

Alejandro Dabat
coordinador

México y la globalización



MP

CrM



México y la Globalización

Alejandro Dabat
coordinador

México y la Globalización

Universidad Nacional Autónoma de México
Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias
Cuernavaca, Morelos, 1994

HD74.5
D33

Dabat, Alejandro, coordinador
México y la globalización. Alejandro Dabat, coord.
Cuernavaca: UNAM, Centro Regional de Investigaciones
Multidisciplinarias, 1994
287 p.

ISBN: 968-36-4247-0

1. Economía mundial y regionalización. 2. Economía - México -Internacionalización. 3. Desarrollo económico. I.t.

Catalogación en publicación: Lic. Martha A. Frías-Biblioteca del CRIM

Portada: Liliana Mercenario Pomeroy

1a. edición: 1994

© Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM,
Av. Universidad s/n, Circuito 2, Col. Chamilpa,
Cuernavaca, Morelos

ISBN: 968-36-4247-0

Impreso y hecho en México

Tabla de Contenido

Presentación <i>Alejandro Dabat</i>	9
PRIMERA PARTE: EL CAMBIO MUNDIAL Y REGIONAL	13
1. Las transformaciones de la economía mundial <i>Alejandro Dabat y Miguel Angel Rivera Ríos</i>	15
2. La coyuntura mundial de los noventa y los nuevos capitalismos emergentes <i>Alejandro Dabat</i>	39
3. La agricultura mundial de fin de siglo: hacia un nuevo orden agrícola internacional <i>Blanca Rubio</i>	63
4. La migración internacional de trabajadores en el marco de la globalización económica <i>Ana María Aragonés</i>	87
5. La regionalización en América del Sur. Los casos de Argentina y el Mercosur <i>Pablo Bustos</i>	115
6. El TLC: una larga historia <i>Sergio de la Peña</i>	133
SEGUNDA PARTE: LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA	149
7. Apertura comercial y reestructuración económica en México <i>Miguel Angel Rivera Ríos</i>	151

8. Asociaciones internacionales y proceso de globalización del capital en México <i>Jorge Basave Kunhardt</i>	169
9. Los grupos de capital financiero en México y las transformaciones en la apropiación privada de la riqueza social <i>Carlos Morera Camacho</i>	197
10. El reendeudamiento externo de México: 1988-1994 <i>José Vargas Mendoza</i>	211
11. La globalización en el sector automotor y sus consecuencias en la industria automotriz de México <i>Arnulfo Arteaga G. y Jordi Micheli T.</i>	239
12. Migración y empleo en los cultivos de hortalizas de exportación en México <i>María Antonieta Barrón</i>	261

PRESENTACIÓN

El libro que ofrecemos a la consideración de los lectores es el resultado de las aportaciones realizadas por investigadores de diversos centros de investigación de México y Argentina, dentro del programa de investigación "Cambio Mundial e Internacionalización desde la Perspectiva Latinoamericana y Mexicana", con sede en el CRIM-UNAM de Cuernavaca, Morelos. La mayor parte de los trabajos fueron presentados en su versión original al Seminario sobre Globalización Mundial y sus consecuencias para México que tuvo lugar en el CRIM y la Facultad de Economía de la UNAM en diciembre de 1992. Lo que publicamos es una versión corregida y actualizada de los mismos, a los que se han incorporado otros trabajos. En conjunto se trata de materiales que han sido escritos entre los últimos meses de 1992 y los primeros de 1994.

Lamentablemente, el presente libro no puede incluir lo que hubiera sido una de sus más importantes componentes: el capítulo sobre Japón y la Cuenca del Pacífico que estaba preparando Antonio Gutiérrez al momento de su trágica muerte. Ello afecta obviamente la calidad de la publicación, lo que hemos tratado de subsanar, siquiera en parte, incorporando como capítulo primero el trabajo sobre las transformaciones de la economía mundial que escribí conjuntamente con Miguel Angel Rivera. Por la colaboración que no pudo ser, y todo lo que significa su trabajo e inspiración para los estudiosos de la economía internacional, dedicamos este libro a la memoria del brillante académico y gran persona que fue Antonio Gutiérrez.

La importancia del tema del presente libro es obvia y no requiere de mayores comentarios. Lo que sí es necesario señalar es el enfoque que ha presidido su estructuración y varios de los capítulos incluidos. El mismo se basa en un intento de estudiar las conexiones de un nuevo marco histórico estructural que enfatice sobre el carácter global y radical del cambio y la importancia de las interacciones mundiales, regionales y nacionales.¹ Dentro de ese marco general, se han incluido doce trabajos de diferente carácter y objetivos, escritos por especialistas en los diversos temas considerados. La unidad de los mismos no se halla tanto en el enfoque particular de cada uno de ellos, que suelen diferir en cuestiones específicas de apreciación, sino en una combinación que creemos que hace posible una visión integrada y plural del fenómeno estudiado.

Para una presentación de tal enfoque, véase Alejandro Dabat, *El mundo y las naciones*. México, UNAM-CRIM, 1993.

Los diversos materiales que componen el libro han sido agrupados en dos secciones diferentes. La primera sección, destinada al estudio del cambio mundial y regional, está conformada por seis capítulos: cinco referido a cuestiones mundiales y regionales generales, y uno (el último), de conexión entre las tendencias generales del cambio mundial y la problemática específica que constituye la segunda sección.

El primer capítulo del libro es el trabajo sobre *Las transformaciones de la economía mundial* de Alejandro Dabat (CRIM-UNAM) y Miguel Angel Rivera (Facultad de Economía, UNAM). El mismo es incluido con el objetivo de efectuar una presentación ordenada de los grandes cambios que están teniendo lugar en la economía mundial, la lógica global de los fenómenos de globalización y macro-regionalización del mundo y los principales enfoques analíticos existentes.

El segundo capítulo escrito por Alejandro Dabat, trata *La coyuntura mundial de los noventa y los nuevos capitalismos emergentes*. Se trata de un trabajo complementario al anterior escrito posteriormente (que actualiza la evolución de la coyuntura mundial hasta comienzos de 1994), centrado en un aspecto crucial de la transformación mundial que resulta imprescindible para el estudio del cambio mexicano: el problema de los llamados países emergentes.

El tercer capítulo, a cargo de la destacada especialista del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, Blanca Rubio, está referido a la agricultura mundial de fin de siglo y el nuevo orden agrícola mundial. Su parte inicial está dirigida al estudio de los cambios en la agricultura internacional, la lucha por la hegemonía mundial (que la autora asocia a la soberanía alimentaria) y la evolución de la agricultura periférica. Aterrizza luego en el análisis de los cambios en la agricultura mexicana, con particular énfasis en la producción de granos básicos.

El cuarto capítulo considera una cuestión central para el estudio de la globalización mundial, que suele ser dejada de lado por muchos estudios del fenómeno. Se trata del trabajo sobre la migración internacional en el marco de la globalización económica, de la historiadora Ana María Aragonés del CRIM, donde se expone, con rigor y perspectiva de largo plazo, los factores que explican la aceleración del fenómeno migratorio mundial y su importancia económica, social y política.

Si los capítulos tercero y cuarto pueden concebirse como complementos necesarios del primero -al tratar aspectos específicos de la globalización-, el capítulo quinto constituye una concreción particular del segundo, refiriéndose a un caso particular de nueva emergencia capitalista e integración regional. El mismo está a cargo del investigador Pablo

Bustos de la Fundación Ebert de Buenos Aires (Argentina) y constituye un eslabón fundamental para comprender adecuadamente las características diversas que adopta el proceso de regionalización de la economía latinoamericana.

Finalmente, el último capítulo de la primera sección está escrito por alguien que no requiere de presentación, como es el caso de Sergio de la Peña, del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM. Está referido al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, visto desde una doble perspectiva internacional y nacional mexicana. En ese sentido, como ya señalamos, puede ser visto tanto como parte final de la primera sección que como introducción a la segunda.

La segunda sección del libro, referida a México, está propiamente compuesta por seis capítulos. El primero, a cargo de Miguel Angel Rivera (séptimo del libro), considera la apertura comercial y la reestructuración de la economía mexicana desde una perspectiva global. En el mismo, escrito a fines de 1992 el autor sintetiza sus aportaciones al estudio de las transformaciones recientes de la economía mexicana y actualiza las investigaciones y análisis presentes en su reciente libro: el *Nuevo Capitalismo Mexicano*.

Los capítulos ocho y nueve están directamente conectados entre sí, y son el resultado de las investigaciones que han venido realizando, desde bastante tiempo atrás, dos importantes estudiosos de los grupos financieros mexicanos del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Se trata de *Asociaciones Internacionales y proceso de globalización del capital en México* de Jorge Basave Kunhardt y *La internacionalización del capital financiero en México y la apropiación privada de la riqueza social* de Carlos Morera Camacho.

El capítulo diez trata otra cuestión financiera de gran importancia para México, referida esta vez a un aspecto propiamente macroeconómico: el del reendeudamiento externo de México. Se trata de una cuestión muy actual y hasta ahora insuficientemente estudiada, que corre a cargo del profesor investigador de la Facultad de Economía de la UNAM, José Vargas Mendoza.

El capítulo once está referido a la rama productiva que constituye el principal eslabón de la internacionalización de la economía mexicana: el sector automotriz. Está a cargo de dos de los principales especialistas mexicanos en el tema, Arnulfo Arteaga y Jordi Micheli, de la UAM de Iztapalapa y el CONACYT, respectivamente. Se trata de un trabajo que, como todo lo de los autores, combina rigurosamente los elementos de ca-

racter internacional y nacional, y económicos y sociales que inciden sobre el fenómeno estudiado.

Finalmente, el último capítulo trata la problemática social específica (migración y empleo) en la rama más internacionalizada de la agricultura mexicana: la producción de hortalizas. Se trata de un trabajo que resume algunas de las principales conclusiones de la importante investigación realizada por María Antonieta Barrón, de la Facultad de Economía de la UNAM. Aquí se plantean elementos de discusión no convencionales sobre las consecuencias de la internacionalización de la agricultura mexicana, en importantísimas áreas del Norte y Centro del país.

En conjunto, se trata de un libro que resume el esfuerzo multidisciplinario de un amplio grupo de investigadores e instituciones y el trabajo de numerosos colaboradores, autoridades y personal de apoyo. Al respecto, por lo tanto, debo agradecer particularmente su apoyo al director del CRIM, Raúl Béjar Navarro; al de la Facultad de Economía de la UNAM, Pablo Arroyo; al Dr. Sergio Ordoñez por su participación en la corrección final de los materiales; a Rosa Lilia Alvarez, por su colaboración permanente y a Mario Salinas S. y Carmen León Saavedra por su eficiente y fraternal trabajo de preparación de la edición.

Alejandro Dabat
Junio de 1994.

**PRIMERA PARTE:
EL CAMBIO MUNDIAL Y REGIONAL**

LAS TRANSFORMACIONES DE LA ECONOMÍA MUNDIAL*

Alejandro Dabat**

Miguel Angel Rivera***

El presente trabajo pretende ofrecer un bosquejo de las transformaciones que está viviendo la economía mundial, a partir de un intento por integrar y sistematizar trabajos anteriores de ambos autores,¹ apuntar a elementos nuevos y delimitar campos fundamentales de estudio e investigación. Los autores son conscientes de las dificultades y peligros que implica un trabajo de ese tipo, dada la complejidad del fenómeno, la velocidad de los cambios, el carácter aún incipiente de diversos procesos básicos y los fuertes problemas de interpretación que plantean la novedad de los acontecimientos y las actuales limitaciones de la teoría. Pero al mismo tiempo, están convencidos de que las exigencias de integración del conocimiento requiere de marcos analíticos globalizadores en gran parte hipotético, como el que aquí se presenta.

El estudio partirá de la hipótesis de que el actual cambio mundial es un fenómeno complejo en el que se conjuga una crisis muy profunda de la organización social y el orden mundial del siglo XX, con un proceso abierto de reorganización y reordenamiento radical de las relaciones internacionales que puede dar lugar a diferentes salidas. Por esa razón, se dividirá el presente trabajo en tres partes para considerar en ese orden los

* Artículo realizado conjuntamente dentro del programa de investigación "Cambio mundial e internacionalización desde la perspectiva latinoamericana y mexicana" (CRIM-UNAM) y el proyecto "La reestructuración del capitalismo mexicano, 1983-1994" (PA-PIID-UNAM).

** Investigador del CRIM-UNAM.

*** Profesor Investigador de la Facultad de Economía-UNAM.

¹ Véase Alejandro Dabat, "La economía mundial y los países periféricos a partir de la década de los sesenta" (*Teoría y Política* 1, México, 1980), "La crisis mundial en perspectiva histórica" (en P. Lope, *Economía Política y crisis*, México, 1989), "El derrumbe del socialismo de estado y la crisis del socialismo marxista" (en A. Anguiano, *El socialismo en el umbral del siglo XXI*, UAM, México, 1991) y *El Mundo y las Naciones*, (México, CRIM, 1993); Miguel Angel Rivera, segundos capítulos de "*Crisis y reorganización del capitalismo mexicano*" (México, ERA, 1986) y *El nuevo capitalismo mexicano* (México, ERA, 1993); Dabat y Rivera, "Los cambios tecnológicos en la economía mundial y las exportaciones de los países en desarrollo" (*Brecha* 4, México, 1987) y primera parte de "La reconversión tecnológica en México y sus consecuencias sociales" (en *Industria, Estado y Sociedad*, Nueva Sociedad. Caracas, 1989).

elementos más característicos de la actual crisis mundial (primera parte), los procesos embrionarios de conformación de nuevos tipos de ordenamientos (segunda parte) y las perspectivas (tercera parte).

I. La crisis mundial actual y sus diversos componentes y retos

Como es suficientemente conocido, desde mediados de la década de los setenta, la economía mundial se halla inmersa en una crisis global, que puso fin a la época de prosperidad y optimismo que caracterizó al mundo de la II Posguerra. En esa crisis pueden distinguirse por lo menos cuatro aspectos diferentes: a) la crisis de la economía capitalista mundial; b) la crisis del socialismo de Estado; c) la crisis ambiental; y, como combinación de todo lo anterior, d) la crisis del viejo orden mundial bipolar (Oeste-Este), surgido de la II Guerra Mundial. Varios de estos elementos (sobre todo el primero) han sido estudiados con bastante detalle y considerados por nosotros en otros trabajos. Pero dada la relación que existe entre todos ellos, conviene tratar de retomarlos desde una perspectiva que trate de integrar a los cuatro aspectos.

1. La crisis de la economía capitalista.

La crisis mundial de 1974-75 puso fin a dos décadas y media de rápido crecimiento del capitalismo mundial de posguerra, y abrió el nuevo periodo histórico de inestabilidad política, lento crecimiento económico y descomposición social. El fin de la ola ascendente de posguerra fue el resultado del agotamiento de las condiciones económicas, tecnológicas y sociales que la hicieron posible² y la aparición de una crisis estructural

² Existen numerosas interpretaciones de la crisis que recurren a la idea del agotamiento del anterior patrón de desarrollo, como la regulacionista (crisis de acumulación o de la relación salarial), la mandeliana (fin de la onda expansiva de la anterior revolución tecnológica) la neoestructuralista latinoamericana (fin del patrón industrial), o la escuela norteamericana de la estructura social de la acumulación, para sólo citar las más difundidas. Los autores del presente trabajo utilizan una concepción propia, que trata de vincular la teoría de los ciclos prolongados con las etapas del capitalismo. Para un planteo general, véase Alejandro Dabat, "La crisis mundial en una perspectiva histórica" (en: Pedro López (Comp), *Economía Política y Crisis*. México, UNAM, 1989), Facultad de Economía, 1989) y *El mundo y las naciones*. México, CRIM-UNAM, 1993), segunda parte. Una aplicación al caso de México se encuentra en Miguel Angel Rivera, *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano*. México, ERA, 1986) y *El nuevo capitalismo mexicano*. México, ERA, 1993).

global de rentabilidad y de la regulación. Como resultado de ello la economía mundial se ha hundido desde hace ya casi veinte años en una onda larga o fase descendente,³ compuesta por una sucesión de fuertes caídas y breves recuperaciones, que se traducen actualmente en la aguda recesión iniciada en 1990. La profundidad, extensión y duración de la actual crisis estructural, permite parangonarla con la anterior gran crisis que vivió el capitalismo mundial durante el periodo de entreguerras, que culminara en la gran depresión de los años treinta y la II Guerra Mundial, y que también diera lugar (como en la actualidad) a una profunda transformación de las condiciones mundiales.⁴

Si bien la actual crisis es un fenómeno mundial, afectó de diferentes maneras a los países y regiones. En el mundo industrial golpeó en primer lugar a los Estados Unidos, haciéndole perder su supremacía industrial y financiera frente a las nuevas potencias ascendentes como Alemania o Japón, lo que se tradujo en el derrumbe del sistema monetario mundial, basado en el dólar, y en la pérdida de la hegemonía absoluta de lo que fuera la única superpotencia del capitalismo mundial. Pero en todos los países tuvo lugar una caída generalizada de la rentabilidad y la acumulación de capital y surgió un nuevo tipo de desempleo estructural, se redujo el nivel de vida de la mayoría de la población, donde fueron particularmente afectados los sectores más desprotegidos (mujeres, jóvenes, minorías étnicas) y donde aparecieron crecientes bolsones de pobreza y marginación social. Se han desarrollado también numerosas manifestaciones de descomposición social, como el redimensionamiento de la delincuencia, la drogadicción, la corrupción de las instituciones y de las prácticas gubernamentales o el racismo.

En los países periféricos, la crisis económica tuvo consecuencias económicas y sociales aún más graves, aunque muy desigualmente distribuidas entre las diferentes regiones y países. El principal mecanismo inicial de propagación de la crisis (el derrumbe de las exportaciones de

³ Los estudiosos del ciclo económico de largo plazo (Kondrotieff, Schumpeter, Mandel) llaman "onda descendente" o "fase descendente del ciclo largo" a las coyunturas de ese tipo que siguen a los auges económicos prolongados. Para una exposición de las diferentes teorías explicativas puede verse Mandel (*El Capitalismo tardío*, México, ERA, 1979), Maddison (*Las etapas del capitalismo*, El Colegio de México o R. B. Day, "La teoría del ciclo prolongado en Kondratiev y Mandel, en: *Críticas de la economía política* (Ed. Latinoamericana) 4, julio-septiembre de 1977. Un intento de vinculación de la teoría del ciclo prolongado a la de las etapas del capitalismo puede encontrarse en el libro citado de Alejandro Dabat, *El mundo y las naciones*, capítulo siete.

⁴ Véase al respecto el trabajo ya citado de Alejandro Dabat "La actual crisis mundial.."

productos básicos) no fue un fenómeno general, por el boom petrolero⁵ y la conversión de Arabia Saudita y otros países del Golfo Pérsico en potencias financieras intermedias.⁶ La crisis mundial tampoco afectó negativamente a los países que lograron desarrollar un amplio sector exportador manufacturero como los "cuatro tigres" asiáticos y los miembros de la ASEAN, a los "beneficiarios" del auge del narcotráfico, a partir de la exportación de enervantes (Colombia, Tai, Bolivia), o a los que evitaron el camino de la deuda, como India.

Pero si se dejan de lado estas numerosas excepciones, la crisis causó estragos particularmente fuertes en el resto de los países, especialmente en aquellos en los que se conjuntaron las consecuencias del deterioro de los términos del intercambio, el sobreendeudamiento externo y la necesidad de pagar importaciones petroleras a precios prohibitivos. Incluso afectó a países como México, Venezuela o Argelia, que a pesar de contar con ingresos petroleros muy altos, no supieron aprovechar ese factor favorable para tratar de liberarse del endeudamiento ilimitado, el subsidio improductivo o el parasitismo burocrático, y de emprender procesos de reestructuración productiva interna y de reinserción en el mercado internacional. En ese sentido, parece necesario reestudiar el proceso de sobreendeudamiento del Tercer Mundo, que culminó en ese periodo, desde una nueva perspectiva que enfatice no sólo en la dimensión externa del fenómeno (como el papel de la banca internacional o del FMI), sino también, y fundamentalmente, en causas internas tales como los problemas estructurales no resueltos y las políticas nacionales irresponsables de postergación de la solución de los problemas de fondo, a expensas de su excepcional agravamiento futuro.⁷

Aunque tuvo manifestaciones anteriores, el deterioro de la situación de los países periféricos más afectados estalló abiertamente a comienzos

⁵ A diferencia de lo sucedido con los restantes productos básicos, el precio real del petróleo se mantuvo a lo largo de la crisis muy por encima del precio anterior a 1974. Deflactado a dólares de 1988, pasó de 7.8 dólares por barril en 1973 a unos 45 dólares en su punto máximo (1981), para caer luego a 12 en 1988 (punto más bajo de la nueva época) y colocarse en 15 dólares hacia 1992. (datos de F. Colmenares, *PEMEX: crisis y reestructuración* (DEP-FE (UNAM), tesis de doctorado, 1990) y la revista *The Economist*. Para una comparación de la evolución de los términos de intercambio de los diferentes tipos de países, véase Banco Mundial, *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1991*, Apéndice estadístico, Cuadro A.10).

⁶ Sobre este rasgo (nuevo papel financiero mundial) de esos países, puede verse los trabajos de Mandel, en: Mandel y Jaber, *Estudios sobre capital financiero semicolonial: petrodólares*. Buenos Aires, Editor 904, 1977.

⁷ Véase, por ejemplo, Sunkel y Zuleta, "El neoestructuralismo versus el neoliberalismo en los años noventa", en: *Revista de la CEPAL*, diciembre de 1990.

de los ochenta, como resultado del drástico endurecimiento de los mercados financieros internacionales (elevamiento explosivo de las tasas de interés reales y el cierre del financiamiento bancario a los países endeudados),⁸ que se tradujo en una virtual cesación de pagos externos en numerosos países, comenzando por México. Durante los ochenta, el enorme peso del servicio de la deuda externa absorbió una parte muy grande del excedente económico y la capacidad externa de pago de los diferentes países, imponiéndoles la necesidad de tener que recurrir a dolorosos ajustes financieros y macroeconómicos supervisados por el FMI, que redujeron drásticamente el ingreso y empleo nacional y la capacidad de consumo, gasto público e inversión interna.

