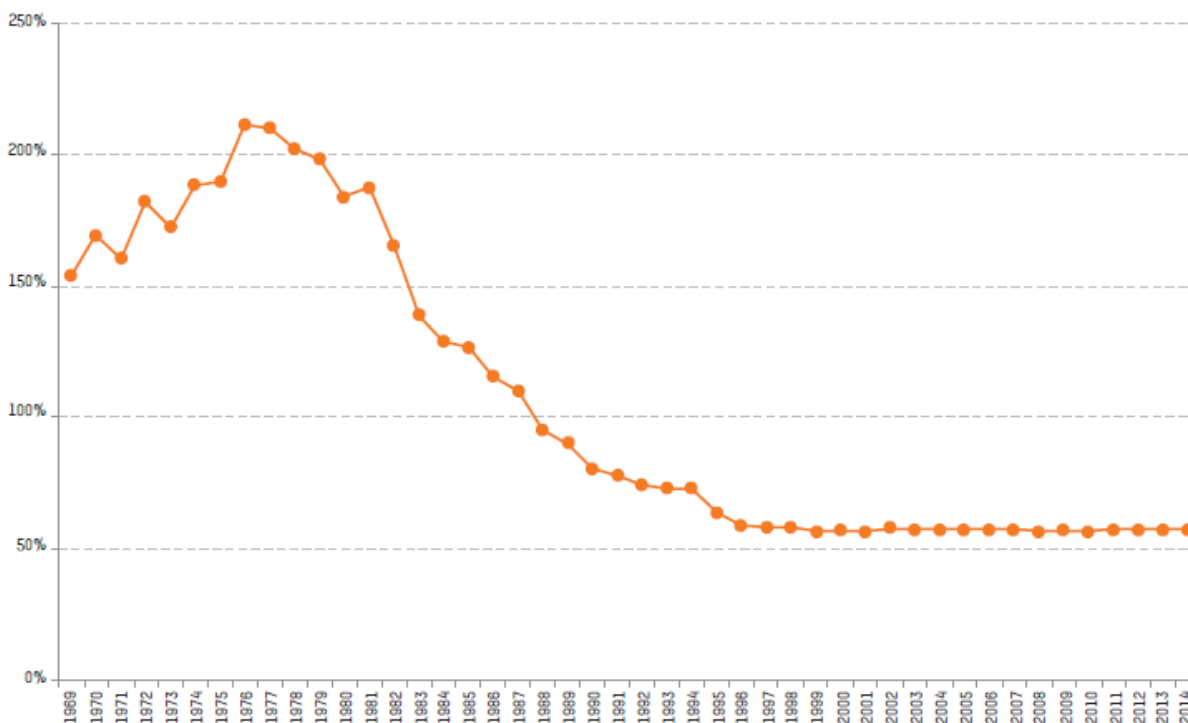


Fuente: extraído de Samaniego, N. (2014), *La participación del trabajo en el ingreso nacional: el regreso a un tema olvidado*, *EconomíaUnam*, vol. 11, núm. 33.

Con el mismo argumento de la hiperinflación, y en conjunción con la caída del mercado petrolero mundial en 1986, la elite gobernante creó el clima necesario para la aceptación de unas políticas de ajuste especialmente duras a los trabajadores, con lo cual se vieron afectados los salarios monetarios y los salarios indirectos (educación, seguridad social, salud, etc.).

Se optó por aplicar un programa *heterodoxo*: el Pacto de Solidaridad Económica (PSE). Las medidas consistieron un programa de desinflación (acuerdos entre los sectores empresarial, laboral y gubernamental para concertar la evolución de precios clave, como el tipo de cambio y el salario mínimo), aun cuando esto significaba prolongar el estancamiento, incrementar el desempleo y seguir rezagando los salarios (Martínez, 1987). Ver ilustración 4.

Ilustración 4. Salario real en México, 1969-2014 (pesos de 2011 por jornada)



Fuente: extraído de Esquivel Hernández, G., 2015. *Desigualdad extrema en México. Concentración del poder económico y político*, México: OXFAM , pág. 30

En este sentido y de acuerdo con Martínez (1992) la política salarial que se comenzó a ejecutar a partir del gobierno de Miguel de la Madrid quedó circunscrita al marco de austeridad convenido con el FMI pues se pretendía mandar señales favorables a los mercados; con lo cual se llevó a cabo una drástica contención de salarios reales teniendo como propósito la contracción de la demanda interna y la reducción de las importaciones con el objetivo de obtener un superávit en la balanza de pagos. Mientras que la alteración indirecta fue a través de la modificación relativa del precio del trabajo en términos de dólares, de acuerdo con Alba (1993) el equivalente del salario mínimo nominal pasó de 7.4 dólares en 1981 a 2.3 en 1987 con lo cual el abaratamiento de la mano de obra frente a los costos laborales observados en el exterior fue significativo.