El Africa Subsahariana fue la región del "Tercer Mundo" más afectada por la crisis de los ochenta, que redujo en promedio la cuarta parte del ingreso por habitante de los países más pobres.⁹ América Latina fue el epicentro de la crisis de la deuda, y la región que padeció la mayor carga de la misma tanto en relación a las exportaciones como al PIB.¹⁰ Los países más afectados como Argentina, Venezuela, Perú o Bolivia sufrieron caídas del consumo por habitante del orden del 17 %, en todas partes descendieron agudamente los salarios reales y el gasto público social¹¹ ampliándose considerablemente la indigencia social.

Otra de las consecuencias de la crisis fue el autoritarismo político, que trajo consigo el individualismo neoliberal en el plano económico y el neoconservadurismo patriarcal en el cultural. Dentro de los estados na-

⁸ Durante la primera etapa de la crisis (coyuntura inflacionaria de la década de los setenta) existió una gran sobreoferta de capital internacional de préstamo provocada por los fondos reciclados por los países de la OPEC y la preservación de una política monetaria laxa por los bancos centrales de los países industriales. Esta situación hizo posible que durante un corto período de años, los países deudores pudieran continuar ampliando la deuda a costos financieros bajísimos (ver Banco Mundial, *Informe sobre el desarrollo mundial 1984*), lo que postergó temporalmente el estallido de la crisis, a costa de la ampliación a niveles altísimos del sobreendeudamiento y la postergación de medidas restructuradoras. Esta situación de los mercados financieros, varió drásticamente a partir de 1980, con el ascenso al poder del presidente Reagan en los Estados Unidos y la generalización de las políticas monetaristas en el conjunto de los países industriales, que se tradujo en una drástica reducción del crédito y consiguiente elevamiento de la tasa de interés real.

⁹ World Bank, *World Debt Tables*, enero de 1988. En el caso de los países de ingresos medios más altamente endeudados, entre los que predominaba el peso de los más importantes de América Latina, la reducción del ingreso por habitante alcanzó a una séptima parte del total.

¹⁰ R. Dornsbuch, "El problema de la deuda en los ochenta", en: *Contextos*, México, 4 de noviembre de 1988.

¹¹ Véase, por ejemplo, Patricio Meyer, "Ajuste y Reformas Económicas en América Latina: Problemas y Experiencias Recientes", en: *Pensamiento Iberoamericano*, num. 22-23, T II, 1992-93.

cionales, la aparición de la "nueva derecha" norteamericana-europea o de las dictaduras militares latinoamericanas impusieron un nuevo clima de reacción social, política y cultural. Sin embargo, a este nivel, la crisis no sólo tuvo consecuencias negativas, ya que al cuestionar instituciones autoritarias y corporativas caducas, sentó las bases para el comienzo de la transición democrática ulterior.

2. El derrumbe del socialismo estatista.

El desplome de la Unión Soviética y la desaparición del Bloque del Este es otro de los elementos fundamentales de la crisis mundial, en la medida en que modificó al anterior contexto internacional, en por lo menos dos de sus pilares fundamentales: a) la desaparición del orden bipolar de posguerra ya alterado por la decadencia de Estados Unidos; y b) la desaparición del bloque mundial de fuerzas políticas, sociales e ideológicas, que aglutinó por más de medio siglo al principal expresión de crítica y lucha organizada contra el capitalismo. En sí mismo, el desplome fue un fenómeno complejo, integrado por múltiples componentes de diferente carácter, que sólo puede ser apreciado debidamente a partir de una perspectiva histórica amplia.

Fue, en primer lugar, el resultado de un prolongado proceso interno de esclerosamiento y decadencia del régimen burocrático-estatista que constituía el fundamento del sistema social, que le impidió emprender las reformas internas requeridas por su modernización (el establecimiento de la nueva relación social, política y ecológica entre estado, sociedad civil y medio natural, que imponía la emergencia un tipo de sociedad urbano-industrial compleja).¹² Como resultado de ello, países que habían exhibido hasta la década de los sesenta un mayor dinamismo económico con relación a los principales países capitalistas, quedaron atrapados en el círculo vicioso de la parálisis burocrática y el estancamiento económica,¹³ frente a un mundo occidental que comenzaba a ser sacudido por la revolución informática, los procesos de internacionalización y las preocupaciones pluralistas, ecologistas y feministas. Ello agudizó el retraso frente a la competencia con el Oeste y dejó al desnudo los privilegios burocráticos del poder, la estructura totalitaria del estado y del orden so-

¹² La problemática del pasaje de las sociedades planificadas de Europa Oriental desde un patrón de crecimiento extensivo a otro intensivo, fue planteada originalmente por O. Lange, "Problemas de economía socialista y de planificación", en: *Desarrollo y socialismo*. Buenos Aires, Ed. Jorge Alvarez, 1969.

¹³ Véase A. Dabat, "El Derrumbe..." (obra citada).

cial, el deterioro de las condiciones ambientales o la discriminación de la mujer, los jóvenes y las minorías sexuales y culturales; generando un amplio descontento político en los sectores dinámicos de la población, tales como los intelectuales, la clase obrera o la juventud.

Esa situación dio lugar a diversos intentos de reforma desde arriba. El primero de ellos no se dio en Europa Oriental sino en China (política de las "cuatro modernizaciones" establecida a fines de la década de los setenta), y estuvo limitado al plano económico, a partir del llamado socialismo de mercado y la incorporación del país al mercado mundial. La reforma implantada por el gobierno de Gorbachov en la Unión Soviética, a mediados de la década siguiente, intentó combinar la Perestroika (reestructuración económica inspirada en la NEP de los años veinte y las reformas contemporáneas chinas) con el Glasnost (democratización política limitada). Pero el intento de reforma desde arriba no se tradujo en avances económicos y, en cambio, el prólogo del desencadenamiento de las amplias movilizaciones populares que culminarían en las revoluciones democráticas de Europa Oriental y la propia Unión Soviética de 1989 y 1990, que removieron del poder a los partidos comunistas gobernantes. Desde entonces, la perspectiva original de socialismo de mercado que animó a los intentos iniciales de reforma, fueron sustituidos por políticas explícitas de restauración de la propiedad privada sobre los medios de producción, que significaron el fin del experimento socialista iniciado en octubre de 1917 y de la forma político-social en que derivó.

La desaparición de la Unión Soviética y las Democracias Populares de Europa del Este, se correspondió en Asia con la profundización del curso capitalista de la reforma china, y tuvo enormes consecuencias sobre el conjunto del orden mundial. Conllevó el fin de la Guerra Fría a partir del triunfo del bloque del Oeste dirigido por los Estados Unidos. Puso en marcha un proceso bastante rápido de desarrollo de la economía mercantil-capitalista en prácticamente todos los países del anterior Bloque Oriental, con la única excepción, cada vez más inviable de Corea del Norte.¹⁴

Las consecuencias de esta nueva situación abarcaron a casi todos los campos de la realidad mundial y tienen por lo general un carácter biva-

¹⁴ El caso de Cuba requiere de un comentario, porque dicha orientación fue pospuesta largamente por el gobierno de Fidel Castro, y confinada inicialmente a la inversión de capital internacional en el sector turismo. Pero desde las medidas que acaban de anunciarse sobre legalización de la circulación interna del dolar, parece evidente que el país ha comenzado a seguir los pasos de los restantes ex integrantes el Bloque del Este, aunque dentro de una orientación gubernamental que parecería apuntar a una suerte de vía china mitigada.

lente muy complejo y difícil de precisar y resumir, por lo que sólo nos limitaremos a considerar aquí su incidencia sobre el desarrollo económico mundial. A este nivel pueden mencionarse tres aspectos fundamentales: a) La reunificación del mercado mundial capitalista; b) La desaparición de la fuente de respaldo político-militar y económico a los países periféricos confrontados directamente con Occidente; y c) El colapso del modelo de economía estatizada como alternativa viable al capitalismo. Como resultado de ello, han desaparecido las condiciones históricas objetivas que hicieron posible, a lo largo de la mayor parte del siglo, la consolidación de regímenes estatistas de ruptura con el orden capitalista mundial y con el mercado mundial los en países periféricos.¹⁵ Pero asimismo también parece haberse afectado la plausibilidad de la vía estatista-burocrática de transformación del capitalismo, como resultado del derrumbe de lo que se conociera como "socialismo real".

3. La emergencia ecológica mundial

Otro de los grandes factores que configuran la crisis mundial actual, es el agudo deterioro de las condiciones ambientales de la vida humana en el planeta Tierra, como resultado del ritmo y modalidades del crecimiento económico y demográfico mundial y de los patrones culturales anteriores. Si bien la tendencia del industrialismo a afectar las condiciones ambientales es un fenómeno muy anterior, lo que caracteriza a la actual crisis ambiental es el nivel alcanzado por ese proceso, expresado en la aparición de límites ecológicos muy rígidos, que no pueden traspasarse sin poner en peligro la subsistencia misma de la especie humana. Como resultado de ello, se ha conformado una nueva relación extremadamente frágil entre la sociedad humana, su entorno natural y el conjunto de los ecosistemas que hacen posible la vida humana, que ha pasado a requerir un nuevo tipo de desarrollo económico-social, factible de sustentación en el largo plazo, cuya naturaleza ha comenzado a debatirse a nivel mundial.¹⁶

¹⁵ Ello no implica negar la posibilidad de rupturas revolucionarias en los países industriales, o de procesos regionales que pudieran desarticular al orden capitalista mundial. Pero no la consideramos en el presente capítulo, tratándose de un fenómeno muy improbable en las actuales condiciones mundiales.

¹⁶ Hay al respecto diversas posiciones. El llamado ecologismo fundamentalista o radical, rechaza los valores fundamentales de la sociedad industrial y la modernización capitalista. El ecologismo socialista tiende a postular un nuevo tipo de desarrollo armónico con el medio ambiente y que minimice el consumo de los recursos naturales escasos. Posturas neomalthusianas, como las del Club de Roma, preconizan el establecimiento de límites al

La emergencia ambiental actual está compuesta por la convergencia de un conjunto de situaciones críticas que afectan a las principales condiciones naturales y ambientales de vida, sin distinción de países pobres o ricos. En las grandes ciudades se ha generalizado el fenómeno de la contaminación ambiental y el uso descontrolado de desechos industriales y domésticos, extremadamente peligrosos para la salud. A nivel rural, se combinan los efectos perniciosos de la agricultura capitalista sobre la fertilidad del suelo, la contaminación del aire o la tala irracional de bosques, con los efectos devastadores de la presión demográfica en términos de deforestación y sobreexplotación de suelos o la quema irracional de biomasa. Los mares y ríos han sido igualmente convertidos en grandes basureros, que comenzaron a amenazar la supervivencia de una condición tan importante para la alimentación humana como es la existencia de peces. Habría que agregar que la experimentación genética ha dado lugar a un nuevo tipo de terrible peligro, constituido por la creación de combinaciones letales que pueden escapar al control de sus autores. Pero si cada uno de estos fenómenos es importante en sí mismo, lo que configura más estrictamente la emergencia ambiental mundial, es la vinculación de todos ellos en un conjunto de fenómenos globales que afectan al conjunto del planeta.

La existencia de una emergencia ambiental propiamente mundial ha sido configurada por la confluencia de un conjunto de gravísimas amenazas de escala planetaria, entre los que destacan los siguientes: a) la destrucción de los bosques tropicales que conforman los grandes pulmones de la Tierra; b) el calentamiento del clima generado por el llamado "efecto-invernadero", provocado por las emanaciones de dióxido de carbono; c) el adelgazamiento de la capa de ozono que protege la atmósfera del efecto letal de los rayos solares; d) el progresivo empobrecimiento de la bio-diversidad, que constituye la base de los ecosistemas y de la experimentación genética;¹⁷ e) La contaminación de los mares y ríos interna-

crecimiento. Finalmente, a partir del Informe de la Comisión Brundtland de 1987, las agencias internacionales han difundido el uso de la expresión "desarrollo sostenible o "sustentable". (Sobre las diversas posiciones véase M. R. Redclift, *Los conflictos del desarrollo y la crisis ambiental*. México, FCE, 1989; Barrat Brown, Emerson y Stoneman, *Recursos y medio ambiente. Una perspectiva socialista*. Barcelona Ed. Gustavo Gili, Barcelona, 1978 y Banco Mundial, *Informe sobre el desarrollo mundial de 1992*.

¹⁷ La revolución bio-genética que posibilita el revolucionamiento de la producción agropecuaria a niveles desconocidos, reposa materialmente en la existencia de una amplia diversidad de genes naturales. Consiste técnicamente, en la posibilidad de transferir diferentes rasgos útiles entre distintas especies, lo que plantea la necesidad de contar con amplísimos inventarios de distribución e inventarios de plantas y animales (Véase L. R. Brown et al, *El Estado del Mundo*. México, FCE, 1989, tomo II, capítulo 6).

cionales; e) La reaparición a amplia escala de enfermedades epidémicas que se creían superadas.¹⁸

Por su naturaleza, el conjunto de estos problemas afectan a todos los países del mundo y tienen connotaciones globales de amplio alcance. Los estados nacionales deberán desarrollar nuevas funciones regulatorias, destinar (al igual que las empresas) una creciente proporción de recursos y promover nuevos criterios educacionales. Pero ello requerirá a su vez de un amplio despliegue de iniciativas de la sociedad civil, y de la conformación de nuevos patrones culturales. Los países pobres, a pesar de sus terribles carencias agravadas por la crisis, no pueden dejar de adoptar políticas muy costosas de preservación ambiental, comenzando por el saneamiento del agua, el control de las emisiones industriales o urbanas que eleva costos de producción y transporte, o la contención de la deforestación (que afecta fuertemente a los intereses inmediatos de los campesinos sin tierra). Pero los países ricos, para poder preservar sus condiciones más generales de supervivencia, no podrán limitarse a reducir radicalmente sus emisiones de dióxido de carbono o la generación de desechos industriales no reciclables, sino que tendrán que aportar la principal parte del costo de rescate y mantenimiento de las condiciones ambientales globales, como la preservación de las selvas tropicales.¹⁹

En cuanto a sus connotaciones globales, la naturaleza mundial (planetaria) de la crisis ambiental hace que sólo pueda ser afrontada eficazmente mediante acciones internacionales concertadas, que conjuguen esfuerzos globales con logros regionales, nacionales y locales, desplegados en campos tan diversos como la severa regulación de la actividad

¹⁸ La simultaneidad entre la emergencia del sida y el resurgimiento del cólera, la difteria, la tuberculosis o la malaria, señala el fin de una era de tres décadas en que se creyó superado el peligro de las enfermedades infecciosas, así como el comienzo de una nueva época de emergencia sanitaria mundial. El nuevo fenómeno es el resultado de la combinación entre la descomposición social de enormes áreas del mundo, con factores propios de la globalización (viajes y comercio internacionales) o la revolución tecnológica (experimentación genética descontrolada), y otros problemas biológico-ecológicos como la resistencia de las bacterias a las drogas o la penetración profunda del hombre en las selvas tropicales, que lo expone a nuevos reservorios de infecciones en animales e insectos (Véase Olive Cookson, "Bugs that come to plague us", *Financial Time*, 21 august 1993).

¹⁹ En una etapa similar de desarrollo económico a la que hoy atraviesan los países periféricos, que cuentan con las principales reservas de bosques tropicales, los países occidentales realizaron una tarea (el desmonte con fines agrícolas, energéticos y de construcción de sus principales recursos forestales) que hoy pretenden negar a otros países, en nombre de un argumento válido como es la preservación de la vida en el planeta. En realidad, lo que corresponde es que los países ricos indemnizen a los pobres por la renuncia al uso soberano de sus propios recursos naturales, y que esos recursos sean utilizados para sufragar los costos económicos y sociales de esa renuncia.

económica, la modificación de patrones de vida, la educación ambiental o la ampliación y reorientación de la organización comunal. Tal situación, pasa a ser un elemento fundamental del carácter irreversible que ha alcanzado la internacionalización de la vida humana, en la medida en que convierte a la cooperación internacional en una condición necesaria para la subsistencia común de la especie.

4. El derrumbe del orden bipolar de posguerra y el actual desorden mundial

La conjunción de los elementos considerados en los puntos anteriores han dado lugar al desmoronamiento del orden mundial bipolar que rigió al mundo desde la II Guerra Mundial, basado en la confrontación política y económica entre dos sistemas sociales y en el equilibrio nuclear entre dos superpotencias. La Guerra Fría concluyó con el triunfo del capitalismo sobre el estatismo y de Estados Unidos (a pesar de su decadencia) sobre la Unión Soviética. Ello no fue, sin embargo, el resultado de un triunfo militar, o de la penetración en gran escala del capital en la Unión Soviética, sino del derrumbe político-social del régimen estatista en una época de crisis estructural del capitalismo, de pérdida de la superioridad industrial por Estados Unidos y de erosión de su hegemonía política; por lo que resultó, no en un nuevo orden hegemónico, sino en una situación muy complicada y fuertemente anárquica.

En una perspectiva histórica de largo plazo, la nueva situación favorece indudablemente al capitalismo, en la medida en que le da un respiro político y le permite reunificar y ampliar el mercado mundial. También, a la propia recuperación económica de los Estados Unidos, al permitirle reorientar recursos inmovilizados en el sector bélico hacia la reconversión productiva y la acumulación de capital. Pero en términos más o menos inmediatos, la nueva situación ha venido a agravar la crisis económica y el desorden político mundial. La desaparición de la Unión Soviética y su sistema de alianzas militares, ha dejado un gran vacío de poder en las grandes extensiones del mundo donde la Unión Soviética cumplía un papel disciplinador y moderador,²⁰ lo que se ha traducido en distintos tipos de guerras expansionistas, separatistas o civiles, en el descalabro económico completo de numerosos estados o en disputas por el

²⁰ Según diversos analistas internacionales, la invasión de Kuwait por Irak y la Guerra del Pérsico puede atribuirse, en gran parte, al vacío de poder que dejó en el Medio Oriente la crisis de la Unión Soviética.

control del arsenal nuclear soviético, como la que contrapone a Rusia con Ucrania. Las potencias capitalistas no se encuentran en disposición de realizar las grandes inversiones que requiere la reconversión capitalista de las economías estatizadas del Este, y cuando lo han intentado (como fue el caso de la unificación alemana) ha sido a costa de sacrificar la recuperación económica de la parte occidental y poner en peligro la unificación europea.

Pero la ruptura del viejo orden mundial no sólo plantea dificultades derivadas del colapso del Este. El mayor obstáculo a la configuración de un nuevo orden mundial, se halla más bien en el hecho de que ninguna potencia capitalista está en condiciones de imponer al resto una superioridad económica indiscutible, que haga posible el establecimiento de un nuevo sistema hegemónico mundial sustitutivo del orden norteamericano de posguerra.²¹ Como resultado, el reordenamiento mundial ha pasado a depender de cuestiones tales como el desenlace del conflicto, en ciernes, entre las grandes potencias industriales,²² del lugar que puedan llegar a alcanzar nuevas potencias ascendentes como China u otros países periféricos, o del futuro de Rusia y de sus condiciones de integración al mercado mundial y el sistema internacional. Pero también, de la magnitud y al carácter de los avances que puedan lograrse en la regulación de la competencia intercapitalista mundial y en la cooperación internacional para afrontar los nuevos retos globales.

²¹ Para algunas escuelas de pensamiento como la regulacionista, la constitución de cualquier orden mundial requiere de la existencia de una potencia hegemónica (Por ej. Michel Aglietta, "El capitalismo mundial en los ochenta" *Cuadernos Político*, num 31, México, 1983), porque lo contrario lleva necesariamente a una disgregación del orden mundial. En trabajos de Alejandro Dabat ya citados como "La crisis mundial en perspectiva histórica", "El derrumbe del socialismo de Estado y las perspectivas del socialismo marxista" o *El mundo y las naciones* (capítulo quinto), se llega a una conclusión diferente. Conforme ella, la hegemonía de una única superpotencia es uno de los diversos casos de orden mundial posibles, que sólo se dio históricamente en dos épocas: a) estrictamente entre los años 1840 (o 50) y 1880, cuando coincidieron la superioridad indiscutida de Inglaterra tanto en el plano económico como en el político-militar; y b) relativamente entre 1945 y 1970, cuando la hegemonía indiscutida de Estados Unidos sobre el mundo capitalista coincidió con el equilibrio político-militar mundial con la Unión Soviética.

²² Thurow analiza agudamente esta perspectiva en el libro *La guerra del siglo XXI* (Buenos Aires, Vergara, 1992). Pero reduce a ella la suerte del mundo, en un sentido parecido al de Aglietta.

II. Las tendencias fundamentales del cambio mundial

A partir de las condiciones de crisis expuestas anteriormente, el mundo está viviendo un amplísimo proceso de cambio y reorganización de los principios ordenadores que rigen su vida económica y político-social. Se han puesto en marcha procesos de reestructuración nacional e internacional del capitalismo, tendientes a superar los estrangulamientos y desequilibrios que lo condujeron a la crisis, apoyado en una nueva revolución tecnológica, en renovadas condiciones de organización, acumulación y trabajo, y en un vasto reordenamiento del espacio mundial. Pero el cambio mundial es mucho más amplio y abarca al conjunto de las relaciones socio-políticas y formas de vida, a partir de complejos procesos inacabados que brotan directamente de las condiciones de la crisis y apuntan hacia cambios fundamentales en el tejido social.

Para tratar ordenadamente estas cuestiones, dividiremos la exposición en cuatro apartados, que considerarán respectivamente la nueva revolución tecnológica y sus consecuencias económicas y sociales, la globalización mundial, las transformaciones sociales, culturales y políticas y las perspectivas del desarrollo mundial.

1. La nueva revolución tecnológica y sus consecuencias económicas y sociales.

La base material de la transformación mundial, es la llamada "tercera revolución tecnológica",²³ en cuanto conjunción de tecnologías "duras" como la microelectrónica, la informática y otras de menor desarrollo e instrumentación, como la robótica, el laser o la biogenética, con un conjunto de tecnologías "blandas" que están modificando radicalmente los procesos de trabajo y condiciones de organización. Desarrollada a partir de grandes esfuerzos empresariales y gubernamentales por superar la crisis capitalista, la nueva revolución tecnológica ha hecho posible la con-

²³ Sobre la nueva revolución tecnológica y su instrumentación productiva, puede verse J. Rosé, *La revolución cibernética*, México, FCE, 1978; Piore y Sabel, *La segunda ruptura industrial*. Madrid, Alianza, 1984; B. Coriat, *La robótica*. Madrid, Revolución, 1980; J. Finkelstein (ed), *Windows on a New Window: The Third Industrial Revolution*. Westport, Greenwood Press, 1989; OECD, *New Technologies in the 1990s*. Paris, OECD, 1988, La opinión de los autores se halla formulada en Dabat y Rivera, *La modernización tecnológica de México*. México, Fundación Ebert, 1987.

formación de nuevas ramas industriales dominantes, la revolución de las comunicaciones, el inicio de una transformación en gran escala de las actividades productivas y circulatorias, la modificación de la estructura del consumo y el revolucionamiento de la organización de innumerables actividades sociales y culturales.