El menor nivel salarial relativo se convirtió, en consecuencia y por estrategia de política, en una de las ventajas en las que se [sustentó] la "competitividad" y la atracción del país (Alba, 1993, p. pp.)

Con la caída de los salarios reales a lo largo de las décadas de *ajuste* se consiguió que la factura real por el pago de salarios se redujera notablemente en todas las empresas públicas y privadas, liberando recursos que permitieron resarcir la tasa de ganancia (Rivera, 1979). Simultáneamente la devaluación del peso permitió proyectar internacionalmente la extraordinaria disminución de los salarios reales en México, de tal manera que pese al incremento de otros costos de producción en México, los exportadores o inversionistas extranjeros contaron con ganancias extraordinarias (Rivera, 1979)

Con este abatimiento de los salarios, a pesar de tener un efecto restrictivo sobre el mercado interno, se favorecía la producción exportable, la maquila y el turismo. Respecto a la maquila, su impulso provino del incremento exportador asociado a la primera etapa del TLCAN. Tal y como lo menciona Esquivel (2017), la introducción a la economía internacional se basó en ofrecer bajos salarios como incentivo a la IED (muchas de ellas empleando la fragmentación de la producción), lo cual generó una inserción exitosa en términos de apertura.

Samaniego (2014) coincide con Esquivel al mencionar que:

Aun cuando el nivel de ocupación [a partir de la entrada del TLCAN en vigor] tuvo una recuperación, no sucedió lo mismo con el salario medio, cuyo nivel deprimido habría de convertirse, a partir de ese momento, en un elemento clave de la competitividad para el nuevo modelo exportador centrado en la maquila y el ensamble (Samaniego Breach, 2014, p. 16)

De acuerdo con Gazol (2016) el furor exportador ha conducido a creer que la firma de tratados es el camino más eficiente, sin embargo, no se ha planteado de forma crítica si el fomento de las ventas al exterior debe de seguir descansando en los bajos niveles salariales y en el alto contenido importado. Como defensa los gobiernos del ajuste estructural alegaban (y aun lo siguen haciendo) que el abaratamiento de la mano de obra ha sido necesario para aumentar el nivel de empleo. El tema de los bajos salarios en nuestro país se ha convertido en un tema de discusión internacional pues actualmente en medio de la renegociación del TLCAN, los líderes sindicales de Canadá y Estados Unidos acusan que las leyes laborales más flexibles y sueldos más bajos de México elevan las ganancias

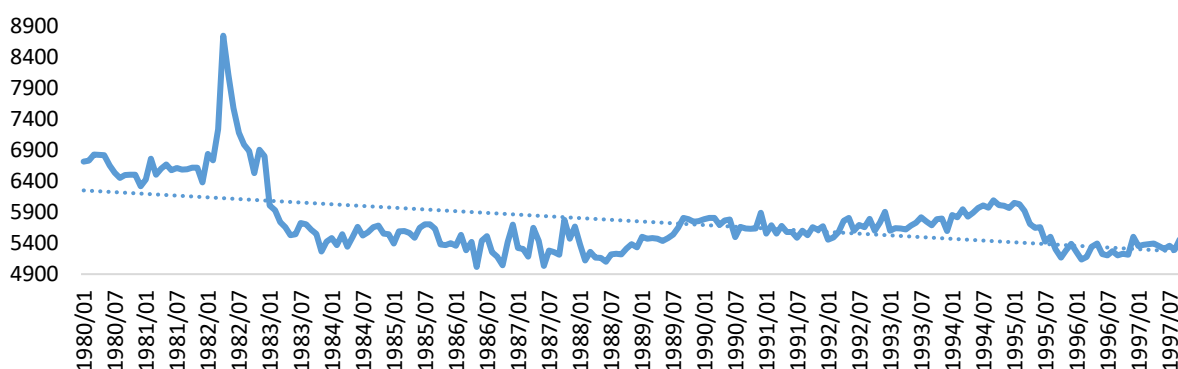
corporativas a expensas de los trabajadores de sus países, es decir, acusan a nuestro país de hacer *dumping social*.⁵⁴

Ciertamente “el auge exportador” fue generado por la venta de manufacturas, destacando particularmente el rubro de las maquiladoras, que no es otra cosa que exportar mano de obra sin que salga del país. Vale decir que prácticamente todo el Valor Agregado Nacional (VAN) de esta actividad se concentra en el costo de la mano de obra, por ejemplo, el promedio de VAN promedio en las tres ramas manufactureras de exportación más importantes es de tan solo 23.6% y del total de las maquiladoras es de 33%. Igualmente es importante notar que la participación de la maquila en las exportaciones también es resultado del desmantelamiento de la planta industrial que se formó a lo largo de etapa industrializadora para convertirse en una economía basada fundamentalmente en el ensamblaje.

En todo caso, los beneficios de la rápida incorporación a la economía global por la vía de la apertura no se han materializado. Desde luego que no se puede argumentar que la fuente de todos nuestros males ha sido gracias a la apertura comercial. Es mucho más sensato situar a la apertura en el contexto de una política más amplia la Neoliberal, que deja crecientemente al mercado la solución de los problemas y la conducción de la economía.

⁵⁴ Vale decir que la respuesta de los principales líderes empresariales mexicanos ha sido contundente en el sentido de dejar claro que los derechos y pagos a los trabajadores son un asunto interno que cada país debe resolver y por tanto no aceptaran la injerencia de EUA y/o Canadá en el tema.

Gráfica 6. México: Remuneraciones reales promedio por persona ocupada en la industria maquiladora de exportación. 1980/01-1997/05 (pesos mexicanos¹)



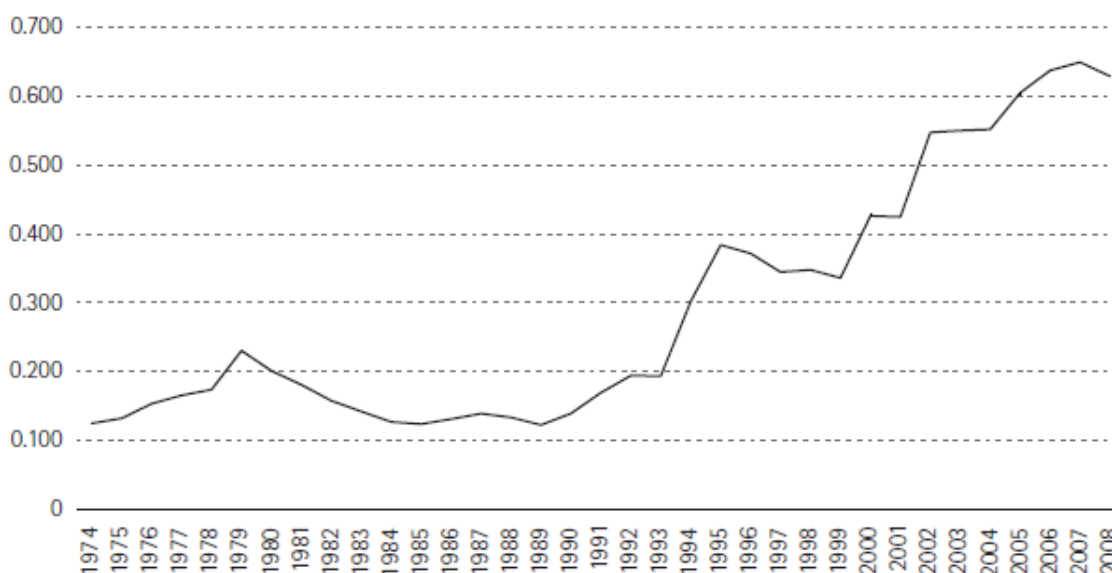
¹ Cifras deflactadas con el Índice Nacional de Precios al Consumidor, base segunda quincena de junio de 2002=100.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, 2017.

La otra cara de la moneda de la apertura comercial fueron los beneficios que obtuvieron los grandes grupos económicos, pues estos incrementaron su tamaño y sus ventas (bien por la compra de empresas anteriormente públicas o por su fusión con empresas extranjeras). Ver ilustración 5

En general, se puede afirmar que las grandes empresas del sector privado (nacionales, extranjeras y alianzas) incrementaron su tamaño una vez que se dio la apertura comercial, la desregulación económica y la disminución de la participación de las paraestatales en la actividad productiva (Castañeda, 2010, p. pp.).

Ilustración 5. Ventas de las grandes empresas privadas respecto al PIB, 1974-2008



Fuente: extraído de Castañeda, G., 2010. Evolución de los grupos económicos durante el periodo 1940-2008. En: Historia económica general de México. De la colonia a nuestros días. México: El Colegio de México/Secretaría de Economía, pág.623

Por otro lado, resulta inobjetable que los grandes grupos económicos lograron una mejor posición que el resto de las empresas pues el nuevo entorno económico no *abrió* las mismas posibilidades para las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) lo cual es desafortunado en tanto que éstas son las principales generadoras de empleo. Con lo anterior los beneficios que obtuvieron los grandes grupos económicos no sólo impactaron negativamente a los trabajadores que perdieron su empleo o vieron reducido su salario tras la venta de empresas públicas, sino que también las PyMEs fueron excluidas del *progreso de la globalización*. Lo anterior únicamente significó una mayor polarización en la distribución del ingreso.