En el plano de la producción industrial, ello se ha traducido en la suplantación del régimen fordista (combinación de automatización rígida, producción en serie y trabajo especializado), por un régimen productivo superior basado en la conjunción de computadoras, automatización flexible, redes de información y trabajo en equipo. El nuevo régimen, además de elevar fuertemente la productividad del trabajo, flexibiliza los medios de producción (posibilidad de producir pequeñas series reprogramables), introduce mejoras sustanciales de calidad del producto, acelera los tiempos de circulación y abarata costos, y posibilita la descentralización y relocalización de los procesos productivos, para adaptarlos a la ventajas comparativas nacionales y regionales. Estas consecuencias, por ejemplo, tienen una importancia muy grande en la conformación de la "nueva división internacional del trabajo" y los procesos de subfacturación internacional (maquila).²⁴

Sin embargo, a pesar de sus grandes avances en un periodo muy corto de tiempo, las nuevas tecnologías distan mucho de haber desplegado plenamente sus potencialidades. Su difusión es todavía limitada, y se halla comprimida por la extensión aún insuficiente del consumo de masas y los mercados internacionales afectados por la crisis y el proteccionismo.²⁵ A nivel geográfico, se ha extendido muy desigualmente entre los diferentes países y regiones. Si en los países industriales es un proceso que ya ha pasado a dominar las principales actividades, su difusión es mucho menor en los países intermedios como México, y sólo alcanza a muy pocas actividades en los países menos industrializados. Pero lo que interesa señalar en términos de perspectiva histórica, es que su aparición ha generado un nuevo ciclo de competencia internacional que impone a los diferentes países la necesidad de incorporar la nueva tecnología bajo pena de marginarlos del mercado mundial y reducirlos a un nuevo nivel de subdesarrollo. En ese sentido, su existencia y despliegue, parece constituir un proceso irreversible, que si bien signa muy desigualmente el presente de los diferentes países, determina el futuro de todos ellos.

²⁴ Este punto ha sido tratado en la obra clásica de Frobel y otros, *La nueva división internacional del trabajo*. México, Siglo XXI. Para una reformulación, A. Dabat, "El capitalismo mundial..", obra citada.

²⁵ Al respecto véase Dabat y Rivera, *La modernización...*, obra citada.

2. La globalización y la nueva polarización del mundo

Paralelamente a la revolución informática, la otra gran transformación del mundo, es el altísimo nivel de internacionalización, que ha dado lugar a lo que se conoce como globalización mundial (fenómeno básicamente económico que enlaza múltiples determinaciones sociales, políticas, culturales y ecológicas). En el plano económico,²⁶ la globalización es el resultado final del rápido proceso de internacionalización de la producción y las transacciones entre países desarrollado desde la II Posguerra. Conjuga los siguientes elementos fundamentales: a) el altísimo nivel alcanzado por el comercio internacional en relación a la producción mundial; b) el nuevo papel de las empresas multinacionales en la producción y el comercio mundial; c) el surgimiento de una nueva división internacional del trabajo; d) la revolución de las comunicaciones; e) la unificación de los mercados financieros internacionales y nacionales en un espacio operativo unificado; e) el altísimo nivel alcanzado por las migraciones internacionales y los mercados transnacionales de fuerza de trabajo; y f) los primeros intentos de coordinación permanente de las políticas económicas de las grandes potencias capitalistas (caso, por ejemplo, del llamado G-7). Como consecuencia de ello, se debilita la centralidad del mercado nacional como núcleo central del intercambio comercial, adquiere una nueva dimensión el mercado mundial, las empresas transnacionales se ven forzadas a ampliar sus alianzas estratégicas y los estados nacionales a conformar bloques comerciales regionales para ampliar el espacio económico y competir más eficazmente.

La internacionalización del resto de las relaciones humanas no es menos importante.²⁷ Las migraciones y viajes internacionales, la multi-

²⁶ La bibliografía existente sobre este tema es muy numerosa, aunque dispersa (no existe hasta ahora ningún libro que trate el tema desde una perspectiva suficientemente amplia). Entre el numeroso material que trata detalladamente aspectos económicos centrales, pueden verse los extensos reportes de las revistas *The Economist* sobre del 19-IX de 1992 y *Montly Review*, de febrero y marzo de 1992, o diversos libros y artículos como Baughn & Mandich, *The international Banking Handbook*, Homewood, Dow Jones Irwin-CESA, 1983; Fleck J.D. y D'Cruz J.R., "The Globalization of Manufacturing", en *Business Quarterly*, vol 52, No. 3, invierno 1987-1988; D.B. Marron, "The Globalization of Capital" en J.M. Rosow (ed), *The Global Marketplace*, Facts on File, New York and Oxford, 1988; P. Robinson, "Globalization, Telecommunications and Trade", en: *Futures*, October 1991.

²⁷ La bibliografía disponibles es muy amplia y diversa. Para sólo mencionar unos pocos textos y temas puede verse P. Ghils, "International civil society: international non-governmental organizations in the international system", en: *ISSJ*, No 133, 1992; A. Giddens, "Globalization. Change and Conflict", *Sociologia e Ricerca Sociale*, No 9, 1988;

plicación de los contactos telefónicos, la internacionalización de las redes y programas televisivas, la mundialización del deporte, la internacionalización de la Mafia, los crecientes lazos interestatales, la multiplicación de los problemas sociales y políticos que requieren soluciones internacionales, o la conformación de nuevos sujetos civiles de alcance mundial como las redes de ONGs o los grupos ecologistas o de derechos humanos; se suman a las inaplazables necesidades de cooperación internacional requeridas por la emergencia ambiental y sanitaria mundial, para configurar una nueva lógica de interdependencia global que rebasa ampliamente los marcos nacionales. Ello afecta tanto al alcance político del concepto de soberanía estatal,²⁸ como a la noción tradicional de identidad estatal-nacional²⁹, o al carácter casi exclusivamente nacional que habían exhibido anteriormente los sujetos sociales. El fenómeno de la globalización genera resultados aparentemente contradictorios: por una parte, da lugar a relaciones y entidades supranacionales de distinta índole que pasan a ser parte consustancial de la vida de los pueblos; pero simultáneamente, provoca fuertes reacciones de rechazo como los fundamentalismos religiosos y étnicos, o los separatismos orientados a la constituciones de nuevos microestados, vinculados directamente al mercado mundial o a bloques comerciales regionales.³⁰

Este contexto general se traduce en una ruptura de las grandes líneas que presidieron la estructuración del orden mundial anterior. El fin del orden bipolar va acompañado de cambios decisivos en sus diversos elementos componentes. Dentro del llamado Primer Mundo, el fin de la hegemonía absoluta de Estados Unidos da lugar a una nueva tendencia a la constitución de tres áreas principales de reorganización del espacio capitalista mundial en torno a Estados Unidos, Alemania y Japón respectivamente, bajo la forma de bloques económicos y esferas delimitadas de

E.R. Morss, "The New Global Players: How Compete and Collaborate", en: *World Development*, 19, 1, 1991; S. Amin, "Some Aspects de la critique; Etat, nations, ethnies et minorite dans la crise", en: *Bulletin du Forum du Tiers Monde*, 1986 No. 6; "Sports in Asia and Africa: Americanization or Mundialization", en: *Sociology of Sports Journal*, 1990, No 4.

²⁸ Sobre la crisis del anterior concepto de soberanía y la necesidad del desarrollo del de inter-soberanía, puede verse M. Seara Vázquez, "Nuevo concepto de intersoberanía", *El Universal*, México, 4-VIII-1981 y H. Hernández Ascencio, "Soberanía e intersoberanía", *Anuario Mexicano de Relaciones Internacionales*. México, ENEP Acatlán, 1981-II, Primera Parte.

²⁹ Véase Kelman, "Nacionalismo e identidad nacional: un analisis psicosocial", en: Torregrosa y Sarabia, *Perspectivas y contextos de la psicología social*. Barcelona, ed Hispano Europea, 1983.

³⁰ Sobre la relación entre globalización y nuevos independentismos puede verse E.J. Hobsbawn. *Nations and Nationalism since 1780*. Cambridge University Press, 1990.

inversión de capital. Lo que se llamara Segundo Mundo desaparece completamente, como ya vimos, para dar lugar a complejos e inciertos procesos de restauración capitalista, en la anterior Unión Soviética y Europa Oriental, a un espectacular salto económico y de integración al mercado mundial en China (y embrionariamente en Vietnam), o al aislamiento y difícil supervivencia de enclaves aislados en países como Cuba o Corea del Norte. Finalmente, lo que se conociera como Tercer Mundo, sufre una profunda escisión y polarización entre los países que logran incorporarse a las nuevas tendencias de la reestructuración económica-tecnológica y la globalización mundial, y los que tienden a quedar marginados de las mismas (lo que comenzará a llamarse "cuarto mundo").³¹ En términos geográficos, tal escisión separa fundamentalmente a Asia (exceptuando a la que fue parte de la URSS y unos pocos países pequeños), de Africa y tiende a dividir a América Latina.

El espectacular crecimiento de la economía asiática está encabezado por los "nuevos países industrializados", como Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong o Singapur. Pero también debe incluirse particularmente a China (que lleva quince años de crecimiento continuado a una tasa similar, y cuenta con una población y un territorio mucho mayor), a los países de la ASEAN (ver nota) y a los grandes países de la península indostánica (India y Paquistán).³² Entre los países mencionados se hallan los mayores y más poblados del continente y (por su población) del mundo, y (caso de China) la mas importante potencia mundial emergente.

Mientras que la globalización se ha manifestado, en el caso asiático, en una gran integración al mercado mundial y en la asimilación de las nuevas tecnologías, en Africa Negra ha ido acompañada de la acentuación de la caída de la producción y del nivel de vida, de anarquía política, degradación social y emergencia sanitaria (se trata del continente más afectado por el SIDA). En Africa se conjugan las consecuencias negativas de la crisis mundial, del colapso de la URSS (que subsidiaba a una gran cantidad de países aliados), del desastre ecológico-sanitario (erosión, langosta, epidemias) y de enormes dificultades políticas para emprender reformas internas a formaciones estatales muy carcomidas por el

³¹ Para un análisis detallado de ese proceso de descomposición y y sus consecuencias ideológicas, puede verse Nigel Harris, *The End of the Third World*. Bungay (Suffolk), Penguin Book, 1986.

³² Según las cifras suministradas por el Banco Mundial para el periodo 1980-1990, los países asiáticos que tuvieron un mayor crecimiento económico (PIB anual medio) fueron por orden de importancia: Corea 9.7 %, China 9.5 %, Tai 7.6 %, Hong Kong, 7.1 %, Singapur 6.4 %, Paquistán 6.3 %, Indonesia, 5.5 %, India 5.3 % y Malasia 5.2 % (Informe sobre el Desarrollo Mundial 1992).

tribalismo y la corrupción, a partir de sociedades de baja productividad agrícola y muy poco industrializadas.³³ Esta situación ha colocado a numerosos países de la región en una situación de extrema dependencia de la ayuda alimentaria mundial y de la intervención militar extranjera, lo que implica un nuevo tipo de tutela internacional colectiva de organismos como el Banco Mundial o la ONU.

El caso de América Latina es diferente al de las dos experiencias continentales mencionadas, y en cierta forma expresa en su interior el mismo proceso de desarrollo desigual que diferencia a esos continentes. En su caso resalta la situación de los países más industrializados de la de un conjunto de países andinos, centroamericanos o caribeños, particularmente devastados por la crisis y el derrumbe del bloque oriental. En conjunto (junto a Africa), fue el continente que más padeció la crisis de los ochenta con sus secuelas de paralización de los estados nacionales y de catástrofe social. Pero a diferencia de Africa, la segunda mitad de los ochenta constituyó un punto de inflexión hacia la superación de esa crítica situación, a partir de procesos de reestructuración productiva, apertura comercial y reformas del estado, que a pesar de su elevado costo social, condujeron a renegociaciones de la deuda externa y al retorno al crecimiento económico. A partir de allí, la región parece estar entrando en una nueva etapa de su desarrollo histórico, caracterizada por la transición democrática,³⁴ la formación de grandes áreas comerciales (TLC, Mercosur, etc) y la incorporación de una serie de países como Chile o México al grupo de los de mayor dinamismo económico mundial y atracción de capital externo.³⁵

El fenómeno de la globalización mundial es impugnado duramente por las corrientes nacionalistas, tradicionalistas o tercermundistas, que ven en él una fuerza limitante de la soberanía y autonomía de los Estados, disgregador de relaciones sociales tradicionales o generador de choques culturales.³⁶ Pero con ser ciertas, estas objeciones dejan de lado la cuestión esencial: el hecho de que la globalización expresa un nuevo es-

³³ Véase Banco Mundial *Sub-Saharan Africa: From Crisis to Sustainable Growth*, de 1989.

³⁴ Sobre la recuperación económica puede verse CEPAL, *Estudio Económico de 1991*. Sobre el proceso de transición democrática, O'Donnell, Schmitter y Whitehead, *Transiciones desde un gobierno autoritario*. Buenos Aires, Paidós, 1988.

³⁵ Al respecto puede verse Stephany-Jones, Marr y Rodríguez, "El retorno del capital a América Latina", en: revista *Comercio Exterior* (enero de 1993) y "From bank to market" en: revista *The Economist* del 24-IV, 1993.

³⁶ Para una sistematización de estos puntos de vista y la defensa de una propuesta de ruptura nacional con el proceso de globalización, véase Samir Amín, *La desconexión*. Buenos Aires, Ed. del Pensamiento Nacional, 1988.

tadio de desenvolvimiento de la economía, la sociedad y la política mundial, que resulta de la socialización e interdependencia de las fuerzas productivas actuales y que contiene enormes potencialidades de desarrollo económico y social. La globalización de la economía mundial no sólo provoca nuevos conflictos, sino que también requiere (aunque no garantiza) de un nivel mucho más alto de regulación internacional de la producción, del intercambio y de la utilización de los recursos naturales mundiales, y de una consiguiente mayor cooperación internacional entre Estados, pueblos y organizaciones sociales, políticas y culturales.³⁷

3. La transformación de los estados nacionales

El carácter de los estados nacionales está siendo modificado por dos tipos de fuerzas interconectadas. A nivel interior, por los procesos de privatización,³⁸ desregulación, desburocratización y refuncionalización del poder público que recorren el mundo,³⁹ con sus implicancias de nueva relación entre estado y capital, y entre estado y sociedad.⁴⁰ A nivel exterior, por el papel preeminente asignado a la promoción sistemática de la competitividad internacional y la transformación del concepto de soberanía para adecuarlo a los nuevos requerimientos de la globalización y los bloques regionales.

De estados nacionales conformados en torno a la inducción del crecimiento económico, la propiedad de grandes complejos paraestatales empresariales y de seguridad social, y amplísimos aparatos burocrático-corporativos de reglamentación de la vida económica y social, se está pasando a otro tipo de estados más directamente subordinados a la lógica del mercado y de aparatos más reducidos, que tiende a reconstituir sus

³⁷ Para la cuestión de los nuevos internacionalismo promovidos por la globalización, puede verse, por ejemplo, los diversos trabajos incluidos en P. Waterman (ed), *The Old Internationalism and the New. A reader on labour, new social movements and internacionalism*. The Hague, Institute of Social Studies, 1988.

³⁸ Para una caracterización general del proceso, véase Miguel Angel Rivera, *El nuevo capitalismo mexicano*, capítulo dos.

³⁹ Sobre la problemática teórica de las épocas de expansión-contracción del intervencionismo estatal y de redefinición de funciones, puede verse L.C. Bresser Pereyra, "O caráter cíclico da intervenção estatal", *Revista de Economia Política*, vol. 9, num 3, Sao Paulo julio-setembro, 1989 y A. Dabat, *El mundo y las naciones*, capítulo séptimo.

⁴⁰ Ver Alejandro Dabat, *El mundo y las naciones*, capítulos tres y quinto. También, "Capitalismo mundial, capitalismo nacionales y cambio histórico", *Investigación Económica 201*, México, julio-septiembre de 1992.

funciones sociales a partir de nuevos criterios de eficiencia y subsidiaridad económica, y de corresponsabilidad social.⁴¹ Ello ha implicado una durísima prueba para la subsistencia del Estado Social.⁴² Su forma europea-norteamericana (el llamado Estado del Bienestar) parece haber resistido en lo fundamental a la embestida neoliberal de la derecha conservadora de los setenta (como lo demuestran la permanencia o el ligero incremento del gasto social gubernamental),⁴³ y hallarse en los inicios de un nuevo ciclo de ajustes y reformas. Pero en los países en desarrollo, en los que la cobertura social de los estados nacionales era mucho más débil, el Estado Social ha sufrido golpes devastadores en la mayor parte de los países, y apenas ha comenzado a ser trabajosamente reconstituido a partir de los nuevos enfoques de la equidad y la eficiencia.⁴⁴

La interdependencia de la economía mundial y la globalización de los mercados financieros ha limitado sustancialmente la capacidad de los estados nacionales para controlar las variables monetarias y financieras, a partir de las políticas keynesianas tradicionales, e impuesto la utilización de nuevos instrumentos de política. El lugar antes ocupado por los estímulos fiscales, crediticios y cambiarios ha sido sustituido por las llamadas "políticas estructurales" (reformas de la empresa, el estado o los sistemas circulatorios y de servicios de apoyo), orientadas hacia el elevamiento de la capacidad productiva y la flexibilización de la estructura económica, para responder a conmociones externas y condiciones cambiantes del mercado.⁴⁵ A ello se le agrega la nueva necesidad de recurrir a acuerdos internacionales y regionales para ayudar a resolver problemas internos, y -en general- de reformular el anterior contenido de la soberanía nacional de los estados, para adecuarlo a los nuevos requerimientos de la interdependencia.

⁴¹ Al respecto, resulta muy interesante el *Informe sobre el Desarrollo Mundial de 1991* del Banco Mundial.

⁴² Sobre la problemática actual del Estado Social y sus vías alternativas de desarrollo, resulta imprescindible el libro de Claus Offe, *Contradicciones del Estado del Bienestar*. Madrid, Alianza, 1987.

⁴³ Véase Miguel Ángel Rivera, *El nuevo capitalismo mexicano*, págs. 83-89.

⁴⁴ Véase CEPAL, *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*. Para los diversos criterios teóricos utilizados, Moser, "La planificación de género en el Tercer Mundo" en: Guzmán, Portocarrero y Vargas (comp), *Género en el desarrollo*. Lima, Entre mujeres, 1991. En cuanto a su plasmación práctica es muy probable que la reforma del estado mexicano pueda considerarse como prototípica.

⁴⁵ Ver Miguel Ángel Rivera, *El nuevo capitalismo mexicano*, capítulo 2, apartado 2.

III. Las perspectivas globales.

Las tendencias expuestas en los puntos anteriores apuntan a una transformación global muy amplia y radical del escenario mundial, que debiera concluir en un nuevo orden mundial muy diferente al que está quedando atrás. Pero la lenta marcha en esa dirección debe superar aún muchos obstáculos y complicaciones, en los que se anudan las consecuencias de la crisis capitalista, de la del Bloque Oriental y el anterior orden bipolar y de los conflictos generados por la propia reestructuración. El panorama actual aparece dominado por la nueva recesión económica de comienzos de los noventa, el descontrol especulativo de los mercados financieros y cambiarios mundiales, el hundimiento económico de los países de la anterior Unión Soviética y Europa del Este, la extensión de la crisis a los regímenes políticos, los nuevos conflictos y guerras étnicas y religiosas, o la acentuación de la inseguridad social, ecológica o sanitaria mundial. Por todo ello, parece claro que la actual onda larga depresiva de la economía mundial no tiene visos inmediatos de superación, y que todavía falta tiempo para que el mundo arribe a un nuevo equilibrio global que implique la entrada en una nueva etapa del capitalismo y en un nuevo orden mundial.⁴⁶

La dificultad principal para la superación de la crisis capitalista, consiste en la particular importancia que ha adquirido el ingrediente internacional, para alcanzar ese propósito, y su dependencia de difíciles acuerdos económicos y políticos multiestatales. Ninguna de las grandes potencias internacionales ha logrado superar su propia crisis económica, y no parece poder hacerlo dentro de sus marcos nacionales. Pero además, el epicentro de la crisis se ha desplazado desde su localización inicial en los Estados Unidos, hacia lo que parecieron ser las nuevas locomotoras del capitalismo mundial: Japón y Alemania.

El gran dinamismo interno que exhibió Japón en las últimas décadas, parece hallarse casi completamente agotado. Durante los primeros años de la presente década, la tasa de ganancia japonesa se derrumbó a niveles bajísimos, mientras que el capital accionario del país caía a la mitad de su valor y el nivel endeudamiento de las empresas y consumidores se disparaba muy por encima del norteamericano y alemán.⁴⁷ Pero

⁴⁶ Para la fundamentación de las relaciones entre ciclos largos, etapas del capitalismo y órdenes internacionales (o sistemas de Estados), vease Alejandro Dabat, *El mundo y las naciones*, obra citada, capítulo séptimo.

⁴⁷ Los espectaculares éxitos internacionales de Japón ocultan la gravedad de sus crisis interna. La tasa de ganancia del capital (retorno neto sobre el capital físico estimado) cayó

lo más importante, es que los mismos factores que posibilitaron el éxito económico anterior (elevados niveles de cartelización, intervencionismo estatal, proteccionismo y bajo nivel de vida de la población) ha pasado a constituir obstáculos estructurales a la recuperación. Su futuro nacional parece depender del éxito de las reformas económicas, políticas y sociales internas que recién ha comenzado a esbozar tímidamente la nueva coalición gobernante, así como de los avances en la conformación de un espacio económico asiático-oriental que ha comenzado a construirse.

La situación actual de Alemania no es demasiado mejor, como resultado de sus enormes dificultades financieras para asimilar a la ex RDA, y la pérdida de competitividad internacional de sus industrias de exportación. Pero a su vez, la crisis alemana ha privado a la comunidad europea de su factor dinamizador y aglutinador fundamental, lo que generó una crisis en el proceso unificador en torno al Tratado de Maastricht), y ha exacerbado las divergencias nacionales en torno a la definición de una política unitaria ante el GATT (controversia en los subsidios agrícolas).