En México para 2015, al 1% más rico le correspondía un 21% de los ingresos totales de la nación. El *Global Wealth Report 2014* señala, por su parte, que el 10% más rico de México concentra el 64.4% de toda la riqueza del país [...] El número de multimillonarios en México no ha crecido mucho en los últimos años. Hoy en día son sólo 16. Lo que sí ha aumentado y de qué forma, es la importancia y la magnitud de sus riquezas. En 1996 equivalían a \$25,600 millones de dólares; hoy esa cifra es de \$142,900 millones de dólares... Ésta es una realidad: en 2002, la riqueza de 4 mexicanos representaba el 2% del PIB; entre 2003 y 2014 ese porcentaje subió al 9%. Se trata de un tercio del ingreso acumulado

por casi 20 millones de mexicanos [...] Las implicaciones de lo anterior no son sólo de índole social. Carlos Slim en la telefonía, Germán Larrea y Alberto Bailleres en la industria minera y Ricardo Salinas Pliego en TV Azteca, Iusacell y Banco Azteca. Los cuatro han hecho sus fortunas a partir de sectores privados, concesionados y/o regulados por el sector público. Estas élites han capturado al Estado mexicano, sea por falta de regulación o por un exceso de privilegios fiscales. (Esquivel Hernández, 2015, p. pp.)

Como se puede observar, pese al *éxito* que han obtenido los grandes grupos económicos no se ha logrado cumplir con el objetivo de incrementar las tasas de crecimiento del PIB pues los beneficios de dicha inversión se concentran de manera significativa en los propietarios del capital, sin que ello tenga efectos de derrame hacia los trabajadores y, por tanto, sin que se fortalezca de manera importante el mercado interno. Es claro que la constante desigualdad e inclusive la captura política por parte de los grandes grupos económicos tiene consecuencias económicas y sociales graves, pues se traducen en presiones excluyentes para amplios segmentos de la población, que además debilitan fuertemente el mercado interno.

Un hecho innegable es que la falta de dinamismo económico (paradójicamente) coincide con el auge de las exportaciones, los números que registran por concepto de ventas las grandes empresas y el estancamiento de los salarios mínimos.

Es claro que la lógica de que el crecimiento se filtra de las capas altas a las bajas simplemente no ocurre en México desde hace décadas. Uno de los dolorosos ejemplos es el salario mínimo [...] la política salarial que en algún momento se concibió como mecanismo de contención inflacionaria, ya no tiene razón de ser. Hoy en día, el salario mínimo mexicano está por debajo de los umbrales aceptados de pobreza (Esquivel Hernández, 2015).

En México se da el insólito caso de tener una economía sumamente dinámica en términos comerciales, pero con paupérrimos ingresos para los deciles más bajos (ver tabla 10).

Tabla 10. México: Ingreso corriente total promedio trimestral per cápita¹. En deciles de personas según año de levantamiento y su coeficiente de GINI
(Precios Constantes 2014)

Año	2008	2010	2012	2014
Ingreso corriente total (promedio)	11 629	10 488	11 041	10 497
I	1, 591	1, 554	1, 665	1, 674
II	2, 915	2, 936	3, 007	3, 033
III	4, 075	4, 003	4, 081	3, 977
IV	5, 230	5, 026	5, 161	4, 900
V	6, 544	6, 171	6, 297	5, 959
VI	8, 101	7, 581	7, 671	7, 183
VII	10, 104	9, 383	9, 475	8, 800
VIII	13, 097	12, 035	12, 328	11, 313
IX	18, 601	16, 789	17, 382	16, 012
X	46, 037	39, 402	43, 343	42, 120
COEFICIENTE DE GINI²	0.491	0.469	0.481	0.481

¹ El ingreso per cápita se calcula dividiendo el ingreso del hogar por el número de sus integrantes.

² El coeficiente de Gini es una medida de concentración del ingreso: toma valores entre cero y uno. Cuando el valor se acerca a uno, indica que hay mayor concentración del ingreso; en cambio cuando el valor del Gini se acerca a cero la concentración del ingreso es menor.

Fuente: ENIGH, INEGI, 2017.

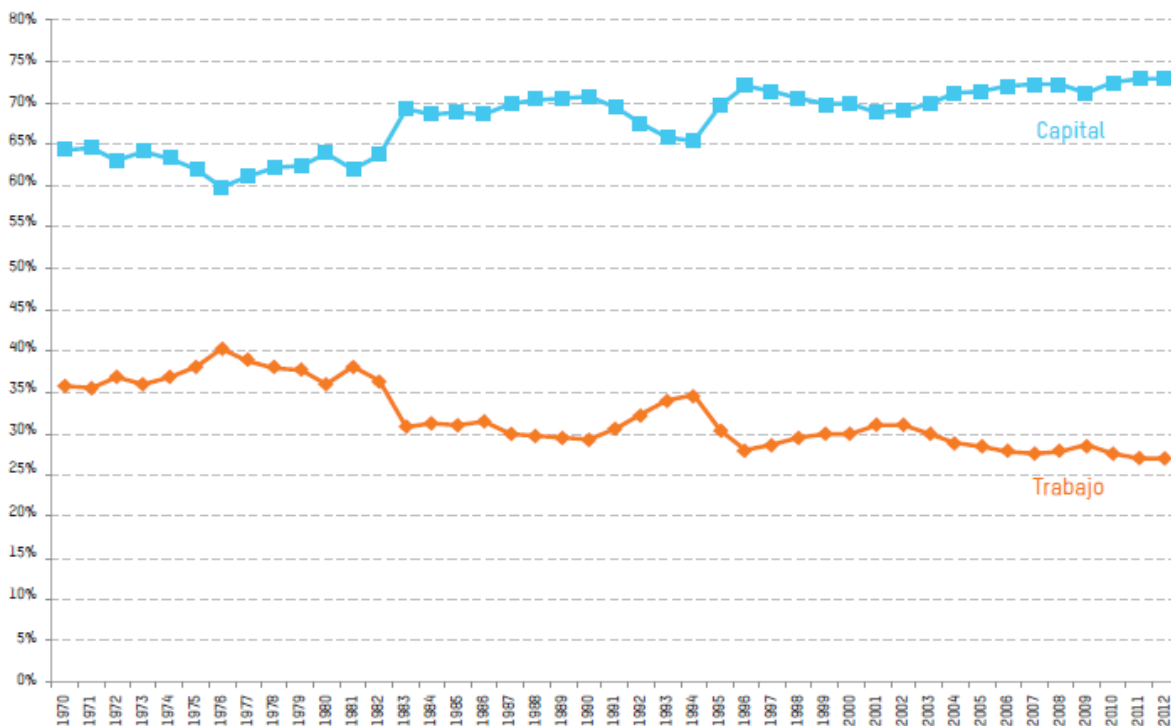
Con la tabla anterior quedan en evidencia dos cosas, la primera es que a lo largo de los años seleccionados el coeficiente de Gini no ha sufrido importantes modificaciones, lo cual muestra la fuerte y permanente concentración del ingreso en México. Por otro lado, se observa que para 2008 el decil más rico tenía un ingreso corriente trimestral per capita 29 veces más que el decil más pobre, la situación no se modificó mucho para 2014 pues el decil diez obtuvo un ingreso corriente trimestral per capital 25 veces más que el decil uno y 14 veces más que el decil 2.

Como queda patente, en las últimas décadas, México ha tendido de manera deliberada a modificar la distribución del ingreso entre el capital y el trabajo. En la ilustración 6 se puede observar que en los últimos cuarenta años la participación del trabajo en el producto ha venido disminuyendo sistemáticamente, al tiempo, que la participación del capital ha ido aumentando. A partir de 1981 y 2012, la participación del capital aumentó del 62% al 73%

y la del trabajo disminuyó del 38% al 27%, es decir, se favoreció en 11 puntos porcentuales al ingreso nacional a favor del capital y a costa del trabajo. Es claro, entonces que la desigual distribución funcional del ingreso explica el ascenso de los millonarios y multimillonarios mexicanos.

La exacerbada concentración tanto del poder económico como del político, desembocan en un ciclo que perpetua las ya de por sí acentuadas desigualdades (Esquivel Hernández, 2015, p. pp.)

Ilustración 6. México: Distribución del producto entre el capital y el trabajo, 1970-2012 (como porcentaje del PIB)



Fuente: extraído de Esquivel Hernández, G., 2015. Desigualdad extrema en México. Concentración del poder económico y político, México: OXFAM, pág. 25

Ahora, en una etapa de franco estancamiento económico (llevamos años con tasas de crecimiento inferiores al 3%) se siguen permitiendo los mecanismos que posibilitan que caiga la participación del trabajo en el ingreso nacional sólo que ahora se está partiendo de un nivel significativamente más bajo y precario que el que existía hace treinta años, la pregunta inevitablemente es ¿Hasta dónde se puede llegar? ¿Qué hacer frente a una realidad que nos grita a cada momento que se han visto incrementadas las ganancias en perjuicio del conjunto de los trabajadores?

Reflexiones finales

Coincidiendo con la tesis transformacionista, la revisión de la experiencia mexicana arroja que la globalización y los respectivos procesos globales están asociados con nuevas pautas de estratificación en las que algunos Estados, como México, se interconectan cada vez más en el orden global. Con la revisión de los antecedentes de la globalización (era dorada del capitalismo) y de la actual fragmentación de la producción a nivel mundial, ha quedado evidenciado que desde hace algunos años se cristalizó una nueva configuración de las relaciones de poder globales y se ha formado una nueva división internacional del trabajo.

La globalización y la respectiva fragmentación de la producción han redefinido las pautas tradicionales de inclusión y exclusión entre los países al forjar nuevas jerarquías que atraviesan y penetran todas las sociedades y regiones. Es claro que las redefiniciones de las pautas de la estratificación global están vinculadas con la creciente desterritorialización de la actividad económica, a medida que la producción adquiere cada vez con más fuerza una dimensión global y transnacional.