Los Estados Unidos (en su nueva etapa clintoniana) han pasado a ser el primer gran país industrial que ha comenzado a superar la recesión actual, y a tratar de reconstituir los fundamentos sociales del Estado del Bienestar cuestionados por la oleada neoliberal; pero su débil recuperación se halla fuertemente limitada por la escasa competitividad de su industria manufacturera o el enorme peso del déficit fiscal y la deuda pública heredada del periodo reaganiano. Su futuro económico parece depender en gran medida de sus logros internos en materia de ampliación del ahorro y reducción del gasto militar, y de la constitución de un amplio espacio regional de complementación económica con las economías de bajos costos y alta rentabilidad del Sur, a partir de la concreción y extensión del Tratado de Libre Comercio.

Pero a su vez, y cualquiera sea el nivel de sus logros internos y regionales, todas las potencias industriales requieren imperiosamente de un acuerdo económico global que ponga coto al crecimiento del proteccionismo comercial y al desorden financiero y monetario. Sin avanzar en esa dirección o, peor aún, en caso de retroceso, podría iniciarse una en-

del 13-14 % en 1971-73 al 7 % hacia fines de los ochenta y al nivel bajísimo del 4 % en 1992 (*The Economist*, 29-VII-93), que es mucho más reducido que la rentabilidad norteamericana. El endeudamiento de las empresas y consumidores superó ampliamente al de Estados Unidos o Alemania. En 1992 fue de 220 % y de 115 % del PIB respectivamente, contra 160 % y 105 % de Estados Unidos y 90 % y 70 % de Alemania (*The Economist*, 7-XI-1992). Habría que agregar que Japón cuenta con un nivel bastante más alto de precios internos y con una jornada de trabajo más larga que en todos los demás países industriales.

carnizada guerra comercial de desastrosas e imprevisibles consecuencias, que afectaría enormemente a las principales ramas industriales y grupos económicos más dinámicos de todos los países (dado su altísimo grado de dependencia de los mercados mundiales y su organización transnacional). Sin embargo, el logro de un acuerdo económico global no es nada fácil, pues supone conciliar intereses nacionales y sectoriales muy encontrados, vencer resistencias económicas, sociales y culturales muy poderosas (generalmente asociadas a mecanismos muy importantes del consenso social y la estabilidad política de los países)⁴⁸ y alcanzar acuerdos políticos a nivel de la reestructuración de las Naciones Unidas y el orden mundial global. En ese sentido, tiene mucha importancia la posibilidad de un resultado favorable a la Ronda Uruguay del GATT, porque ayudaría a desbrozar simultáneamente numerosos obstáculos, aceleraría la superación de la actual recesión mundial, y permitiría avances posteriores a otros niveles.

Pero el futuro de la economía mundial no depende sólo de esos factores. Otra cuestión que ha pasado a ser fundamental, es la del lugar que podrán llegar a ocupar los nuevos capitalismos emergentes de Asia y América Latina. Como resultado de sus reformas económicas internas, fuerza de trabajo y recursos naturales baratos, mercados dinámicos, apertura externa y sobre todo, altas tasas de rentabilidad y acumulación, estos países han pasado a convertirse, en los últimos cuatro años, en el polo más dinámico del capitalismo mundial, tanto en términos comerciales como financieros. La continuación de esta tendencia y posible ampliación a otras regiones (¿Medio Oriente? ¿Sudafrica?), puede implicar, en caso de darse, un giro fundamental en la configuración espacial y en la redinamización del capitalismo mundial, a la que debe atribuírse una enorme importancia, no sólo potencial, sino también actual.⁴⁹

Otra cuestión muy importante, estrechamente asociada a la anterior, es la marcha de los procesos de reconversión capitalista y reintegración al mercado mundial de los países del anterior Bloque Oriental y de Rusia en particular (que por su gran importancia político-militar y económica constituye un factor fundamental de expansión y estabilización o de su contrario). Aquí la incógnita es si algunos de estos países pueden seguir

⁴⁸ Tanto en Francia como en Japón, uno de los principales obstáculos al acuerdo comercial en el marco del GATT (los altísimos niveles de protección a la agricultura nacional), es a la vez un importante pilar del actual orden social y político interno. En el caso japonés, esto se extiende a un conjunto muy amplio de barreras comerciales no arancelarias, ancladas en la estructura empresarial y cultural del país.

⁴⁹ Ver trabajo de Alejandro Dabat "....." publicado en este mismo libro.

en alguna medida el camino exitoso de China (y al parecer de Vietnam), o si su destino próximo consiste simplemente en la caída a la degradación económico-social.

Vista en su conjunto, el posible carácter del nuevo orden internacional global generado por la restructuración capitalista, parece depender de dos cuestiones fundamentales: la configuración espacial del nuevo orden en formación (unificación o regionalización) y la distribución del poder y los recursos mundiales. La primera cuestión parece depender de la posibilidad de que los principales componentes nacionales y regionales logren articularse o no en una solución económica y política global. La perspectiva unitaria no se contrapone a la conformación de unidades regionales supranacionales, pues ambas son expresiones diferentes de la globalización; pero requiere de premisas específicas, como una solución favorable a la crisis del GATT, la constitución de un nuevo orden monetario y financiero global, o el fortalecimiento de la Organización de las Naciones Unidas. Si ellas no se dan, y las pugnas competitivas entre naciones y bloques prevalecen sobre los acuerdos, el mercado mundial tenderá a fraccionarse, y se impondrá casi inevitablemente una solución regional, basada en la contraposición de grandes bloques comerciales excluyentes, débilmente articulados en torno a tratados internacionales y débiles instancias de regulación. Nos parece claro que la primera solución será más favorable que la segunda para la causa de la paz mundial y el desarrollo económico y social de los pueblos, porque la última acentuará el proteccionismo de los bloques comerciales, los macronacionalismos y los conflictos internacionales, y debilitará la capacidad de la comunidad internacional para afrontar los desafíos globales.

Con respecto a la cuestión de la distribución del poder mundial, ella depende de la posibilidad de plasmación de objetivos largamente demandados, como la democratización de las Naciones Unidas, la institucionalización de normas e instrumentos protectores de los derechos humanos, nacionales, sociales o ecológicos, o el redimensionamiento de la ayuda al desarrollo. Tal posibilidad también está vinculada al fortalecimiento de la organización internacional, pero pareciera depender cada vez más de otras cuestiones complementarias como la extensión mundial de la democracia y la participación social en los diferentes países, o el desarrollo de redes internacionales de organizaciones sociales y democráticas no gubernamentales (obreras, de mujeres, de derechos humanos, ecologistas, de minorías étnicas y pueblos oprimidos, etcétera).

LA COYUNTURA MUNDIAL DE LOS NOVENTA Y LOS NUEVOS CAPITALISMOS EMERGENTES

*Alejandro Dabat**

En un contexto de recesión en los países industriales y proliferación de desórdenes, guerras y estallidos sociales en la mayor parte del mundo, la actual década ha aportado cambios muy importantes que permiten precisar la orientación de la globalización y regionalización mundial. El presente trabajo se referirá a uno de ellos (el nuevo papel internacional de los países semiindustriales "emergentes"),¹ que será considerado dentro del marco mundial en que se desenvuelve. Por esa razón, dividiremos la exposición en dos partes, dedicando la primera a la situación internacional y dejando para la segunda el estudio del tema específico que nos interesa.

1. El mundo industrial y la economía mundial de los noventa.

Nos limitaremos aquí a considerar las cuestiones generales que inciden más directamente sobre el fenómeno a estudiar: la recesión actual, la evolución del mercado mundial, los cambios en las relaciones de fuerza entre las grandes potencias industriales y el avance de las negociaciones comerciales globales.

1.1 La actual recesión internacional.

A partir de 1990 el mundo industrial entró en una nueva recesión, que comenzó inicialmente en Estados Unidos y se convirtió a partir de 1992 en un fenómeno general centrado en Alemania y, cada vez más, en Japón. Desde entonces la recuperación de E.U. y Canadá fue neutralizada por la declinación europea-japonesa, lo que resultó en una situación global de estancamiento. En ese contexto, la diversidad de situaciones na-

* Investigador del CRIM-UNAM

¹ En los últimos años se generalizó en la prensa internacional el uso de los términos mercados y países emergentes para referirse a mercados bursátiles y de capitales muy dinámicos situados en países periféricos. También, por extensión, a países de rápida apertura externa e industrialización.

cionales desarticuló el ciclo económico internacional, indujo grandes corrientes especulativas y desquició los intentos de coordinación del Grupo de los Siete, dentro de un marco general de agudización de los conflictos comerciales, que puso en peligro los avances de los acuerdos comerciales globales. A mediados de 1994 hay indicios (inicios de recuperación europea) de que la recesión del mundo industrial podría estar a punto de concluir. Pero este es un proceso aún incipiente que todavía no alcanza a Japón.

En conjunto, la actual recesión fue la más compleja y prolongada de las que tuvieron lugar durante la onda descendente mundial iniciada veinte años atrás.² Tal situación resultó de la conjunción de distintos factores. Lo que comenzó siendo una típica crisis cíclica de rentabilidad que puso fin al auge globalizador de los ochenta, se complicó con las secuelas del fin de la "Guerra Fría", los inicios de la reconversión capitalista de Europa Oriental o el fin del milagro económico japonés.

Con independencia de los efectos económicos favorables de largo plazo, el fin de la Guerra Fría afectó negativamente a la coyuntura económica de los países de la OECD, de varias maneras: la caída del Muro de Berlín fue seguida por la enormemente costosa reunificación alemana,³ mientras que la caída del gasto militar reducía adicionalmente el empleo,⁴ llegaba el aluvión de emigrantes orientales y se extendía la guerra y la inestabilidad político-social en la mayor parte del anterior bloque oriental y sus zonas de influencia (Medio Oriente, Africa). Dentro de ese contexto general, destacó la situación particular de las dos grandes potencias ascendentes del mundo industrial: Alemania y Japón.

La coyuntura alemana pasó a estar dominada por las consecuencias inicialmente depresivas de la unificación, sumadas a las dificultades competitivas del capital germano, que agravaba la sobrevaluación del marco. La economía oriental fue abierta, privatizada y reestructurada drásticamente, a costa de una dramática caída inicial de la producción y el empleo y de una expulsión masiva de población hacia el Oeste. Pero

² Desde comienzos de la actual depresión, la economía mundial ha padecido tres caídas cíclicas generalizadas: 1974-75, 1980-82 y 1990-94. De ellas, la actual es la más larga.

³ La reunificación alemana implicó una transferencia anual a la ex RDA de más del 5 % del PIB occidental financiado mediante endeudamiento público y elevamiento de impuestos. Fue acompañada de un fuerte elevamiento de la tasa de interés real, dictada con propósitos antiinflacionarios y de atracción de capitales.

⁴ El fin de la "Guerra Fría", redujo el gasto militar norteamericano de 300 billones de dólares en 1989 a 261 en 1993 (25 % en términos reales) dejando sin empleo a unas 400,000 personas. Según la OIT, el impacto en la ex Unión Soviética fue parecido, y llegará en Alemania a 70.000 empleos en 1994.

cuando la economía oriental comenzó a recuperarse en 1992, la parte occidental había caído en lo que sería la peor recesión de la Posguerra.

Pero mientras que las dificultades de Alemania parecen ser coyunturales y hallarse cerca del final, las de Japón parecen expresar una crisis estructural, de agotamiento histórico de su exitoso patrón de desarrollo postbélico. A un primer nivel de evidencia, la crisis japonesa se expresa en la peor y más larga caída del PIB nacional de más de cuarenta años, en la destrucción de más de la mitad de los activos de capital del país,⁵ en sensibles pérdidas de competitividad internacional, en el fin del liderazgo bancario internacional o en el repliegue de sus empresas transnacionales hacia el entorno regional inmediato. Pero más en profundidad, la emergencia de tales fenómenos parece ser el resultado de la imposibilidad de su economía nacional de seguir creciendo a base de exportaciones, sin un equivalente desarrollo del mercado interno y de la capacidad de importación, que se traduce en excedente comercial crónico, sobrevaluación desmedida del yen y derrumbe de la rentabilidad del sector exportador. O sea, de un conjunto de condiciones que remiten a la cartelización y sobrerregulación del mercado interior, los altos precios de los alimentos o la vivienda y el bajo nivel de consumo popular,⁶ y que hacen pensar en la necesidad de un prolongado proceso de reforma y reestructuración interior.

Al pasar a las consecuencias de la recesión mundial, y más allá de sus evidentes consecuencias negativas, debe considerársela en primer lugar como punto de partida de un nuevo ciclo mundial de reconversión y ajuste, privatizaciones, relocalizaciones, reformas institucionales y acuerdos internacionales, que dieron nuevo empuje y profundidad a la globalización y regionalización mundial. Algunos de estos fenómenos incidirán directamente sobre el comportamiento de los países periféricos, como la aceleración de la reestructuración financiera y "titularización" y bursatilización del crédito⁷ o la aceleración de los procesos de relocalización in-

⁵ Como resultado de derrumbes bursátiles superiores al 60 % y caídas catastróficas del mercado inmobiliario, se han sumado pérdidas estimadas en 6,000 billones de dólares (Sterngold, *The New York Times*, 24-01-94), que es una suma tres veces superior a la del stock acumulado de toda la inversión directa mundial.

⁶ Sobre estas últimas cuestiones, ver S. Takuro, "A Radical Interpretation of Postwar in Japan", in: Morris-Susuki y Seiyama, *Japanese Capitalism Since 1945*. New York, Sharpe Inc, 1989; y M. Falck, El sector agrícola de Japón: el proteccionismo y sus efectos", *Comercio Exterior*. México, abril de 1994.

⁷ Combinación de medios informáticos y de ingeniería financiera (futuros, "swaps"), desintermediación bancaria y "titularización" del crédito (substitución de préstamos por emisión de valores), nuevo rol intermediador de fondos mutuales y de pensiones o aseguradoras, y especialización bancaria en "derivados", asesorías y custodia de valores. (Ver FMI,

dustrial hacia áreas de menores costos salariales. Veremos primero como ello se expresa en el mercado mundial.

1.2 La evolución del mercado mundial.

La recesión afectó el ritmo de crecimiento del comercio mundial y los flujos de capitales; pero, sobre todo, su composición y orientación global. Entre 1990 y 1993 el dinamismo del comercio mundial cayó muy por debajo del elevado nivel de fines de la década anterior,⁸ reflejando la menor capacidad de compra de los países industriales. Pero este último fenómeno fue contrarrestado en gran parte por el dinamismo comercial de los países emergentes, que se tradujo en un crecimiento de las transacciones de los Países en Desarrollo (PED) del orden del 15% anual. Dentro de esta tendencia destaca en particular el espectacular crecimiento del comercio intraregional Sur-Sur a un ritmo todavía más rápido. En el caso de América Latina, este último tipo de comercio creció entre 1990 y 1993 a un ritmo excepcionalmente superior al 22%.⁹

El mercado internacional de capitales sufrió también grandes modificaciones como resultado de los cambios en el sistema financiero internacional, la superación de la "crisis de la deuda"¹⁰ o los procesos de apertura externa, reestructuración económica y relocalización industrial en los países periféricos. Ello dio lugar a una nueva composición y dinámica que puede verse en el Cuadro 1.

International Capital Markets, 1992 y The Economist, "A Survey of Investment Management", 27-11-93.

⁸ El volumen del comercio mundial creció 3 % en 1991, 7 % en 1992 y 3% en 1993 (FMI, *International Financial Statistics*). Pero esos movimientos son más difíciles de medir en términos de valor por las grandes oscilaciones monetarias y la depreciación del dólar frente al marco o el yen. Ello hace que, por ejemplo, el valor del comercio internacional en términos de dólar haya disminuido en un 2% en 1993 según el GATT, para alcanzar 3.6 mil millones de dólares.

⁹ Ver reportes y declaraciones de funcionarios de CEPAL y ALADI, que contienen discrepancias poco significativas. Dentro de la tendencia general ascendente destaca el caso del Mercosur (que abarca cerca de la mitad del comercio intraregional) con un 40 % de crecimiento en 1993. Este mismo año, el comercio interandino se elevó 34 % el chileno-mexicano 26 %.

¹⁰ M. Ahmed y L. Summers, "Informe sobre la crisis de la deuda en su décimo aniversario", en: *Finanzas y Desarrollo*, Septiembre de 1992 y *Comercio Exterior*, enero de 1993.

CUADRO 1
Composición y dinámica de la inversión internacional privada
(miles de millones de dólares norteamericanos)

Tipo de inversión	1981		1989		1992	
	mundial	PED	mundial	PED	mundial	PED
<i>Bancaria*</i>	165	80	121	19	116	29
<i>De cartera</i>	52	3	264	11	365	34
<i>Directa</i>	58	13	195	28	126	40
<i>Total</i>	275	96	580	58	607	103

*Crédito a largo y mediano plazo.
Fuentes: FMI y UNCTAD.

Las cifras totales de inversión privada referidas, no muestran grandes cambios entre 1989 y 1992 (pequeño aumento nominal que implica ligero descenso en términos reales). Pero la composición de 1992 difiere fuertemente de la de 1989, como resultado de caídas de los flujos de crédito bancario (CB) e inversión directa (ID) y de un fuerte incremento de las inversiones de cartera (IC). Ello hace que la IC pase a constituir cerca del 60 % de la inversión privada total y a ocupar la posición dominante que tenía el CB en 1981. La caída de este último expresa al parecer un fenómeno estructural mundial iniciado en la década anterior, al que ya hemos hecho referencia (tendencia a la desintermediación bancaria y titularización del crédito). Pero este no parece ser el caso de la ID, que expresa sólo una declinación relativa de flujos (no de stocks acumulados)¹¹ centrada en algunos países industriales como Japón, Francia o Alemania,¹² a diferencia de lo sucedido con la de Estados Unidos (que continuó creciendo moderadamente) y, la realizada por los grupos empresariales de los PED más dinámicos.¹³ Ello hace que en este caso la

¹¹ El stock mundial acumulado de ID creció en 1992 a una tasa anual superior al 7%, resultante de un incremento de 126 mil millones de dólares a partir de un stock anterior de 1,700 mil millones (*The Economist*, "Survey of Investment Management" citada). Ello solo es poco comparado con el ritmo explosivo (superior al 20 %) de los ochenta.

¹² Entre 1990 y 1992 la ID japonesa cayó de 48 mil a 17 millones de dólares, la francesa de 27 mil a 18 mil y la alemana de 23 mil a 18 mil. En cambio, la de EU creció de 34 mil a 35 mil millones y la inglesa sólo descendió levemente (17 mil a 15 mil millones). OECD, *Tendances des Marchés des Capitaux*, Paris, 1993, Tableau 1.

¹³ No existen registros estadísticos globales sobre ID de países ajenos a la OECD. Pero la información dispersa prueba lo expuesto. Sobre la inversión asiática-oriental, por

declinación deba ser vista más bien como un fenómeno coyuntural asociado a la gravedad de la crisis japonesa y alemana-europea, que no implica reversión alguna del proceso de transnacionalización de la gran empresa mundial.

En cuanto al destino de la inversión, también se observa la misma reorientación hacia los países emergentes ya vista en el caso del comercio. En relación a la nueva forma predominante de inversión (de cartera), la dirigida a los mercados emergentes,¹⁴ creció entre 1989 y 1992 a un ritmo explosivo superior al 40% anual, con tendencia a incrementarse (11,000 millones en 1989, 37,000 en 1992 y 57,000 en 1993). Ello llevó la participación conjunta de los PED al 10% de la IC mundial en 1992 (Cuadro 1) y bastante más en 1993.

En el caso de la inversión directa, el incremento de la recepción de los PED en el total mundial puede verse en el Cuadro 1 (años 1989 y 1992) y la Gráfica 1 (años 1978-1993). Conforme ellos, su participación fue del 18% en 1981 (antes de la crisis de la deuda), del 13% en 1989, del 32% en 1992 y del 35% en 1993. Una vez más, el proceso tendió a centrarse en los mismos países emergentes que absorbieron la casi totalidad de la inversión de cartera.¹⁵

La información referida coincide con la disponible sobre relocalización industrial hacia países semiindustriales de bajos salarios. De Japón a Malasia, Tai o Indonesia;¹⁶ de Estados Unidos (y otros países que deben adecuarse al TLCAN para exportar a EU y Canadá) en México;¹⁷ o de Alemania, Francia u otros países europeos en Europa del Este, para sólo mencionar los casos más significativos. Pero también concuerda con la amplia información sobre determinantes internos del auge inversor en

ejemplo, *The Economist* 15-V-93 o *Business Week* 29-XI-93. Sobre América Latina, en particular Chile, México, Argentina y Colombia, *América Económica*, número especial 1993-1994 o junio de 1984; y *Financial Times* 19-08-92.

¹⁴ El boom bursátil de los mercados emergentes comienza en 1984 con un vertiginoso ascenso que excede ampliamente al resto de los mercados. Desde entontonces, las bolsas de mayor capitalización han sido las de México, Filipinas, Chile, Argentina, Colombia, Tai, Taiwan, Portugal, Sudcorea, Venezuela, Grecia, Malasia, Paquistán, Turquía y (desde 1992) China (*Euromoney*, varios números).

¹⁵ Los países que encabezaron el proceso fueron China, México, Malasia, Argentina, Tai, Corea, Portugal, Venezuela, Indonesia, Brasil, Hungría, Turquía, R. Checa, Chile, Filipinas, Colombia y Marruecos (Banco Mundial, *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1993*).

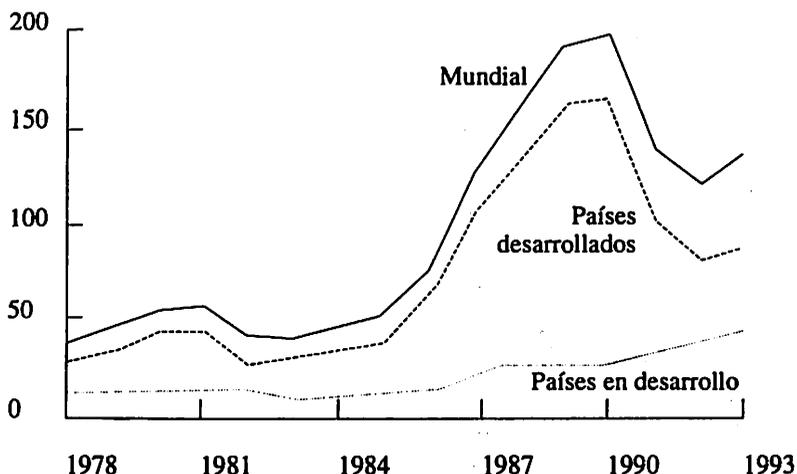
¹⁶ *The Economist*, 12-06-93.

¹⁷ La aprobación del TLC también aceleró las radicaciones japonesas y alemanas en sectores con fuertes exigencias de reglas de origen como autopartes. Según el Consejo Mexicano de Inversión Extranjera, los proyectos de inversión aprobados a esos países para 1994, fueron (sumados) 78 contra 33 de Estados Unidos.

los países considerados, como privatizaciones, reconversiones industriales, modernización de telecomunicaciones y transportes o bolsas de valores.

Gráfica 1

Flujos anuales de inversión directa mundial 1978-1993
(miles de millones de dólares)



Fuentes: Euromoney, septiembre de 1993 y Cuadro 1.

1.3 Competencia intercapitalista, bloques regionales y acuerdos globales.

La coincidencia entre los avances de la reestructuración norteamericana y las dificultades de Japón y Alemania, favoreció una nueva correlación de fuerzas entre las principales potencias industriales. Dentro de lo que continúa siendo en lo fundamental una pugna entre pares,¹⁸ Estados Unidos vuelve a recuperar el primer lugar en la economía mundial, gracias a la acentuación del liderazgo en tecnologías de punta (procesamiento de da-

¹⁸ No existen elementos para suponer algo más que una superioridad relativa (entre iguales) de naturaleza muy diferente a la absoluta de los primeros lustros de la segunda posguerra. Tampoco, reversión de los síntomas más profundos de decadencia histórica (sobrecumulación crónica de capital, descomposición social y cultural, etc). Son precisamente estos factores los que acentúan la necesidad de EU de buscar en los capitalismos emergentes mercados, niveles de rentabilidad y dinamismo que no puede encontrar en sus fronteras.

tos, comunicaciones), la recuperación del primer lugar en competitividad industrial o actividades financieras o de sus mayores avances en materia de liberalización y dinamismo comercial. En lo que hace a competitividad industrial, las más recientes investigaciones como las efectuadas por el Instituto Global McKinsey reportan ventajas de Estados Unidos sobre Japón y Alemania en productividad por trabajador o costos laborales unitarios, en la mayor parte de las industrias de exportación. Esto ha dado lugar a la recuperación del primer lugar en sectores fundamentales dominados por Japón durante los últimos años, como procesadores o, quizás aun la propia industria automotriz.¹⁹ Fortalecen tal posición los triunfos políticos internos sobre el neoconservadurismo o el neoisolationismo, la constitución de un gobierno globalista-reformista de mayor capacidad de convocatoria y negociación internacional²⁰ o el destrabamiento de los principales negociaciones comerciales como la Ronda Uruguay del GATT, la Cuenca del Pacífico o el TLCAN.

La situación de Europa Occidental se ha vuelto, por el contrario, bastante más compleja e incierta. Aparte de problemas tan difíciles como un nivel excepcionalmente alto de desempleo estructural o la pérdida de competitividad internacional de su industria manufacturera, han aparecido importantes conflictos en el corazón mismo de la UE que amenazan su futuro (bloqueo británico a la profundización de la Unión; fricciones entre Alemania y el núcleo proteccionista encabezado por Francia). Los puntos de confrontación atañen principalmente a las prioridades de la UE, la reunificación alemana, los alcances de la liberación comercial (Alemania e Inglaterra vs. Francia) o las relaciones con Estados Unidos o Europa Oriental. A este último nivel, conflicto entre los mercados cerrados y apertura requerida por el redespigue hacia el Este de la indus-

¹⁹ Ver material de *Financial Times*, 21-12, 92; *Business Week*, Economic Trend, 22-11-93; *The Economist*, 01-22-93 o S.F de *Excelsior* del 20-IX-93, 25-X-93 y 11-I-93).

²⁰ La llegada al poder de Clinton tuvo lugar en un momento importante de la evolución política mundial, cuando comenzaba a agotarse el ciclo de las políticas neoconservadores de choque y a surgir condiciones para vías alternativas reformista-democráticas. Su coincidencia con el mayor peso internacional de EU, puede actuar como detonante de importantes cambios políticos en diversas partes del mundo.

²¹ Uno de los principales pilares de la reestructuración alemana es la creación de una economía complementaria de bajos costos laborales en Europa del Este. Según la Confederación de Cámaras de Comercio e Industrias Alemanas (DITH), casi una de tres empresas germanas tiene actualmente planes de traslado de producción al extranjero, preferentemente la república Checa y Polonia, por la mano de obra barata y dotación de técnicos y trabajadores calificados. Destaca en ese proceso la exitosa incursión de Volkswagen en la república Checa (Skoda), constituyéndola en pilar de la penetración en los mercados esteuropeos y asiáticos (Ver SF de *Excelsior*, 19-XI-93 y 5-XI-93). El mismo fenómeno también tiene lugar en otros países europeos.

tria occidental.²¹ Habría que agregar el incierto lugar y papel de Rusia en el concierto continental, que agrega otro elemento de indefinición e incertidumbre.

La situación internacional del Japón se ha tornado aún más complicada por la conjunción de su crisis interna con la aparición de poderosos rivales regionales como la "Gran China"²² o la cada vez más fuerte competencia industrial coreana y taiwanesa en computadoras, automóviles o componentes electrónicos. La nueva situación afectó los incipientes esfuerzos de Tokio por constituir un espacio regional propio, en la medida que tendió a marginarlo del mercado chino (*ver nota 22*) y las de bolsas de valores del área,²³ y debilitó la competitividad nipona ante la ofensiva industrial coreana o taiwanesa. En lugar de una integración regional dirigida por Japón, surgió más bien un espacio abierto muy competitivo, tendencialmente centrado en torno a China y con varios núcleos de integración subregional (*ver sección 2.2*).

Los acuerdos comerciales globales de diciembre de 1993 alejan por el momento la posibilidad de una fragmentación macroregional del mercado mundial, aunque no la eliminan (continúan siendo muy grandes las amenazas del proteccionismo y de la volatilidad de los mercados financieros). Habría que agregar que cabe esperar que la constitución de la Organización Mundial de Comercio amplíe aún más el comercio internacional, especialmente en ramas anteriormente excluidas del régimen del GATT (agricultura, servicios, textiles), y tienda a favorecer particularmente a ciertas exportaciones norteamericanas²⁴ o a las de países semindustriales exportadores de textiles y ropa, o de productos agropecuarios de zona templada (miembros del Grupo Cairns).

²² Llamamos "Gran China" al complejo económico constituido por China Popular y el capital chino exterior (principalmente Honk-Kong y Taiwan) en torno a lazos comerciales, financieros y étnicos. (Ver F.F. Clairmont, "China. Enter the Dragon", *Third World Resurgence*, 32, Singapur, KDN: PP6738/1/93; "Asia's Wealth", *Business Week*, 29-11-93. En China Popular la inversión directa originada en Hong Kong, Taiwan, o Singapur es siete u ocho veces superior a la japonesa, y la penetración japonesa muy bastante débil, incluida frente a Estados Unidos (3,000 millones de dólares contra 7,000). Ver *Newsweek*, 15-11-93.

²³ *Business Week*, Special Report "Outflanked in Asia", 29-11-93.

²⁴ Parece bastante claro que Estados Unidos cuenta con ventajas competitivas sobre la UE y Japón tanto en la agricultura cerealera como en comunicaciones (en pugna con Europa) y las nuevas operaciones financieras.

2. El mundo periférico y los nuevos capitalismo emergentes.

Una vez delimitado el nuevo papel internacional de los países periféricos emergentes, pasaremos a considerar este fenómeno en si mismo, atendiendo a dos de sus principales aspectos: sus rasgos estructurales y su incidencia en la regionalización mundial.

2.1 *Los nuevos capitalismo emergentes*

Llamamos capitalismo emergentes a los países periféricos que han pasado a jugar un nuevo y destacado papel en la globalización mundial, en virtud de su dinamismo comercial, capacidad de atracción de capital extranjero, dinamismo interior global y capacidad de articulación regional (fenómeno este último que consideraremos en la sección siguiente). Dicho conjunto abarca a países extremadamente heterogéneos en tamaño, antecedentes históricos, nivel relativo de desarrollo, dinamismo económico anterior o modalidades político-sociales de evolución, que en principio se resisten a cualquier intento superficial de categorización.²⁵ Sus experiencias recientes de desarrollo fueron tan diversas como la industrialización estatista cerrada, la combinación de agroexportación con sustitución de importaciones o esquemas semicerrados de orientación secundario-exportadora. Pero a pesar de ello, exhiben características comunes que permiten agruparlos conjuntamente.

La primera de ellas está dada por un rango común de desarrollo económico-social. Prácticamente todos ellos son países intermedios que cuentan con un PIB por habitante que oscila entre los 1,200 y los 9,000 dólares según las estadísticas del Banco Mundial.²⁶ A estos niveles se llega por la combinación de significativos niveles de desarrollo industrial

²⁵ El cruzamiento de los diversos indicadores manejados, permite incluir a países tan diversos como Singapur, Taiwan, Grecia, Sudcorea Portugal, México, Mauricio, Brasil, Argentina, Uruguay, Venezuela, Sudafrica, Malasia, Hungría, Checoslovaquia, Chile, Tai, Turquía, Polonia, Costa Rica, Túnez, Colombia, Nigeria, Filipinas, China, Perú, Zimbabwe, Paquistán, India, Bangladesh o Vietnam.

²⁶ La única excepción son las ciudades-estado asiáticas como Hong Kong o Singapur, cuyo nivel más alto se explica por la falta de una periferia agraria de bajos ingresos situada dentro de sus fronteras políticas. Pero esto constituye un fenómeno engañoso porque en realidad cuentan con una periferia agraria situada en China Continental o Malasia, que está muy lejos de los estandares del Primer Mundo.

moderno con enormes rezagos sociales pre o semicapitalistas, característicos del desarrollo desigual de los países periféricos. Ello implica que en alguna importante medida, todos cuentan con mercados interiores desarrollados, infraestructuras básicas de servicios, trabajadores relativamente adiestrados y disciplinados, instituciones estatales relativamente modernas o importante nivel de acumulación de capital y constitución de grupos empresariales y financieros. O sea, de factores que permiten la adaptación a los requerimientos cambiantes del mercado mundial, la asimilación de importaciones masivas de tecnología y capitales o la exportación de una amplia gama de productos manufacturados, o muy diversificado. A este último nivel, el Banco Mundial reportó en 1991, 22 países ajenos a la OECD que contaban con más de un 50 % de exportaciones manufactureras, otros 12 con más del 25 % y por lo menos 15 (Chile, Argentina, Brasil, México, Colombia, Costa Rica, Uruguay, Turquía, Indonesia, Tai, Malasia, Vietnam, Túnez) con ventas externas muy diversificadas (agroindustriales, minero-petroleras, frutícola-hortícolas, pesqueras, etc).

La segunda característica común se halla en las condiciones económicas similares de integración a la globalización mundial que plantean la posibilidad de aprovechar ciertas ventajas competitivas nacionales frente a los viejos países industriales.²⁷ Atendiendo a distintas especificidades y niveles de desarrollo de los países, cabe considerar: a) dotación y baratura de recursos naturales generadores de rentas internacionales del suelo; b) menores costos relativos del trabajo (por unidad de producto);²⁸ c) mayores tasas de rentabilidad (que favorecen la atracción de capital); d) altos niveles de acumulación, centralización y organización del capital (grupos empresariales y financieros altamente concentrados). Este último factor, propio de los países periféricos de mayor desarrollo capitalista, posibilita procesos agresivos de inversión en instalaciones modernas y tecnología internacional²⁹ o en mercados externos, reduciendo sectorial-

²⁷ Para la fundamentación teórica del concepto de ventaja competitiva nacional, véase M. Porter, *La ventaja competitiva de las naciones*, Buenos Aires, Vergara, 1991, capítulos 1 ("Hacia una nueva teoría de la ventaja competitiva nacional" y 10 ("Fases del desarrollo competitivo").

²⁸ La ventaja comparativa derivada del costo salarial, sólo existe en países periféricos que comparten niveles relativamente bajos de salarios con niveles relativamente altos de productividad, de tal manera que den lugar a menores costos unitarios de producción. Ese no es el caso de los países que cuentan con niveles igualmente bajos de salario y productividad, como los preindustriales. Ver al respecto A. Dabat y M.A. Rivera, "Los cambios tecnológicos en la economía mundial y las exportaciones de los países en desarrollo", *Brecha* 4, México, 1987; y A. Dabat, *El mundo y las naciones*, capítulos 1, 5 y 7.

²⁹ Michael Porter, *La ventaja competitiva de las naciones*, capítulo diez.

mente diferencias internacionales de productividad del trabajo, actualizando ventajas potenciales de costos o ganando acceso directo a mercados exportadores.

La tercera característica abarcadora está dada por la convergencia estructural e institucional, en torno a un conjunto de reformas liberal-capitalistas de adaptación a los requerimientos de la globalización, las nuevas tecnologías o la competencia internacional. Independientemente de sus diferentes niveles de desarrollo, experiencias anteriores o orientación político-ideológica,³⁰ los distintos países están abriendo sus economías, realizando ajustes macroeconómicos, privatizando empresas, desregulando mercados, reconvirtiendo industrias, modernizando sistemas de comunicaciones y servicios, creando y ampliando grupos financieros, bolsas de valores y alianzas transnacionales de capital o adhiriendo a organismos y normas internacionales o bloques transnacionales. A esos niveles, las diferencias se hallan más en logros, ritmos o modalidades que en objetivos.

La última característica es el alto grado de conflictividad e inestabilidad común a los diversos procesos de cambio, provocados por factores como la velocidad y radicalidad de los mismos, la extrema desigualdad social, las modalidades cupulares y bárbaras de instrumentación o la volatilidad de las nuevas formas de inversión financiera. Esto sucede en casi todos los países considerados, no sólo de América Latina (situación de Venezuela, México, Brasil, Colombia o Argentina) o Europa del Este, sino también de Asia Oriental.³¹ Como resultado, la acumulación e internacionalización del capital en esos países tiene lugar en un ambiente de mucho mayor riesgo que en los industrializados, a pesar de la superior performance económica general que tienen frente a ellos (cuadro 2 sobre relación inversa entre tales indicadores en ambos tipos de países). Ello hace que la continuidad y consolidación de sus procesos de modernización e internacionalización dependan en una gran medida de la realización de reformas políticas y sociales y la adopción de instrumentos regulatorios

³⁰ La orientación "neoliberal" de las reformas, ha sido común a gobiernos propiamente neoliberales (privatista-individualistas), como a socialistas (chino, vietnamita o soviético de Gorbachov), socialdemócratas, socialcristianos o nacionalistas. Véase al respecto A. Dabat, "Capitalismo mundial, capitalismo nacional y cambio histórico", *Investigación Económica* 201, México, 1992; y *El mundo y las naciones*, capítulo tres.

³¹ En la región han padecido grandes convulsiones político-sociales China (1989), Corea (1989-90) o Tailandia (1991-92); guerrillas y guerra sucia Filipinas (desde varias décadas atrás); piratería marítima crónica Estrecho de Malaca (en las puertas de Singapur); graves conflictos étnicos Malasia; escándalos de corrupción y violación endémica de derechos humanos toda la región. Ver *Asia Pacífico 1993*. México. Colmex, 1993.

adecuados, bajo pena de colapsos económicos y crisis políticas (guerras civiles, ingobernabilidad, catástrofes bursátiles, fugas masivas de capitales o recaídas hiperinflacionarias) que puedan dar lugar a involuciones o bloqueos muy difíciles de superar.

Los países emergentes que tienen las características consideradas constituyen la mayor parte del mundo periférico (treintena de países con tendencia a ampliarse, entre los que se cuentan los mayores y más poblados). Pero sólo abarcan una parte del mismo, ya que otra, por el contrario, no ha sido beneficiada por la nueva coyuntura económica mundial y tienden a quedar marginada de las nuevas corrientes internacionales de comercio e inversión.

CUADRO 2
Riesgo político y performance económica en países industriales
y emergentes (a Septiembre de 1993)

	Países industrializados			Países emergentes			
	Riesgo Político	Perform. económ.	Relac. B/A	Riesgo Político	Perform. económ.	Relac. B/A	
	A	B	C	A	B	C	
<i>Suiza</i>	25.0	21.5	0.86	<i>Taiwan</i>	22.0	24.0	1.09
<i>Francia</i>	24.5	21.0	0.85	<i>Singapur</i>	21.5	25.0	1.16
<i>E. U.</i>	24.5	23.0	0.93	<i>Sudcorea</i>	21.5	22.0	1.02
<i>Japón</i>	24.5	22.5	0.91	<i>Malasia</i>	18.0	22.5	1.25
<i>Alemania</i>	24.0	19.0	0.79	<i>Chile</i>	18.0	18.5	1.02
<i>R. Unido</i>	24.0	20.5	0.85	<i>R.P. China</i>	17.0	21.0	1.23
<i>Holanda</i>	24.0	21.0	0.87	<i>Indonesia</i>	17.8	19.0	1.06
<i>Canadá</i>	23.5	22.5	0.95	<i>Tai</i>	17.0	21.0	1.23
<i>Dinamarca</i>	23.0	22.5	0.97	<i>México</i>	17.0	17.5	1.02
<i>Suecia</i>	22.1	17.8	0.80	<i>Argentina</i>	14.0	15.0	1.07
<i>Italia</i>	21.3	17.2	0.80	<i>India</i>	13.5	14.5	1.07

Columna A (riesgo político): La escala de 0 a 25 expresa el rango de posibilidades estimadas de incumplimiento de obligaciones internacionales por causas políticas (0 máxima, 25 mínima).

Columna B (performance económica): La escala de 0 a 25 expresa el nivel de comportamiento económico medido por un índice compuesto de indicadores de crecimiento económico, estabilidad monetaria, cuenta corriente, equilibrio fiscal y empleo (0 desastroso, 25 muy bueno).

Columna C (razón entre columnas B y A): Las cifras mayores y menores de 1 expresan niveles comparativamente altos y bajos de riesgo político respectivamente.

Fuente: Cifras construidas con índices de la revista *Euromoney*, Septiembre 1993 (Redondeadas).

Entre los países afectados negativamente por las nuevas tendencias internacionales, se encuentra un mosaico heterogéneo compuesto por entidades de muy variado nivel de ingresos por habitante. En última instancia, los mismos pueden ser agrupadas en alguna de las tres categorías siguientes:

- a) De economía preindustrial muy poco diversificada y débil capacidad exportadora. Abarca a los países más pobres del mundo como la mayor parte de los del África Subsahariana,³² algunos latinoamericanos como Haití o en cierta forma Nicaragua o Honduras, o muy pocos países mediterráneos de Asia (Afganistán, Nepal).
- b) De economías primario-exportadoras altamente especializadas en algún producto de exportación, entre las que destacan actualmente por su vulnerabilidad los países petroleros de altos costos de producción. Por esa razón, el derrumbe de los precios del petróleo a niveles reales anteriores al alza de 1973, afectó mucho menos a productores beneficiarios de grandes rentas diferenciales como Arabia Saudita, o de economías diversificadas como México o Indonesia.
- c) De países semiindustriales de economía estatizada y cerrada, renuentes al cambio. A este nivel, sin embargo, fueron muy pocos los que escogieron voluntariamente esta opción (Norcorea, Irak, Libia, Sudán, Zaire) o la aceptaron muy limitadamente (Cuba, Irán, Siria, Myamar). Fueron más los que no pudieron actuar de otra manera por la falta de condiciones internas, magnitud de las resistencias socioculturales, caos político o guerra. Es el caso, entre otros, de la ex Unión Soviética, Yugoslavia, Albania o Argelia.

En conjunto, los tres tipos de países fueron duramente afectados por factores coyunturales como el derrumbe de los precios de los productos básicos,³³ el fin de los subsidios políticos de la Guerra Fría, la contracción de la Ayuda al Desarrollo de la OECD o las dificultades internas para realizar las reformas macroeconómicas o institucionales impuestas por el contexto externo. Pero a un nivel más general, el fenómeno parece expresar tendencias internacionales más profundas hacia la diferencia-

³² Con exclusión de Nigeria, Sudáfrica y pocos casos de menor significación, los flujos de capital hacia el África Subsahariana han quedado prácticamente reducidos a la ayuda oficial. En 1991 ésta alcanzó al 10 % del PIB regional, y a más del 20 % en una importante cantidad de países (Banco Mundial, *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1993*).

³³ Entre 1990 y 1993 los precios medios de los productos básicos en dólares nominales descendieron 13 %, con máximo de 31 % para los metales (*The Economist*, "Commodities Brief", 22-01-94). En el caso de productos como café o cacao la caída comenzó mucho antes y alcanzó niveles catastróficos (60 %) entre 1985 y 1993. Sin embargo este factor comenzó a revertirse sensiblemente a fines de 1993.

ción y polarización del mundo periférico, que parecen no tener salida dentro los actuales lineamientos del orden económico mundial.

Un caso más complejo y menos definido (por la variedad de casos y opciones) es el de las economías estatizadas y cerradas comunistas o árabe-islámicas. En este tipo de países, las dificultades de inserción internacional no dependen tanto de inexistencia de premisas internas, como de factores políticos e ideológicos.

2.2 Los nuevos procesos de integración periférica

El nuevo fenómeno que estamos estudiando ha provocado cambios muy importantes en la configuración espacial de las áreas periféricas, a partir del desarrollo de nuevos espacios regionales que coexisten, se vinculan o contraponen a la Unidad Europea, el TLCAN, el espacio de integración industrial japonés o la tradicional zona de hegemonía rusa. Su característica principal es su conformación en torno a los países capitalistas emergentes de mayor tamaño y desarrollo económico (solos o asociados a países limítrofes de peso parecido), sea que adopten la forma de bloques comerciales, espacios informales de integración o ejes de vinculación de áreas regionales dispersas.