A nivel mundial la dinámica de relocalizar la producción fue producto del repliegue del Estado y el consecuente fortalecimiento de las firmas privadas, éstas últimas, so pena de muerte, buscaron caminos para recuperar la ganancia; así, la reconfiguración que se efectuó no sólo abarcó el universo de las mercancías sino de la fuerza de trabajo. Es decir, la flexibilización laboral y la reconfiguración de la producción fueron el producto de la innovación tecnológica y de la búsqueda de recuperar la tasa de ganancia de las grandes empresas transnacionales. Por tanto, el problema de la flexibilidad laboral forma parte de las estrategias actuales de salida a la crisis de productividad a nivel internacional. Así hacia la década de 1980 se inició a nivel internacional el debate sobre la flexibilidad del trabajo. El énfasis sobre la flexibilidad como estrategia empresarial de salida a la crisis se presentó a nivel internacional en el debate, vinculado con un tipo particular de diagnóstico del carácter de la crisis: como crisis de productividad, o bien del taylorismo-fordismo al nivel de los procesos de trabajo y de las relaciones laborales que históricamente se le asociaron (quizás este es el descubrimiento más importante que esta investigación me permitió hallar e incorporar a mi propia formación como economista).

Dado este proceso de cambio, las formas y las funciones de los Estados a nivel mundial se pusieron a prueba, tenían ante sí la posibilidad de adaptarse al cambio mediante estrategias coherentes y/o factibles para insertarse a la globalización.

Al respecto, México siguió la estrategia del Estado mínimo neoliberal, esta decisión fue tomada como consecuencia de la combinación de la crisis internacional del capitalismo, los procesos globales de fragmentación de la producción y la crisis estructural interna, dicha crisis endógena se propone entenderse como una crisis de productividad y de gestión estatal. De esa doble naturaleza emanó el deterioro estructural e institucional de la rentabilidad capitalista. Para revertir ese deterioro, se emprendió una profunda reestructuración de carácter privatizador y liberalizador, dejando de lado la posibilidad de vincularse a las cadenas globales de producción mediante la formación de una industria interna robusta y se apostó por la producción de bajo valor añadido (intensiva en fuerza de trabajo) con miras a la reexportación.

Es decir, la precaria modulación del impacto de la crisis internacional y la propia, México se inserta a la globalización en condiciones de franca debilidad productiva, quedando solo el mecanismo de competitividad mediante la dependencia de bajos costos. Para conseguir el objetivo de competitividad en el mercado internacional, se optó por mantener un bajo costo salarial, ello ha favorecido la entrada de IED y por tanto la generación de empleos (la gran mayoría precarios pues están ligados únicamente al ensamblaje) pero el precio que se ha pagado es que esa inversión no necesariamente ha generado encadenamientos productivos estables, ha dejado una exigua derramada tecnológica y salarios insuficientes en la mayoría de los casos. Con esta decisión se ha apostado por el debilitamiento del trabajo asalariado y por tanto por empeorar las condiciones de ingreso y de existencia de la clase trabajadora mexicana.

Es importante hacer notar que ese artilugio de competitividad ha rebasado su carácter excepcional, puramente coyuntural (por ejemplo, ligado únicamente al PIRE o al PSE), y se ha convertido en una medida mucho más profunda, que se ha extralimitado en los años de crisis financiera y se ha convertido en un mecanismo competitivo habitual. La línea común que han seguido las diferentes medidas laborales de *ajuste* han sido la "flexibilización a la baja" del salario y la precarización de las condiciones de trabajo. Con este mecanismo de *ajuste*, la participación de los salarios en el ingreso nacional se ha visto constantemente reducido frente a la participación que tiene el capital, pues se ha decidido apostar por la creación de empleos (precarios) a costa de sacrificar los salarios.

El caso de México sin duda es grave, la clase trabajadora con poca o mediana calificación vive en adversas condiciones. El deterioro de las condiciones de los trabajadores tiene varios factores explicativos 1) la creciente debilidad de los sindicatos libres por un lado y

por otro la captura que se hizo por parte del Estado de aquellos sindicatos que en antaño pudieron presionar por mejoras laborales, 2) la debilidad de la inversión productiva que no ha permitido dinamizar la creación de empleo formal en áreas de mayor valor agregado, 3) las propias políticas adoptadas ante las sucesivas crisis, que han descansado fundamentalmente en el salario como una variable clave del *ajuste* macroeconómico y como mecanismo de competitividad internacional y de contención inflacionario, 4) la adopción de un modelo de crecimiento que ha relegado la demanda interna y se ha vuelto altamente dependiente de la demanda externa, del ensamble y elaboración de partes de productos manufacturados cuya competitividad se centra básicamente en el precio de la mano de obra, 5) en la ausencia de una verdadera política fiscal progresiva y por tanto redistributiva.