El proceso de emergencia periférica más dinámico y consolidado es el asiático y, sobre todo, el de Asia Oriental (que en sentido amplio incluye a Australia y Nueva Zelanda). Aparte de Japón y los últimos dos países, la región abarca a unas quince entidades periféricas de muy desigual tamaño y fisonomía política, económica o de apertura externa: "nuevos países industriales" (Sud-Corea, Taiwan, Hong-Kong, Singapur), gigantes territoriales y demográficos como China Popular o Indonesia, países semindustriales medios como Tai, Malasia o Filipinas, naciones gobernadas por partidos comunistas como Vietnam y China, países agrarios apenas tocados por el dinamismo regional como Myanmar, Camboya o Laos. El signo prevaleciente es la asociación de un vertiginoso crecimiento económico,³⁴ con reformas pragmáticas y condiciones primitivas de explotación del trabajo y la naturaleza.

³⁴ Entre 1980 y 1990 el PNB, la producción manufacturera y exportaciones de los países de mayor tamaño crecieron al siguiente ritmo: China Popular 9.7, 15 y 11.5%; Corea del Sur 9.7, 13.1 y 13.7%; Tai 7.0, 8.1 y 12.8; Indonesia 5.3, 12.7 y 2.4; Malasia 4.9, 8 y 9.8 % (Banco Mundial, *Informe de 1992*). El crecimiento agrícola no quedó muy atrás: 6% anuales China y 3 a 5% en otros países. El dinamismo económico global fue aún tan o más espectacular en los NIP's pequeños como Taiwan, Singapur o Hong Kong. Desde 1992 el alza del PIB chino es superior al 11%.

Pero a pesar de su gran dinamismo, Asia Oriental es una región poco integrada, como resultado de la dependencia histórica del mercado y la protección norteamericana,³⁵ la escasa capacidad de importación e integración regional del mercado japonés (*ver nota 5*) y las enormes dificultades chinas para articular en un solo bloque económico-político las enormes potencialidades de la China territorial y el capitalismo chino exterior. Ello hace que (en términos regional-mundiales) sea mucho más la parte más dinámica de la Cuenca del Pacífico, que un bloque regional informal propiamente dicho.³⁶ Y en perspectiva más estrictamente regional, un área compleja que a partir de la crisis japonesa tiende a estructurarse en torno a la preeminencia comercial de la "Gran China" (*ver Cuadro 3*), la conversión de la ANSEA en un área de libre comercio y la incorporación del espacio vietnamita a la nueva dinámica económica.

El espectacular ascenso de la "Gran China" se explica por la estrecha combinación entre el liderazgo pragmático del Partido Comunista Chino, el enorme mercado interior en expansión de mil cien millones de consumidores, el capital chino de ultramar,³⁷ la ventana al mundo que es la colonia comercial inglesa de Hong Kong (que pasará a ser parte de la República Popular China en 1999) o la potencialidad de la industria taiwanesa. En conjunto ha pasado a ser ya la principal potencia comercial de la región, por encima de Japón.

³⁵ Sobre los flujos comerciales regionales vease Fishlow y Haggard, *The United States and the Regionalisation of the World Economy*. Paris, OECD, 1992 y Ramirez Bonilla, "Los procesos de integración económica en la región asiática del Pacífico" en *Asia Pacifica 1993*. México, Colmex, 1993.

³⁶ Malasia propuso en 1991 la constitución de un Grupo Económico del Este Asiático (GEEA) con ANSEA, Japón, Corea, Taiwan y Hong Kong. Pero Japón y la mayor parte de los países referidos no apoyó la propuesta (Ramírez Bonilla, "Los procesos.."). Luego vino la iniciativa australiana-norteamericana de fortalecer la Cooperación Económica del Pacífico Oriental (CEPA en español o APEC en inglés), que se concretó en la reunión de presidentes de fines de 1993 y que preparó el cierre exitoso de la Ronda Uruguay. El CEPA incluye además de los países propuestos para GEEA, a Australia, Nueva Zelandia, Estados Unidos, Canadá, China y México.

³⁷ Aunque la mayor parte de la inversión proviene de Hong Kong o Taiwan, también cuenta la de otras grandes ciudades como Singapur, Yakarta, Manila, Bangkok o Kuala Lumpur, donde el capital chino es la fuerza económica dominante (Ver F.F. Clairmont, "China. Enter the Dragon", *Third World Resurgence*, 32, Singapur, KDN: PP6738/1/93; Special Reports "Asia's Wealth", *Bussines Week*, 29- 11-93). Ello resulta de la mezcla de incentivos gubernamentales, nacionalismo y vinculaciones familiares, en un contexto en el que las relaciones clánicas y lazos políticos todavía cuentan más que las garantías jurídicas. Tal situación crea importantísimas ventajas competitivas en favor de los capitalistas chinos contra los restantes competidores asiáticos.

El dinamismo de la Asociación de Naciones del Sudeste de Asia (ANSEA), resulta a su vez de la combinación entre la potencialidad industrial-financiera de Singapur,³⁸ el tamaño y recursos naturales de Indonesia y la rápida industrialización de Tai, Malasia o Filipinas. Fue creada originariamente durante la Guerra Fría como un bloque político-militar anticomunista, para convertirse a fines de los ochenta en la alianza económica que sirvió de base en 1992 a la constitución de un TLC más bien laxo, que puede dar lugar a distintas opciones de desarrollo. Fuera de estos dos grandes espacios, caben destacar la también creciente importancia industrial y financiera de SudCorea (y del significado potencial de la reunificación nacional con el Norte en un futuro cercano, y de Vietnam. En este último país, finalmente, se conjuga el gran potencial agrario (segundo exportador mundial de arroz) y petrolera, una industrialización incipiente, la inversión creciente de capital externo y su gran influencia política en la península Indochina (Laos, Camboya).

CUADRO 3

Comercio exterior * japonés y "gran-chino" 1986 y 1992
(Exportaciones más importaciones. Miles de millones de dólares)

	1986	1992
<i>Japonés</i>	338.3	443.9
<i>"Gran Chino" (total)**</i>	209.6	551.6
<i>China Popular</i>	74.8	155.3
<i>Hong Kong</i>	70.8	242.9
<i>Taiwan</i>	64.0	153.5

Fuente: FMI, *International Finance Statistics Yearbook* 1993

La península indostánica es el segundo polo de dinamismo económico,³⁹ desarrollo capitalista e internacionalización de Asia. Lo conforman

³⁸ Singapur (ciudad-estado insular de tres millones de habitantes predominantemente chinos), es con mucho el miembro de mayor desarrollo industrial y financiero de la Asociación. Pero es también un importante protagonista informal de la conformación de la "Gran China" y el principal aliado de Estados Unidos en la región. Ello acentúa el carácter particularmente abierto y ambiguo de la organización.

³⁹ Entre 1980 y 1991, las tasas de crecimiento del PIB, la producción industrial y las exportaciones fueron, respectivamente, las siguientes: India 5.3, 7.3 y 5.8 %; Paquistán 6.4, 7.9 y 8.5 %; Bangladesh 4.3, 4.9 y 7.2 % (*Banco Mundial, Informe de 1993*). Desde las reformas liberalizadoras de 1992, el ritmo de incremento de las exportaciones hindúes se duplicó.

la India (enorme país de ochocientos millones de habitantes en difícil tránsito desde una economía estatizada y cerrada a otra de mercado y abierta), un conjunto de pequeños países periféricos y dos importantes países semiindustriales islámicos como Paquistán y Bangladesh. Es, además, un área con grandes posibilidades futuras de integración regional, a condición de que pueda resolver los ancestrales conflictos religiosos y limítrofes que contraponen a sus pueblos y Estados.

Los otros núcleos del nuevo capitalismo asiático están en Oriente Medio. Al Norte y el Este destacan la influencia de Turquía⁴⁰ e Irán (en proceso gradual de reformas de mercado) sobre los países musulmanes que integraron la Unión Soviética. En el área comprendida entre el Mediterráneo y el Golfo Pérsico, Israel, Arabia Saudita⁴¹ y Egipto (potencia regional más que africana), a los que podrían sumarse por su nivel económico Siria e Irak. En conjunto, es un área muy compleja y de enormes potencialidades de integración, que ha estado muy sometida a los dictados de la Guerra Fría y el conflicto Árabe-Israelí, y ha entrado en proceso de rápido y desigual cambio que puede dar lugar a diversas combinaciones.

En Europa y su área de influencia más inmediata, existen tres tipos distintos de capitalismo emergentes que conforman el cinturón periférico del Noroeste industrial. Los miembros pobres de la Unidad Europea (Irlanda, Portugal, Grecia) que han sido plenamente integrados a la misma. Los países más dinámicos del Magreb vinculados informalmente a Europa desde bastante tiempo atrás como Marruecos o Túnez, con pocas posibilidades de asociación formal a la UE o de encabezar una integración subregional propia.⁴¹ Finalmente, los países del Este que han avanzado más rápidamente hacia el capitalismo como la república Checa, Polonia o Hungría, donde tienen lugar dos procesos de integración muy difíciles: el proyecto incierto de Zona de Libre Comercio Centroeuropeo y el proceso informal de vinculación al espacio eurooccidental vía relocalizaciones de capital industrial (Volkswagen-Skoda en la república Checa, Fiat en Polonia, etc). Este último proceso, sin embargo, es aún

⁴⁰ Como resultado de la vinculación a Alemania y el MCE, la economía turca creció entre 1965 y 1990 al 5.5 % anual y de más del 7 % la industria y las exportaciones (Banco Mundial, Informe). Ese dinamismo continúa, a pesar de un bajón en 1991, de la recesión europea y de un fuertísimo colapso bursátil a comienzos de 1994.

⁴¹ Arabia Saudita es (con mucho) el principal exportador mundial de petróleo y productor de menores costos (que percibe por ello una enorme renta petrolera diferencial). Por ello pudo conciliar el derrumbe del precio del crudo posterior a 1981, con tasas excepcionalmente altas de crecimiento manufacturero y agrícola del 8 y 15 % anual respectivamente (Banco Mundial, Informe citado).

muy limitado (parece de estar lejos de una integración formal a la UE), porque continúa chocando con el proteccionismo comercial de esta última.

El Africa Negra (Subsahariana) cuenta, a pesar de sus problemas, con tres posibles áreas de emergencia capitalista e integración subregional. La más factible es la constituida por la nueva Sudafrica multiracial y su área de influencia (Botswana, Namibia, Zimbawe, Mozambique o Zambia), basada en un capitalismo industrial-financiero desarrollado, enormes recursos naturales, un gobierno de amplia base política-social y gran respaldo de los altos círculos del poder político y financiero mundial. Los otros polos potenciales se dan en Africa Occidental en torno a Nigeria y su área de influencia, y en la Oriental, alrededor de Kenia⁴³ y sus nexos con Uganda y Tanzania. Pero son sólo polos potenciales, que aún requieren de mayores avances en materia de cambio estructural y reforma política-institucional.

América Latina configura la segunda región emergente en importancia después de Asia Oriental, por su dinamismo comercial y capacidad de atracción de capitales. Sin embargo, su experiencia difiere fuertemente de la asiática por el carácter mucho más reciente y drástico de sus procesos de reforma (generalmente carentes de mediaciones sociales e instrumentos de regulación), y la magnitud de las resistencias económicas, sociopolíticas e ideológicas.⁴⁴ Prácticamente todos los países se hallan inmersos en conflictivos procesos de reforma estructural y apertura externa; pero sólo uno de tamaño intermedio (Chile) ha concluido lo fundamental de la transición a una nueva modalidad de crecimiento económico intensivo y abierto, con relativa estabilidad política, altas tasas de crecimiento económico y comienzos de reconstitución social.

La incorporación de AL a las nuevas tendencias mundiales, no se ha dado por lo tanto en materia del crecimiento económico,⁴⁵ como de

⁴² Los acontecimientos recientes afectaron anteriores planes de asociación del Magreb con la Unión Europea, postergándolos para un futuro incierto (Barber y Ghiles, *Financial Times*, 24-04-94). En cuanto a una posible integración subregional con Argelia, Libia y Mauritania, las perspectivas son muy débiles a corto o mediano plazo (Abdelkader Sid Ahmed, "La integración del Magreb a la luz de las experiencias del Tercer Mundo", *Comercio Exterior*, agosto de 1992).

⁴³ Kenia es un país de veinticinco millones de habitantes, con una tasa de crecimiento anual superior al 4% desde 1980, que en el caso de las exportaciones llega al 20. Uganda, su principal socio potencial junto con Tanzania, ha logrado una tasa parecida de crecimiento económico desde 1987 (Banco Mundial, Informes).

⁴⁴ Ver Klaus Esser, "America Latina. Industrialización sin visión" y A. Dabat, *El mundo y las naciones*, caps uno y cuatro.

⁴⁵ Según la CEPAL el crecimiento económico de la región se ha situado en los últimos años a un nivel del 3%, superior al 1% de los países industrializados, pero muy infe-

avance en la superación de la crisis de la deuda, cambio estructural e incorporación a los procesos de globalización y regionalización. Los principales países de la región han recibido enormes flujos de capital internacional en todas sus formas (de cartera, directas y bancaria),⁴⁶ y México se ha convertido en el principal receptor mundial emergente de la primera, y el segundo (detrás de China) de inversión directa. Los ancestrales conflictos fronterizos han sido sustituidos en casi todas partes por acuerdos comerciales y de complementación.⁴⁷

El proceso de integración regional está encabezado por la constitución de dos bloques principales (TLCNA y MERCOSUR) y diversos acuerdos complementarios desarrollados a partir de la crisis de los anteriores proyectos de integración (ALADI, Pacto Andino, ODECA). El TLCAN es un proyecto de integración comercial a largo plazo (10 a 15 años) en torno a Estados Unidos, que vincula dos proyectos más amplios de integración que pueden o no converger finalmente en uno solo: el impulsado por Estados Unidos de integración gradual del continente conforme el modelo del TLCNA; y el de rápida construcción de una red de acuerdos complementarios de libre comercio en torno a México, con Colombia-Venezuela, Centroamérica, países del Caribe y Chile.⁴⁸

El Mercosur a su vez, es un proyecto de mercado común regional muy amplio (cerca de doscientos millones de consumidores), estructurado en torno al eje Brasil-Argentina, que incluye a Uruguay, Paraguay y probablemente (en el futuro) a Bolivia. También contiene diversas posibilidades de evolución tanto frente al TLCAN, América del Sur o México,⁴⁹ como a Europa, con la que sus principales países cuentan una relación amplia y conflictiva (por diferencias en torno al comercio agrí-

rior al 6-10% de Asia Oriental e incluso al 5% medio del conjunto de los países emergentes. En contraposición a la tendencia general, sólo Chile alcanzó crecimiento sostenido tipo asiático (superior al 6%).

⁴⁶ Los flujos de capital privado a la región saltaron de 5 mil millones de dólares en 1989, a 13.4 en 1990, 40.1 en 1991 y 61,000 en 1992, para reducirse levemente a unos 55,000 en 1993. Lo recibido por México fue, respectivamente, 0.7 en 1989, 8.4 en 1990, 16.1 en 1991, 23.0 en 1992 y 25.0 en 1993. Durante los últimos tres años la ID alcanzó 5.5, 5.3 y 4.9 mil millones respectivamente.

⁴⁷ F. Rojas Aravena, "América Latina. El difícil camino de la concertación y la integración", *Nueva Sociedad* 125, Caracas, mayo-junio de 1993.

⁴⁸ México ha suscripto hasta ahora (o está por hacerlo) acuerdos de libre comercio con Chile, Colombia y Venezuela (G-3), Costa Rica, el bloque centroamericano del norte constituido por Guatemala, El Salvador y Honduras, Nicaragua y los países del Caribe (H Blanco Mendoza, *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*. México, FCE, 1994). Dentro de este esquema sólo ha quedado excluido hasta ahora el espacio del Mercosur.

⁴⁹ Los países del Mercosur han seguido hasta ahora diferentes políticas frente a Estados Unidos, el TLCNA y México. Mientras Argentina parece buscar un rápido acuerdo con

cola). Chile ha quedado por ahora al margen de ambos bloques comerciales, aunque buscando conectarse a ambos dentro de una política comercial que privilegia más bien (como Perú) la inserción en el espacio más amplio de la Cuenca del Pacífico.⁵⁰ El Pacto Andino, a su vez, se está reorganizando en torno a Colombia, que (como México) ha pasado a ser un subcentro de construcción de una amplia red de acuerdos de libre comercio en varias direcciones.

3. Algunas conclusiones fundamentales

A pesar de que el material expuesto permite extraer una cantidad bastante amplia de conclusiones, nos ceñiremos aquí a considerar cuatro cuestiones que consideramos más importantes, atinentes todas ellas al papel de los nuevos capitalismo emergentes.

La primera es el nuevo papel que estos países han pasado a jugar desde 1990-91, al convertirse en los principales núcleos dinámicos del mercado mundial y la acumulación internacional de capital. Se trata evidentemente de un proceso en gran parte incipiente y que sólo ha desplegado hasta ahora una pequeña parte de sus enormes potencialidades. Pero que tiene una gran amplitud (abarca a los países más poblados e industrializados del mundo en desarrollo) y es consistente con cambios históricos en la estructura de la economía mundial, tales como los avances de la industrialización e internacionalización de las áreas periféricas, la maduración de una nueva división internacional del trabajo fundada en diferencias objetivas de costos relativos, rentabilidad y potencialidades de crecimiento, o los requerimientos de la reestructuración mundial del capital. Ello lo convierte en un aspecto fundamental de la futura evolución económica mundial, que comienza a ser apreciado como tal en los planes de expansión de las empresas transnacionales, sociedades de inversión y países industrializados.⁵¹ Entre las múltiples cuestiones históricas,

Estados Unidos sin la mediación mexicana, Brasil ha priorizado hasta ahora la integración de América del Sur, guardando distancia tanto frente al TLCNA como a México.

⁵⁰ Chile ha firmado un Tratado de Libre Comercio con México, un Acuerdo de Complementación Económica con Argentina y aspira a suscribir acuerdos de liberación comercial con Colombia y Venezuela, e incorporarse al TLCAN. Según declaraciones de su cancillería, priorizaría la relación con la Cuenca del Pacífico y Asia (*Excelsior*, SF, 31-03-94). Ello no obsta que haya comenzado a discutir posibles vínculos de acercamiento con el Mercosur como tal.

⁵¹ No puede dejar de mencionarse la nueva política comercial de Estados Unidos, formulada a comienzos de 1994 por el Subsecretario de Comercio Internacional J. Garter. Conforme ella, EU se propone priorizar los lazos con los diez principales mercados emer-

teóricas y políticas que ello implica, surgen directamente algunas de importancia inmediata, como la posibilidad de que la nueva fuerza económica de los países intermedios se traduzca en fuerza política que incida decisivamente en la construcción de un nuevo orden mundial más democrático.

El segundo tipo de conclusión se refiere a las implicancias de la nueva realidad sobre el reordenamiento espacial mundial y la conformación de nuevos núcleos regionales de integración económica, en torno a los países emergentes más grandes y desarrollados. La exposición realizada mostró la existencia de un amplio proceso de constitución de nuevos bloques y espacios informales de diferente amplitud y grado de autonomía. Junto a un gran espacio de primer orden mundial por la magnitud de la población y producción involucrados como la "Gran China", se están conformando otros de variada amplitud, dinamismo y nivel de desarrollo. Algunos de ellos apuntan a un importante grado de autonomía frente a los grandes espacios mundiales (ANSEA, MERCOSUR, el prospecto de región sudafricana o el esbozado en torno a India). Otros se superponen con los grandes bloques mundiales como la UE o el TLCAN (centroamericano-caribeño impulsado por México, o embriones de articulación centro-europeo, árabe-israelí o turco-islámica), o con espacios regionales mayores (nueva versión del pacto andino en torno a Colombia o incipiente espacio vietnamita). Queda aún por saber si se trata de un fenómeno de transición hacia la ampliación y consolidación de los bloques mundiales, de diversificación del espacio económico mundial o de combinación de ambas posibilidades. Pero cualquiera sea el caso, los resultados tienden a alejarse, tanto de las viejas visiones tercermundistas como del nuevo tipo de tripolarismo que tendió a predominar a comienzos de la década, y requieren de nuevos enfoques más adecuados a las circunstancias actuales. En el plano propiamente político, la nueva realidad resalta las posibilidades de avances sustanciales en la integración económica de América Latina, no sólo como actualización de una utopía entrañable largamente arrastrada, sino como necesidad práctica de incidencia en los procesos en curso. En ese sentido, resalta particularmente la importancia del acercamiento entre los dos grandes gigantes de la región, de México y Brasil.

gentes ("Gran China", Indonesia, India, Sudcorea, Turquía, Sudáfrica, Polonia, México, Brasil y Argentina), mediante la conjunción de esfuerzos gubernamentales y empresariales para radicar inversiones estratégicas, abrir mercados y obtener enormes proyectos de infraestructura.

La tercera conclusión constituye la contrapartida de las dos anteriores. Está referida al carácter extremadamente desigual y limitado del proceso de emergencia, que coincide con la marginación de la mayor parte de los países periféricos (agrario-tradicionales, monoprodutores o amarrados a anteriores patrones de desarrollo) y de enormes áreas y sectores sociales al interior de los propios países emergentes. Ello se expresa en fenómenos muy amplios de degradación económica y descomposición social y política, que afectan profundamente a la posibilidad misma de un desarrollo mundial sustentable, un cierto equilibrio poblacional o un orden mundial global relativamente estable. Parece claro que las únicas respuestas a este tremendo problema se hallan por el lado de la cooperación internacional y el reconocimiento de las enormes asimetrías y desigualdades existentes.

Finalmente, la cuarta conclusión atiende a la inestabilidad y fragilidad de la mayor parte de los procesos nacionales de emergencia. A este respecto, contrasta la fortaleza económica del fenómeno global con la falta de consolidación y vulnerabilidad de la gran mayoría de los procesos nacionales, tan evidentes en América Latina.*

Como ejemplo podemos considerar el caso de México, país que, como ya indicamos, se ha convertido en el primer receptor mundial emergente de inversión en cartera, con desproporcionada participación del componente especulativo de corto plazo. En su caso, la malsana asociación entre sobrevaluación del peso, altas tasas de interés, crecimiento desmedido de importaciones, y precariedad del equilibrio financiero se combinan con la emergencia de la inestabilidad y violencia política para conformar una situación muy compleja y peligrosa.

En relación a esta conclusión general, los acontecimientos parecen indicar que se ha agotado un ciclo inicial de evolución mundial, y que la consolidación y profundización de los procesos de modernización e internacionalización dependen cada vez más de la adopción de nuevas vías de desarrollo basadas en reformas democráticas y económico-sociales que amplíen su base de sustentación política y fortalezcan la capacidad regulatoria de las colectividades nacionales comprometidas.