Como contraparte se tiene que la creciente mejora en la participación del capital se debe igualmente a diversos factores explicativos: 1) el impulso por parte de los gobiernos *eficientistas* de ideas de corte neoliberal que sobreponen ante cualquier otra cosa el mercado y sus fuerzas, 2) la constante y creciente ayuda que han recibido los empresarios por parte del Estado para hacerse de ganancias y 3) una política de contención de la inflación y salarial.

La lección que se obtiene de este breve recorrido es que no puede aceptarse una declinante participación de los salarios en el producto nacional como algo natural, intrínseco o inherente a nuestro país. Su insólita baja participación en el PIB es un factor preocupante, pues no sólo es determinante en el origen de la desigualdad, sino también tiene repercusiones importantes en el potencial de crecimiento y desarrollo, pues solo basta recordar que la masa salarial es por definición un elemento de primera importancia de la demanda agregada y su depresión prolongada impacta fuertemente la dinámica del crecimiento. Y socialmente incide y alimenta los altos niveles de violencia e inseguridad que se registran en el país.

Sólo mejorando la posición productiva de México frente a los procesos globales, es decir, adoptando una estrategia de reinserción en la globalización en áreas generadoras de mayor valor agregado nacional es que se podrá mejorar considerablemente las condiciones salariales de los trabajadores mexicanos, se puede neutralizar la pugna distributiva y a la vez fortalecer el mercado interno. Es necesario y urgente la redistribución de producto entre los factores de la producción de manera más equitativa, pero ello sólo pasa por formular una verdadera estrategia de desarrollo nacional combinada con una estrategia articulada de inserción a los procesos globales de producción.

Bibliografía.

- Alba, F., 1993. El mercado de trabajo: cambios en el modelo de absorción de la fuerza laboral. En: *Lecturas. México: Auge, crisis y ajuste*. México: Fondo de Cultura Económica, pp. 179-200.
- Aparicio, A., 2010. *Economía Mexicana 1910-2010: Balance de un Siglo*, México: UNAM.
- Blandón López, A., 2011. *Cadenas globales de producción, redes globales de producción y competitividad regional*, Tolima: Universidad de Tolima.
- Boltvinik, J. & Hernández Laos, E., 1981. Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar. *El Trimestre Económico*, Issue 39.
- Buitelaar, R., Pradilla, R. & Urritia, R., 1999. *Centroamérica, México y República Dominicana: Maquila y transformación productiva*, Santiago de Chile: CEPAL.
- Carrillo, J., 2007. La industria maquiladora en México: ¿evolución o agotamiento?. *Revista Comercio Exterior*, 57(8), pp. 668-681.
- Castañeda, G., 2010. Evolución de los grupos económicos durante el periodo 1940-2008. En: *Historia económica general de México. De la colonia a nuestros días*. México: El Colegio de México/Secretaría de Economía, pp. 603-633.
- Castell, M., 1999. *La era de la información*. México: Siglo XXI editores.
- De la Garza Toledo, E., 1993. *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*. Primera ed. México: UNAM-UAM.
- De la Madrid Hurtado, M., 182. *Programa Inmediato de Reordenación Económica. Puntos programáticos*, s.l.: s.n.
- Diario Oficial de la Federación, D., 1917. *Camara de Diputados*. [En línea] Available at: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/cpeum/CPEUM_orig_05feb1917.pdf [Último acceso: 08 mayo 2017].
- Díaz Reyes, J. & A. Roza, C., 2015. Cadenas globales de valor y transferencia de tecnología. Enfoque teórico. *Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco. Departamento de Producción Económica*, pp. 1-36.
- Esquivel Hernández, G., 2015. *Desigualdad extrema en México. Concentración del poder económico y político*, México: OXFAM .
- Esquivel, G., 2017. El misterio del crecimiento. *El Universal*, 07 10.
- Fajardo Ortiz, D. O., 1997. *La participación del trabajo en la distribución funcional del ingreso en México, 1950-1995*. México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Fujigaki, E., 2013. Luces y sombras de la industria en el siglo XX mexicano (1880-1982). En: *México en el siglo XX. Pasajes históricos*. México: UNAM-Facultad de Economía, pp. 25-100.