LA AGRICULTURA MUNDIAL DE FIN DE SIGLO: HACIA UN NUEVO ORDEN AGRICOLA INTERNACIONAL.*

*Blanca Rubio***

Introducción

Durante la década de los ochenta, la agricultura mundial atravesó por un proceso de transformación que cambió sustancialmente el panorama que había prevalecido desde la etapa de la posguerra. El eje central de este cambio lo constituye el surgimiento de un nuevo orden agrícola mundial que emerge en los años setenta, pero que se consolida cabalmente en la década pasada.

Los rasgos más importantes que caracterizan este fenómeno son: 1) Un cambio en la estructura productiva mundial. 2) El surgimiento de una nueva forma de competencia alimentaria internacional. 3) La formación de una nueva división internacional agrícola del trabajo. 4) La centralización del mercado agrícola mundial y 5) El surgimiento de una nueva vía de inserción en el mercado mundial para los países subdesarrollados más avanzados.

El objetivo de este ensayo consiste en analizar los cambios ocurridos en el mercado mundial durante las últimas dos décadas. Con ello se pretende indagar las causas por las cuáles los sectores campesinos de los países subdesarrollados, perdieron la funcionalidad productiva que los caracterizó durante el periodo de la posguerra, para convertirse en sectores marginados de los circuitos comerciales fundamentales.

La marginalidad productiva de un amplio grupo de países subdesarrollados y de los sectores campesinos constituye un rasgo esencial del nuevo orden agrícola internacional. Es a la vez, un resultado del carácter excluyente de la nueva división internacional agrícola del trabajo. Este hecho redimensiona cabalmente las relaciones de dominación entre países y de explotación al interior de las economías dependientes. Es, por decirlo de alguna manera, el lado oscuro de la modernización agrícola mundial: el zumo amargo de las nuevas cosechas de avanzada.

* Agradezco la participación de Elda Cervantes, María Teresa Cortés, Isabel Salvador, Aída Flores y Leticia Flores en la recopilación y sistematización del material estadístico.

** Investigadora del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM.

En este fin de siglo y de milenio, el rostro de la agricultura mundial se ha transformado. Entre los rasgos que empiezan a delinearse aparece un nuevo orden agrícola mundial, excluyente y polarizador que deja fuera a los más pobres, a los más atrasados, a los más desposeídos.

En este nuevo orden, la lucha de los débiles estriba en preservarse, en alcanzar un rol funcional productivo, en pertenecer. Este es el signo perverso de la época.

1. La competencia alimentaria como base de la lucha por el poder económico mundial y la nueva estructura productiva

1.1 La producción cerealera.

Alrededor de los años setenta emergió a nivel mundial una nueva estructura productiva comandada por la producción de cereales, granos forrajeros y oleaginosas, que se constituyeron en los cultivos rectores de la competencia a nivel mundial. En rigor, los cereales vinieron a sustituir al algodón como el cultivo que comandaba la competencia durante el periodo de la posguerra. Junto con estos productos, se ubicaron en primer plano la producción ganadera, carne y leche de bovino, puerco y aves, así como la producción de frutas, hortalizas y flores. Más recientemente alcanzarían relevancia también la producción forestal y la producción de cultivos orgánicos.

Mientras en la etapa de la posguerra las materias primas ocuparon el lugar central en la competencia agrícola mundial, a partir de los años setenta, los alimentos se convirtieron en los ejes rectores de la competencia agrícola internacional. Este cambio significó dos transformaciones relevantes: en primer término, la producción alimentaria dejó de orientarse fundamentalmente hacia el mercado interior en cada país como había ocurrido en la posguerra, para orientarse hacia el mercado exterior. En segundo término, los países desarrollados, esencialmente Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea, se convirtieron en los principales centros productores y exportadores de alimentos a nivel mundial. Con ello surgió propiamente un mercado agroalimentario mundial, constituido por competidores del mismo nivel, con lo cual se instauró como un fenómeno inédito la lucha por los mercados alimentarios. El *boom* de la producción cerealera a nivel internacional surgió en parte como consecuencia de la entrada de la Unión Soviética como un gran comprador en

1972, hecho que amplió enormemente el mercado cerealero mundial y propició el alza de los precios durante la década de los setenta. Sin embargo, en los años ochenta la situación cambió sustancialmente. Este hecho respondió básicamente a la caída de los precios internacionales ocurrida en 1982 y que inauguró una nueva forma de competencia alimentaria a nivel mundial.

A partir de entonces, la producción cerealera dejó de ser rentable. Se instauró con ello una forma interna de producción en los países desarrollados, basada en altos subsidios al productor, la imposición de precios a la baja en el exterior para ganar mercados y un proceso de sobreproducción mundial que se dio como resultado del elevamiento del volumen productivo, para compensar la caída de los precios. En resumen, se produjo caro y se vendió barato, a la par que los alimentos eran usados como el arma fundamental de la competencia agrícola entre los bloques económicos.

La agricultura perdió así toda racionalidad económica. Los reiterados intentos por normar el mercado cerealero a través de la Ronda de Uruguay fueron al fracaso, al grado de que, desde 1986 hasta la fecha, las negociaciones permanecen estancadas.

En el fondo de la irracionalidad económica de la producción cerealera mundial, subyace desde mi perspectiva, la lucha de los bloques más importantes (Estados Unidos, la CEE y Japón), por alcanzar la supremacía, ante la decadencia estadounidense como el polo más poderoso. La pérdida de hegemonía económica de los Estados Unidos, acaecida a mediados de la década de los ochenta, trajo consigo un vacío de poder y con ello una pugna entre los polos principales por alcanzar la supremacía económica mundial. En esta lucha, la seguridad alimentaria cobró una relevancia fundamental. El país que tuviera vulnerada su soberanía alimentaria, estaba fuera de la jugada, pues significaba dejar abierto un flanco muy sensible para doblegar las decisiones políticas y económicas fundamentales.

En este contexto, junto con la pugna por el poder se impulsó entre los distintos bloques una lucha sin cuartel por convertirse en los exportadores fundamentales de alimentos, por quebrar la autosuficiencia alimentaria de los enemigos y por dominar el mercado cerealero mundial.

Esta forma de competencia sin embargo, resultó altamente onerosa para los países exportadores de cereales. Según un estudio del Banco Mundial/OCDE "...el costo anual de las subvenciones de la agricultura para los consumidores y los contribuyentes de 24 países industrializados es de aproximadamente 200 000 millones de dólares." (*FAO, 1991:9*).

Si se toma en cuenta que, recientemente los Estados Unidos y Japón han enfrentado fuertes recesiones y el primero un fuerte déficit público, se entenderá que la forma de competencia agrícola constituye un pesado fardo para los países competidores. El resultado más importante de esta situación lo constituye el hecho de que la forma de competencia alimentaria centrada en los subsidios, ha entrado en contradicción con el proceso de reestructuración capitalista mundial. La forma particular como se impulsa la producción alimentaria mundial en este coyuntura, se ha convertido en un fuerte obstáculo para la salida de la crisis del capitalismo internacional. Dicha contradicción se expresa en cuatro formas principales.

1.- Toda vez que la competencia se basa en fundamentos políticos y no económicos, es decir, se sustenta en la capacidad para pagar altos subsidios con precios externos a la baja y no en el aumento de la productividad del trabajo, esta forma de competencia frena el desarrollo y la aplicación de la nueva tecnología, la biotecnología y biogenética en la agricultura, pues no existe el incentivo de elevar la productividad para reducir costos y elevar las ganancias.

2.- La agricultura, que constituye la rama atrasada, es en cambio aquella que extrae recursos de la rama que comanda el proceso de acumulación: la industria. En este sentido, la agricultura se convierte en una carga económica, una rama a la que hay que pagar tributo, frenando con ello el avance industrial y afectando la transformación productiva.

3.- Los países desarrollados se convierten en los productores principales de los cereales y los subdesarrollados en compradores de dichos productos. Esto brindaría la posibilidad de que los últimos se vieran beneficiados con la caída de los precios. Sin embargo, son los perdedores en el mercado mundial cerealero porque pierden la soberanía alimentaria y se ven sujetos a aceptar las políticas impuestas por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

4.- La cuarta contradicción es también la más evidente, la más dolorosa. En un mundo de abundancia y sobreproducción mundial de alimentos, acontecen las más agudas hambrunas como en el reciente caso de Somalia, mientras que la desnutrición se ha incrementado fuertemente en los países subdesarrollados.

El freno al desarrollo capitalista que significa la forma de competencia alimentaria mundial, ha incidido claramente en el declive de la producción cerealera en los últimos años, así como en una clara tendencia a que dichos cultivos sean sustituidos como los ejes principales de la competencia y como los cultivos de vanguardia a nivel mundial.

Durante los años ochenta se observa un desaceleramiento de la producción y las exportaciones de los cereales en relación a la década de los setenta. Mientras la producción mundial de granos creció al 2.62% medio anual en el periodo 1971-1980, de 1980 a 1990 creció al 1.70% medio anual. Además, la superficie mundial dedicada a cereales decreció al -0.29% medio anual en el periodo 1980-91.³

Por otra parte, mientras en 1976 los cereales representaban el 44.21% del volumen producido en la agricultura a nivel mundial, ya para 1991 habían bajado a 42.07%. En cuanto a las exportaciones, se observa que, mientras en 1970 representaban el 13.11% del valor de las exportaciones agrícolas mundiales, ya para 1989 solamente ocupaban el 8.95%.⁴

La decadencia de los cereales habla de la exacerbación de las contradicciones a que ha llevado la forma de competencia basada en los subsidios, con lo cual los países productores se han preocupado en los últimos años por reducir la producción y orientar los recursos hacia otros productos. Asimismo, aunque siguen siendo los cultivos más importantes de la estructura productiva mundial, se observa una tendencia según la cual, un conjunto de productos como los cultivos no tradicionales de exportación (hortalizas, frutas y flores), los productos forestales y los cultivos orgánicos, tienden a imponerse a nivel mundial como la nueva producción dinámica.

1.2 La producción de cárnicos, productos animales y granos forrajeros.

La producción ganadera y sus derivados cobró gran importancia en los años setenta, debido en parte a que en este periodo se impuso en los países desarrollados un modelo sustentado básicamente en un alto consumo de proteínas. Para 1980, estos productos alcanzaron su punto más alto en la estructura productiva mundial, pues la carne representó el 3.99% del volumen producido, la leche el 13.36% y los huevos el 0.81%.⁵ Para 1991 la participación de estos productos se mantiene o crece, excepto en el caso de la leche que registra una reducción importante. A nivel del

³ Datos elaborados en base a: *Anuario de Producción, Vol. 35, FAO, Roma Italia, 1982, Boletín trimestral de estadísticas, Vol.5, FAO, Roma Italia, 1992.*

⁴ Datos elaborados en base a: *FAO, Anuario de Comercio, Vol. 44, Roma Italia, 1990; United Nations: International Trade Statistic, Yearbook, New York, USA, 1991 y UNCTAD Commodity Yearbook, USA, 1991.*

⁵ Datos elaborados en base a: *FAO, Boletín trimestral de estadísticas, Vol. 5, Roma Italia, 1992 y Anuario de Producción, Vol. 35, Roma Italia, 1981.*

mercado mundial se observa un crecimiento alto de las exportaciones de carne fresca, refrigerada y congelada, pues en el periodo 1980-90 creció al 5.20%.⁶ Esta situación responde, en parte, al alza de los precios que se han registrado en el periodo. Mientras en 1975 el precio de la carne de ganado vacuno era de 983 dólares por tonelada métrica, para 1980 había subido a 1475 dólares/ton. y en 1992 alcanzaba la cifra de 1645 dólares/ton.⁷

Por su parte, la producción de granos forrajeros ha mantenido una situación de lento crecimiento. La producción mundial de sorgo había crecido al 0.04% anual de 1970 a 1980 y presentó una leve recuperación al incrementarse al 0.31% anual de 1980 a 1991.

Las exportaciones en cambio decrecieron al -3.24% anual en el periodo 1980-90, con lo cual siguen una tendencia similar a la de los cereales.⁸

3. Los nuevos cultivos de vanguardia

Desde los años setenta empezaron a cobrar importancia en la estructura productiva mundial, un conjunto de cultivos, debido esencialmente a su rentabilidad y al crecimiento de los mercados para su colocación. Nos referimos a las hortalizas, frutas y flores y, más recientemente, a los cultivos orgánicos y la producción forestal.

Uno de los rasgos más claros de la importancia de dichos productos lo constituye el dinamismo observado en los últimos veinte años. Durante el periodo 1970-80, las exportaciones mundiales de las flores, frutas y hortalizas registraron tasas espectaculares de crecimiento: las naranjas y mandarinas crecieron al 11.59%, los limones y toronjas al 14.20%, las manzanas al 11.55%, las papas al 10.45% y los tomates al 12.26%. Toda vez que se partía de volúmenes reducidos de exportación, el incremento inicial fue muy alto. Sin embargo, en la década de los ochenta conservaron tasas del 3 al 6%. En el caso de las flores, inclusive fue superior, pues de 1980 a 1990 las exportaciones crecieron al 8.45%.⁹

⁶ Datos elaborados en base a: ONU *International Trade Statistic Yearbook*. Vol. 2, 1984, 1987 y 1989, New York, USA.

⁷ Datos elaborados en base a: FAO *Boletín Trimestral de Estadísticas*, Vol. 6, 1993 y *Anuario de Producción*, Vol. 34 y 45, Roma Italia, 1993.

⁸ Datos elaborados en base a: ONU, *International Trade Statistic Yearbook*. Vol. 2, 1984, 1987, 1989 y 1992, New York, USA.

⁹ Datos elaborados en base a: United Nation, *International Trade Statistic Yearbook*. Vol. 2, 1990, USA. y FAO, *Anuario de Comercio*, Vol. 25, 1975, Roma Italia.

En cuanto a los productos forestales se observa que, mientras en 1972 los tableros de madera, la pulpa para papel y el papel y cartón representaban el 14.7% del valor de las exportaciones de los productos agropecuarios, pesqueros y forestales a nivel mundial, ya para 1990 representaban el 22.2%.¹⁰

El auge de los nuevos cultivos de vanguardia tiene que ver, desde mi perspectiva con dos factores esenciales: 1) El cambio de los patrones de consumo de los países desarrollados hacia productos dietéticos y naturales y 2) La emergencia de la nueva tecnología, la biotecnología y biogenética, que se aplica más fácilmente a este tipo de cultivos -en relación a los cereales- y que ha permitido elevar la productividad y sobre todo la calidad de los productos obtenidos. (*Rubio, B. 1991:52*).

Tal situación los ha convertido en los productos más rentables de la agricultura, por lo que atraen importantes inversiones en los países desarrollados.

En el contexto del declive de los precios de los cereales, los nuevos cultivos de exportación han registrado además precios al alza durante la última década. Por poner un ejemplo, el precio de las naranjas subió de 431 dólares por tonelada métrica en 1975, a 687 en 1980 y a 856 en 1991. Los limones pasaron de 539 dólares por tonelada métrica en 1975 a 952 en 1991.¹¹

Por otra parte, la producción de los nuevos cultivos se ha impulsado fuertemente en los países desarrollados, como una evidencia de su rentabilidad y competitividad en el mercado. Así por ejemplo, Estados Unidos no tenía registro de exportación de manzanas, naranjas y mandarinas en 1970, mientras que en 1989 se había convertido en uno de los principales exportadores. En el caso de los limones y toronjas, este país participaba con el 23.0% de las exportaciones mundiales en 1970, mientras que para 1990 exportaba el 30.3% del total mundial.¹²

A nivel de la estructura mundial de las exportaciones se observa que, los nuevos productos de vanguardia, no tienen aún un peso en el mercado mundial similar al de los cereales. Sin embargo, presentan una tendencia creciente en la participación del valor exportado. Así, mientras en 1985 los vegetales frescos, las uvas, mandarinas, manzanas, naranjas

¹⁰ Datos elaborados en base a: FAO, *El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación*, Roma Italia, 1986, 1987, 1988 y 1991.

¹¹ FAO: *Anuario de Producción*, Vol. 34 y 35; 1981 y 1992, Roma Italia.

¹² Datos elaborados en base a: *International Trade Statistic Yearbook*, Vol. 2, New York, United States, 1992.

y las flores, representaban el 5.6% del valor mundial de las exportaciones agropecuarias, ya para 1989 representaban el 6.6%.¹³

En este contexto, los nuevos cultivos tienden a adquirir cada vez más importancia en el mercado mundial, a la vez que sustituyen a los cereales y granos forrajeros, como los cultivos dinámicos del periodo. Constituyen además los productos más rentables, la vanguardia tecnológica de la rama y van acordes con las nuevas tendencias del capitalismo mundial. Son cultivos que centran la competencia en la calidad del producto y no en la reducción de los costos. Se orientan, además, hacia demandas muy selectas y con precios elevados que en conjunto constituyen rasgos muy similares a los que norman la producción industrial del nuevo orden productivo mundial.

En resumen, a partir de los años setenta, pero particularmente de los ochenta, se establece una nueva estructura productiva centrada en los cereales, los granos forrajeros y oleaginosas, los productos cárnicos y los cultivos no tradicionales de exportación. Con esta nueva estructura productiva ha surgido un nuevo rol de la agricultura mundial en el proceso de globalización que consiste en constituir la base o fundamento de la lucha por el poder económico mundial. La producción alimentaria ha tomado el papel de arma política y con ello se ha establecido una forma de competencia alimentaria mundial basada en la irracionalidad económica, que se ha convertido en un obstáculo a la reestructuración capitalista.

2. La nueva división internacional agrícola del trabajo.

El surgimiento de la nueva estructura productiva ha traído consigo un cambio fundamental en la división internacional del trabajo. Aquella metáfora que colocaba a los países subdesarrollados como el campo, y a los desarrollados como la industria a nivel mundial, se ha modificado sustancialmente. La decadencia de los cultivos tradicionales de exportación modificó de raíz el rol de los países subdesarrollados como abastecedores de cultivos tropicales y materias primas de origen agrícola. La importancia de los países desarrollados en la producción agrícola mundial, trastocó cabalmente la vieja división del trabajo. En su lugar ha surgido una nueva.

¹³ Datos elaborados en base a: FAO, *Anuario de Comercio*, Vol. 44, Roma Italia, 1990; ONU: *International Trade Statistic Yearbook*, USA, 1991. y ONU: *UNCTAD Commodity Yearbook*, USA, 1991.

2.1 Los países desarrollados.

Una de las características principales de la nueva división del trabajo agrícola, lo constituye el hecho de que los países desarrollados tienen un peso fundamental como proveedores mundiales, de los cultivos más importantes de la nueva estructura agrícola internacional. Son, por decirlo de alguna manera, los principales exportadores de los cultivos de vanguardia.

Otra característica es que dichos países incursionan en todos los productos de la nueva estructura: los cereales, granos forrajeros y oleaginosas, los cárnicos y los nuevos cultivos de exportación.

Aunque existe una especialización por países, se observa una gran pluralidad en la producción y exportación, que implica que un reducido grupo de países cobre presencia en los mercados agrícolas principales.

Los grandes gigantes agrícolas, Estados Unidos y Francia, son a la vez importantes productores de cereales, carne y cultivos no tradicionales de exportación. Para 1990, Estados Unidos era el primer exportador de cereales a nivel mundial, de sorgo y de frutas frescas y secas, el segundo de carne y el quinto de tomate. Francia era el segundo exportador de cereales, el tercero de carne, el cuarto de sorgo y el primero de manzanas. Otro país con importante contribución al mercado agrícola mundial, y a la vez un polo importante en la lucha económica por el poder mundial, Alemania, es también uno de los que tiene una estructura agrícola más diversificada. Para ese mismo año este país era el séptimo productor de cereales, el cuarto de carne, el cuarto de papas, el tercero de frutas en conserva y el séptimo en conservas y legumbres.

Son los países desarrollados que presentan una estructura más diversificada. Sin embargo, no son los únicos. Australia es un gran exportador de carne y cereales y España participa de manera importante en los cereales, las frutas y hortalizas. Holanda, Bélgica y Nueva Zelanda tienen un peso importante en la exportación de carne y los nuevos cultivos de vanguardia. Finalmente, un grupo de los países desarrollados cobra importancia en un solo rubro de productos. En la producción de carne sobresalen Dinamarca, Irlanda e Inglaterra, mientras que en las flores, frutas y hortalizas tienen gran peso Italia, Israel y Hong Kong.

En conjunto, los países que hemos mencionado constituyen el selecto grupo de países desarrollados que dominan la estructura productiva agrícola mundial y su rol en la nueva división agrícola del trabajo es el

de productores, vendedores y compradores de los principales cultivos en el mercado mundial.¹⁴

2.2 Los países subdesarrollados

Entre los países subdesarrollados podemos encontrar dos grandes grupos. Aquellos que se lograron insertar con algún producto en la nueva estructura productiva agrícola internacional, y por tanto tienen un rol definido en la nueva división internacional agrícola del trabajo, y aquellos países que no lograron insertarse productivamente en el mercado mundial y por tanto, están al margen de los circuitos mercantiles fundamentales.

2.2.1 El grupo de países subdesarrollados que se insertan en la nueva estructura productiva.

Un conjunto de países que en su mayoría eran exportadores de los cultivos tradicionales durante la etapa de posguerra, lograron insertarse en la nueva producción de vanguardia. Estos países orientaron su estructura productiva hacia el mercado exterior y se integraron a la nueva división del trabajo como productores de los cultivos no tradicionales de exportación, y algunos como exportadores de cereales. Se trata en general de países con mercados internos grandes, que en su mayoría transitaban durante la posguerra por procesos de industrialización sustitutiva e impulsaron una agricultura sustentada en la llamada "modernización agrícola", con el uso del modelo productivo basado en las semillas mejoradas, los fertilizantes, pesticidas y la maquinaria agrícola. Sin embargo, este conjunto de países se inserta de manera distinta en el nuevo orden agrícola mundial. Encontramos al interior de este grupo de países dos vías claramente diferenciadas. Los que se convierten en exportadores de los nuevos cultivos, pero conservan la autosuficiencia alimentaria, y aquellos que se insertan al mercado con un déficit alimentario interno.

¹⁴ Datos elaborados en base a: United Nations *International Trade Statistic Yearbook*, Vol. 2. New York, USA. 1992.