- Gardner, G. e., 2016. *Can a City Be Sustainable: State of the World 2016*. Barcelona: Icaria Editorial.
- Gazol Sánchez, A., 2016. Libre comercio: tratados y nuevo orden. Un balance. *EconomíaUNAM*, 13(38), pp. 122-130.
- Gereffi, G., 2000. *La transformación de la industria indumentaria en América del Norte. Es el TLCAN una maldición o una bendición*. s.l.:Banco Interamericano de Desarrollo.
- González Chávez, G., 2004. La globalización y el mercado de trabajo en México. *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de economía*, 35(138), pp. 97-124.
- Grunwald, J. & Flamm, K., 1991. *La fábrica mundial. El ensamble extranjero en el comercio internacional*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Held, D., McGrew, A., Goldblatt, D. & Perraton, J., 1999. *Transformación global. Política, economía y cultura*. Stanford: Stanford University Press.
- Hernández Cota, J. P., 2014. *Nuevo régimen fiscal para maquiladoras*, México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- INEGI, 2017. *Instituto Nacional de Estadística y Geografía*. [En línea]
Available at: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- León, S., 1976. *La burocracia sindical mexicana*. [En línea]
Available at:
http://www.aleph.org.mx/jspui/bitstream/56789/5969/1/DOCT2065116_ARTICULO_3.PDF
- Lindenboim, J., 2008. Distribución funcional del ingreso, un tema olvidado que reclama atención. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 39(153), pp. 83-117.
- Maclaury, B., 1991. Presentación. En: *La fábrica mundial. El ensamble extranjero en el comercio internacional*. México: Fondo de Cultura Económica, pp. 7-10.
- Márquez, G., 2010. Evolución y estructura del PIB, 1921-2010. En: *Historia económica general de México. De la colonia a nuestros días*. México: El Colegio de México/Secretaría de Economía, pp. 49-572.
- Martínez, I., 1987. *El Pacto de Solidaridad Económica: Desinflación con más estancamiento*, México: Momento Económico.
- Martínez, I., 1992. *Algunos efectos de la crisis en la distribución del Ingreso en México*. Ciudad de México: UNAM-DIANA.
- Mason, P., 2016. *Postcapitalismo. Hacia un nuevo futuro*. Primera ed. Barcelona: Paidós.
- Minian, I., Ángel, M. & Ibáñez, J., 2017. Cambio tecnológico y relocalización de la industria del vestido. *Revista Problemas del Desarrollo*, 188(48), pp. 139-164.

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2008. *Globalización y deslocalización. Importancia y efectos para la industria española*, Madrid: División de información, documentación y publicaciones.

Moreno-Brid, J. C., Pérez Caldentey, E. & Ruiz Nápoles, P., 2004. El Consenso de Washington: aciertos, yerros y omisiones. *Perfiles Latinoamericanos*, Issue 25, pp. 149-168.

Moreno-Brid, J. C. & Ros, J., 2010. La dimensión internacional de la economía mexicana. En: *Historia económica general de México. De la colonia a nuestros días*. México: El Colegio de México/Secretaría de Economía, pp. 757-788.

Palazuelos, E. (., 2015. *Economía Política Mundial*. Primera ed. Madrid: Ediciones Akal.

Piqueras Infante, A., 2014. Contradicciones y desafíos en el capitalismo del siglo XXI. La segunda crisis de larga duración. *Política y Sociedad*, 51(3), pp. 693-724.

Rivera Ríos, M. Á., 1979. Crisis y reorganización del capitalismo mexicano: 1983-1985. *Cuadernos políticos*, Issue 22, pp. 36-74.

Rivera Ríos, M. Á., 2004. Reinserción internacional, aprendizaje y coordinación en México. En: *Globalización y cambio tecnológico. México en el nuevo ciclo industrial mundial*. México: Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Economía, pp. 317-354.

Roel Pineda, V., 1998. *La tercera revolución industrial y la era del conocimiento*. Tercera ed. Lima: UNMSM, Fondo Editorial.

Romero Sotelo, M. E., 2016. *Los orígenes del neoliberalismo en México*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.

Samaniego Breach, N., 2014. *La participación del trabajo en el ingreso nacional. El regreso a un tema olvidado.*, México: Naciones Unidas.

Sanabria, A., 2009. La naturaleza salarial del ajuste. En: *Ajuste y salario. Las consecuencias del neoliberalismo en América Latina y Estados Unidos*. Madrid: Fondo de Cultura Económica, pp. 27-51.

Sánchez González, J. J., 2010. *La privatización en México como retracción estatal*, Toluca: Instituto de Administración Pública del Estado de México.

Schejtman, A., 2011. *El blog de la red prensa rural*. [En línea]
Available at: <https://periodistarural.wordpress.com/2011/12/30/cambio-institucional-y-la-pugna-distributiva/>
[Último acceso: 16 mayo 2017].

SHCP, 1982. *Criterios Generales para la iniciativa de la Ley de Ingresos y el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación para 1983*. s.l.:s.n.

Tello, C., 2007. *Estado y desarrollo económico: México 1920-2006*. México, D.F: Universidad Nacional Autónoma de México.

Tello, C., 2013. Crecimiento económico y desigualdad: 1940-1982. En: *México en el siglo XX. Pasajes históricos*.. México: Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 333-370.

Tello, C. & Ibarra, J., 2013. *La revolución de los ricos*. Primera ed. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Valenzuela Feijóo, J., 1997. Cinco dimensiones del modelo neoliberal. *Política y Cultura*, Issue 8, pp. 9-38.

Warman, A., 1984. En las líneas de sombra. *NEXOS*, p. [en línea].

Zimmermann, E., 2012. *blogspot.com*. [En línea]

Available at: <http://iystp2.blogspot.com.es/>

[Último acceso: 17 mayo 2017].