2.2.1.1 Los países con autosuficiencia alimentaria

En este grupo encontramos tres modalidades principales:

un primer grupo de países son exportadores de cereales y de los nuevos cultivos de vanguardia. Son aquellos que tienen una estructura exportadora más diversificada. Se trata en general de países que tienen condiciones climatológicas excepcionales, razón por la cual pueden competir con los países desarrollados en la exportación de cereales. Se trata de Argentina, Tai, Sudáfrica, India, Uruguay y Turquía.

Para 1991, Argentina era el sexto exportador mundial de cereales, el segundo de maíz y de sorgo, el doceavo de carne, el noveno exportador de manzanas y el octavo de limones y toronjas. Tai era el primer exportador de arroz, el sexto de sorgo y el noveno de flores; mientras que Sudáfrica ocupaba el lugar número dieciocho como exportador mundial de cereales, el cuarto en la exportación de maíz y de naranjas, el sexto en limones y toronjas, el séptimo de uvas y manzanas y el onceavo de flores.

La India ocupaba el quinceavo lugar como exportador de cereales en el mundo, el quinto en arroz, y el tercero en nueces. Uruguay, por su parte ocupaba el lugar número diecinueve como exportador de trigo y el número catorce como exportador de carne, el treceavo en la exportación de naranjas y el número diecisiete en limones y toronjas.

Mientras que Turquía ocupaba el treceavo lugar como exportador de cereales, el segundo de nueces, el tercero de limones y toronjas, el noveno de naranjas, el décimo de manzanas, el onceavo de tomates y legumbres en conserva y el sexto de frutas frescas y secas.¹⁵

Otra vertiente es aquella de los países que sólo son exportadores de cereales, como Pakistán, que ocupaba el cuarto lugar mundial en arroz y el veinteavo en trigo para 1991.

Una tercera modalidad es la de aquellos países que se insertan como exportadores de los nuevos cultivos y conservan la autosuficiencia alimentaria sin ser importantes exportadores de cereales. Tal es el caso de Chile, Colombia, Ecuador, Kenia y Paraguay. Para 1990, Chile era el primer exportador mundial de uvas y el segundo de manzanas, Colombia, el segundo de flores y el número dieciséis de frutas frescas y secas. Ecuador era el primer exportador mundial de plátanos y el octavo de fru-

¹⁵ Datos elaborados en base a: United Nations. *International Trade Statistic Yearbook* Vol. 2, New York, USA. 1992.

tas frescas y secas, Kenia el sexto de flores y Paraguay era el quinto exportador de soya.

2.2.1.2 Los países que se integran como exportadores de los nuevos cultivos pero pierden la autosuficiencia alimentaria

Más amplio que el grupo anterior es aquel de los países subdesarrollados que se insertaron como exportadores de los nuevos cultivos, pero se convirtieron en importadores del alimento que consume prioritariamente su población. Entre los países más representativos se cuentan, México, Brasil, Honduras, Guatemala, Costa Rica, Egipto, Marruecos, Irán, Filipinas, Sudan, Malasia, Indonesia, Costa de Marfil, Sri Lanka. Son en su mayoría países que el Banco Mundial clasifica como de ingreso medio bajo y medio alto.¹⁶

Se trata de países que tienen una participación en las exportaciones mundiales, por encima del 0.20%, a la vez que registran una participación en las importaciones mundiales de cereales por encima del 0.50% o bien, aunque su participación es menor, la tasa de crecimiento en el periodo 1980-91 es creciente. A un nivel más detallado, para 1990, México era el cuarto importador mundial de maíz y el segundo de sorgo. Brasil era el octavo importador mundial de cereales para 1991, Egipto, el noveno. Irán era el octavo importador mundial de trigo y el primero de arroz, mientras que Malasia era el décimo importador de arroz. Indonesia ocupaba el lugar número catorce como importadora de trigo y Filipinas el número quince.¹⁷

En cuanto a los nuevos cultivos de exportación, México se inserta al nuevo orden mundial como el cuarto exportador de tomates, el octavo de uvas, el onceavo de limones y ocupa el lugar número dieciséis como exportador de legumbres en conserva. Brasil es el tercero de soya, el séptimo de nueces, y el treceavo de carne. Egipto ocupaba el quinceavo lugar como exportador de naranjas y mandarinas, mientras que Filipinas era el

¹⁶ El Banco Mundial divide a los países en aquellos de ingreso bajo, medio bajo, media alto y alto. El criterio fundamental de clasificación lo constituye el PNB per cápita. Los países de ingreso bajo son aquellos que en 1989 tenían un PNB per capita de \$580 dólares. Los países de ingreso mediano bajo son los que tenían un ingreso per cápita superior a \$580 pero inferior a \$ 2335. Los países de ingreso mediano alto son los que tenían en ese año un ingreso superior a \$ 2235 pero inferior a \$ 6000 y los países de ingreso alto son los que tenían un ingreso superior a los \$6000. Banco Mundial. *Informe sobre el Desarrollo Mundial. (La tarea acuciante del desarrollo)*. Washington D.C. USA 1991.

¹⁷ FAO. *Trade Commerce*. Roma, Italia, 1991.

noveno exportador de frutas frescas y secas. Por su parte, Marruecos era el sexto de tomates y el tercero de naranjas; Costa Rica ocupaba el catorceavo lugar como exportador de frutas frescas y secas; Irán era el sexto de nueces, y Honduras el doceavo de frutas frescas y secas. Por su parte, Malasia era exportador importante de nueces, flores y tomates; Indonesia de papas, Costa de Marfil de nueces y Sudán de sorgo.¹⁸

En síntesis, podemos decir que en las últimas dos décadas se instaura una nueva vía de inserción de un grupo de países subdesarrollados en el mercado mundial, caracterizada por la producción agrícola para la exportación de los cultivos de vanguardia con dos modalidades: la de aquellos países que conservan la autosuficiencia alimentaria y la de los que la pierden.

2.2.2 Los países marginados del nuevo orden agrícola internacional.

Un amplio grupo de países que en el periodo de la posguerra se orientaron a la exportación de productos tropicales y materias primas, se encuentran en esta nueva división internacional del trabajo fuera del esquema productivo esencial. Algunos persisten en la exportación de los cultivos tradicionales, pero cada vez enfrentan un mercado más estrecho con precios deprimidos. Son los países que carecen de importancia en las exportaciones agrícolas mundiales y además presentan tasas decrecientes en este rubro. Un amplio grupo de países africanos, latinoamericanos y asiáticos, tienen una participación inferior al 0.12% en las exportaciones agrícolas mundiales y presentan un declive durante el periodo 1985-1990: Argelia, Angola, Burundi, República Centroafricana, Chad, Congo, Comores, Etiopía, Gabón, Gambia, Ghana, Liberia, Libia, Madagascar, Mauritania, Niger, Nigeria, Sierra Leona, Somalia, Uganda y Zaire de Africa; la República Dominicana, El Salvador, Haití, Nicaragua, Perú, Bolivia y Panamá de América Latina y Afganistán, Bangladesh, Bhutan, Irak, Jordania, Mongolia y Nepal de Asia, por mencionar los más relevantes.¹⁹

Paradójicamente, son en su mayoría países en los cuáles la agricultura tiene un peso muy alto en el producto interno bruto, es decir, son países eminentemente agrícolas. Los países africanos registran niveles de la participación de la agricultura en el PIB del orden del 30 al 67% en

¹⁸ Datos de 1989.

¹⁹ Datos elaborados en base a: *FAO Anuario de Comercio*. Vol. 44, Roma, Italia, 1990.

1989.²⁰ Son también en su mayoría países que el Banco Mundial clasifica como de ingresos bajos. Entre estos países, un grupo registra una participación en la importaciones mundiales superior al 0.50% o bien ha incrementado la importación de alimentos y presenta problemas de suficiencia alimentaria. Argelia, Burundi, República Centroafricana, Comores, Etiopía, Chad, Gabón, Gambia, Ghana, Liberia, Libia, Mauritania, Sierra Leona, Perú, República Dominicana, El Salvador, Haití, Afganistán, Bangladesh, Bután, Irak y Jordania. En cambio, países como Somalia, Angola, Congo, Niger, Nigeria, Zaire, Nicaragua, Bolivia, Panamá, Mongolia y Nepal, aunque presentan problemas de suficiencia alimentaria, registran una tendencia a la disminución de las importaciones.²¹

Sin embargo, el grupo de países que ha aumentado las importaciones de alimentos, tiene poca importancia en el mercado mundial como objetivo para la exportación cerealera de los países desarrollados debido a lo reducido de sus mercados. Más bien han sido objeto de la ayuda alimentaria, como un medio para atemperar la sobreproducción y colocar los excedentes de los países productores.

Este grupo de países pequeños, eminentemente agrícolas, está marginado del nuevo orden mundial. Carece de un rol productivo esencial a través del cual insertarse en la nueva estructura productiva, hecho que repercute fuertemente en sus posibilidades de desarrollo.

En resumen, podemos señalar que la nueva división internacional del trabajo se compone de un grupo de países desarrollados que producen los nuevos cultivos de vanguardia, un grupo de países subdesarrollados que se insertan como exportadores de los nuevos cultivos de punta, unos con autosuficiencia y otros sin ella y finalmente, un amplio grupo de países también subdesarrollados que carece de un rol productivo funcional, como productores o como compradores.

3. La centralización productiva del nuevo orden mundial

Una de las características del nuevo orden mundial lo constituye la concentración de la producción agrícola mundial, de los mercados y los canales de comercialización en un reducido grupo de países, esencialmente desarrollados. La agricultura se ha transformado en una rama que tie-

²⁰ Datos elaborados en base a: Banco Mundial, *Informe sobre Desarrollo Mundial 1991 (La acuciante tarea del desarrollo)*. Banco Mundial, Estados Unidos, junio de 1991

²¹ Datos elaborados en base a: Banco Mundial, *Informe sobre Desarrollo Mundial 1991 (La acuciante tarea del desarrollo)*. Banco Mundial, Estados Unidos, junio de 1991

ne un rol estratégico fundamental en la competencia económica mundial, hecho que la ha colocado como una fuente de poder y de dominio, por lo que ha pasado a ser privativa de los bloques más avanzados. La rama que otrora era símbolo de atraso y subdesarrollo, se ha convertido en atributo esencial de los países desarrollados y en un mercado que cobra relevancia a nivel internacional. Pero no se trata de la agricultura en general; sino de la producción de los cultivos de vanguardia, aquellos que dominan la nueva estructura productiva mundial, esencialmente los granos básicos y los cultivos no tradicionales de exportación.

La centralización productiva define una serie de características del nuevo orden agrícola mundial. En primer término, implica que un reducido grupo de países desarrollados se convierte en productores, vendedores y compradores de los principales bienes agrícolas. El mundo desarrollado se compra y se vende a sí mismo, como una inmensa serpiente que se muerde la cola.

Así, en el caso de los cereales cada bloque económico produce internamente el grano básico que constituye la base de la alimentación popular e incluso lo puede también exportar, pero compra del resto de los competidores los otros cereales.

Estados Unidos, Francia, Holanda y Alemania, son a la vez los principales productores, pero también los más importantes exportadores del mundo desarrollado. Asimismo, son importantes compradores de cereales para 1991, al lado de Japón. Francia ocupaba en 1990 el segundo lugar como exportador de trigo, pero era a la vez el segundo importador mundial de arroz. Japón era el primer importador mundial de maíz y el segundo de trigo, pero ha sido autosuficiente en la producción de arroz. Alemania era el séptimo país exportador de trigo, pero era a la vez el sexto importador de maíz. Estados Unidos, por su parte, era el primer exportador de trigo y de maíz, el segundo de arroz, pero era también importador de arroz y de maíz.

En segundo lugar, la centralización productiva, trae consigo un fortalecimiento de la competencia agrícola mundial.

En el caso de los cereales, implica que, sólo un reducido grupo de países con amplios recursos puede ser competitivo como exportador de granos. Así, Estados Unidos, Canadá, Francia, Australia, Argentina y Alemania, exportan el 87.5% del trigo a nivel mundial. Sólo entre Estados Unidos y Francia exportan el 88.48% del maíz, mientras que entre Estados Unidos, Tai, Italia, Pakistán y la India, exportan cerca del 80% de la producción de arroz para 1990.²²

Tal concentración del mercado cerealero habla de que no cualquier país puede ser exportador de granos. Se requiere de enormes recursos para sostener una competencia sustentada en producir caro para vender barato. Así por ejemplo, aunque China desplazó en 1980 a Estados Unidos como el primer productor de cereales a nivel mundial no tiene, sin embargo, ningún peso como exportador.

En el caso de los nuevos cultivos de exportación, la forma de competencia internacional implica dos cuestiones. La primera es que constituyen cultivos muy costosos por la aplicación de la nueva tecnología, pero también por el hecho de ser intensivos en capital y trabajo, razón por la cual sólo las grandes empresas pueden participar en ellos. En segundo lugar, dicha competencia enfrenta a los países subdesarrollados que lograron insertarse en el nuevo orden mundial con los países desarrollados, en condiciones tecnológicas y de recursos muy desiguales. Si bien se tiene la ventaja comparativa de los bajos salarios, se carece de capital para impulsar los cultivos. A diferencia de la vieja división internacional del trabajo en la cual nuestros países exportaban bienes que no eran producidos por los países desarrollados, ahora se da una competencia con ellos por lo que se ha impuesto como una necesidad insoslayable para los países subdesarrollados, abrir las puertas al capital extranjero para impulsar una producción interna competitiva a nivel internacional.

En tercer lugar, la forma de competencia internacional trae como consecuencia un orden agrícola muy excluyente, que margina a un conjunto de países pequeños eminentemente agrícolas, pero también deja fuera a amplios sectores de campesinos de los países subdesarrollados: en la producción de cereales, por la concentración productiva que se desarrolla en los países centrales y en la producción de los cultivos no tradicionales de exportación, por los enormes montos de capital que se requieren para producirlos. En este sentido, la crisis que atraviesa la economía campesina durante los años ochenta es resultado del carácter excluyente del nuevo orden agrícola mundial, que ha dejado sin funcionalidad económica a este sector, pero además ha impulsado la liberalización de sus recursos naturales para ser aprovechados por el capital. Ello ha traído consigo el fortalecimiento de la descampesinización de los sectores más pobres y débiles de la población rural en los países dependientes.

Una cuarta consecuencia del nuevo orden mundial lo constituye la estrechez de la demanda efectiva de alimentos y bienes agrícolas. El ca-

²² Datos elaborados en base a: United Nations. *International Trade Statistic Yearbook* Vol 2, 1984, 1987. New. York. USA. 1992.

rácter excluyente del nuevo orden y la marginación que trae consigo, reduce enormemente el grupo de compradores. Así, en el caso de los cereales, la marginación de un amplio grupo de países lleva a que los mercados se reduzcan, a la vez que se instaure un proceso de sobreproducción estructural, y se agudice la competencia por ganar mercados y fracturar la autosuficiencia alimentaria de los bloques en pugna.

En el caso de los nuevos cultivos de exportación se trata, esencialmente, de productos que se dirigen a mercados selectos, como los cultivos orgánicos, las frutas y las flores, que implica también una reducción del mercado.

En resumen, es una competencia internacional con mercados restringidos y sobrantes productivos en el contexto de hambrunas, desnutrición y carencia de alimentos en los países subdesarrollados. La producción agrícola se ha industrializado, se ha convertido en una rama estratégica en la pugna por el poder y se ha transformado en un atributo de los países desarrollados. Los alimentos son ahora privativos del primer mundo y con ello, la dominación de los países dependientes se centra en el hambre.

4. México y la nueva vía de inserción en el mercado mundial

México constituye un caso representativo de la nueva vía de inserción de los países subdesarrollados al mercado mundial, en la modalidad de los importadores de alimentos.

A principios de la década de los noventa nuestro país era un importante productor de cereales a nivel mundial, pues ocupaba el onceavo lugar mundial en 1991. Era el quinto productor mundial de maíz. En las leguminosas y granos forrajeros tenía también un papel destacado. Era el quinto productor mundial de frijol y el tercer productor mundial de sorgo.²³ Sin embargo, era el cuarto importador mundial de maíz y el segundo de sorgo para 1990.²⁴

La paradójica situación de ser un país productor a nivel mundial de cereales a la vez que un gran importador, es el resultado del desestímulo a la producción cerealera que se fortaleció claramente durante los años

²³ Datos elaborados en base a: SARH. *Granos. México en el contexto agrícola mundial* México, 1992.

²⁴ Datos elaborados en base a: United Nations, *International Trade Statistic Yearbook*, vol.2, New York, 1984, 1989.

ochenta. La caída de los precios en términos reales, aunada a la disminución de los recursos para el campo y al alza de los costos de producción, desembocó en una producción que no crece acorde con el incremento de la población. Aunque seguimos siendo un país con grandes volúmenes de producción de granos, por la tradición cultural y la fuerte presencia de los campesinos en la siembra de cereales, persiste un déficit estructural del alimento esencial de la población.

Durante la década de los ochenta decreció la producción de arroz al 1.2% mientras que la producción de maíz y de sorgo se desaceleró respecto a la década anterior. En los años ochenta, si bien cayó la tasa de crecimiento de las importaciones de cereales, en volumen se mantuvieron por encima de los ocho millones de toneladas.²⁵

Esto significa que la dependencia alimentaria se ha convertido en un rasgo estructural de la agricultura mexicana, en el sentido de que existe una incapacidad productiva interna para abastecer la demanda nacional de granos básicos.

En cuanto a la inserción de nuestro país como exportador de los cultivos no tradicionales, se observa que durante los años ochenta se generó un fuerte crecimiento en la producción de las frutas y hortalizas. La manzana creció al 6.5%, el melón al 6.1%, la nuez al 5.87%, el aguacate al 5.0%. El tomate por su parte creció al 3.08% medio anual.²⁶

No obstante, aunque se observa un crecimiento alto de la producción, el cambio cualitativo que ocurre durante los años ochenta se ubica en el terreno de las exportaciones.

México no aparece registrado entre los principales países exportadores de naranjas, limones, plátanos, uvas y mandarinas en los años de 1970 y 1980. En cambio, a partir de 1985 se inicia su registro y presenta elevadas tasas de crecimiento de este año a 1990. En el caso de las uvas ocupaba ya para este año el octavo lugar mientras que en el caso del limón ocupaba el doceavo lugar mundial. En la producción de legumbres frescas y congeladas tenía el cuarto lugar y había registrado una tasa de crecimiento medio anual del 7.4% de 1980 a 1989. En el caso de las flores ocupaba para 1990 el lugar número dieciseis y había crecido al 18.3% en este periodo. El caso más claro, empero, es el del tomate.

²⁵ Datos elaborados en base a: SARH *Cultivos Básicos. Principales Indicadores 1960-1991*, y Salinas de Gortari. *Cuarto Informe de Gobierno (Anexo Estadístico)* México, Secretaría de la Presidencia, 1992.

²⁶ Salinas de Gortari. *Cuarto Informe de Gobierno (Anexo Estadístico)*. México, Secretaría de la Presidencia, 1992.

Mientras en 1970 no había registro de México entre los principales exportadores, para 1990 ocupaba el cuarto lugar a nivel mundial.

Esta situación habla de que, durante los años ochenta, se inició propiamente la inserción de nuestro país como un importante exportador de los nuevos cultivos, con lo cual se integró con un rol funcional en el nuevo orden mundial.

En este contexto, la vía de inserción de nuestro país en la nueva división internacional del trabajo lo coloca como un comprador de granos y un vendedor de flores, frutas y hortalizas. Esta vía de inserción tiene las siguientes características.

1.- Los nuevos cultivos no necesariamente sustituyen superficialmente a los granos, pero se da en cambio una orientación de los recursos que privilegia la producción para la exportación en detrimento de la producción alimentaria.

2.- Se gesta una nueva estructura productiva en la cual los cultivos de exportación tienden a convertirse en los productos de punta, tanto porque son los más rentables como porque son aquellos en los cuáles se ha aplicado ya la nueva tecnología.

3.- El impulso de esta estructura productiva trae como consecuencia, por la forma como se introduce, el deterioro de la producción campesina. Toda vez que este sector se orienta principalmente a la producción de maíz y frijol y estos cultivos no son prioritarios para la estrategia agrícola, los campesinos se tornan infuncionales económicamente para el capital y el estado.

Desde esta perspectiva, las modificaciones al artículo 27 constitucional aprobadas en 1992, liberan los recursos productivos del campo, las tierras y la fuerza de trabajo, con el fin de generar las condiciones que fortalezcan la producción orientada hacia el mercado exterior.

4.- México constituye un mercado importante a nivel mundial. Tanto en su calidad de comprador de cereales, por el volumen de las importaciones como en el terreno de las exportaciones de nuevo cuño. En este sentido, se convierte en un "socio" atractivo en la formación de los bloques regionales. Las negociaciones para el Tratado Trilateral de Libre Comercio, apuntan a una integración más estrecha con Estados Unidos, que constituye el principal comprador y vendedor de productos agrícolas con nuestro país.

5. A manera de conclusión

En el nuevo orden agrícola mundial, un reducido grupo de países subdesarrollados ha logrado insertarse con un rol funcional productivo. Para la mayoría de ellos, esto significa el impulso de una vía de desarrollo profundamente polarizadora y excluyente, centrada en el capital extranjero, que trae como consecuencia el desmantelamiento de los sectores campesinos, el deterioro de la producción cerealera, y con ello una situación de vulnerabilidad económica y política. A pesar de todo, sin embargo, no son en todo caso, los que han corrido la peor suerte.

Queda claro también, que la nueva vía de inserción de los países subdesarrollados al orden agrícola internacional, no es fatalmente una vía que condene a los países a la dependencia alimentaria. Es posible insertarse productivamente en el mercado mundial y preservar la suficiencia alimentaria, como es el caso de Chile, Argentina, la India, etc. Esta modalidad permite conservar la soberanía y fortalecer las negociaciones económicas y políticas con los países desarrollados. Es lo que podemos llamar la inserción de los países subdesarrollados en las condiciones menos malas.

En esta coyuntura de lucha mundial por el poder, de reestructuración capitalista y reordenamiento agrícola mundial, los campesinos enfrentan una situación adversa. Su lucha por preservarse, por alcanzar la autosuficiencia alimentaria, por conservar los recursos naturales, es también, a otro nivel, la lucha por alcanzar una vía de inserción que garantice la autonomía económica y política de los pueblos y permita mejores condiciones de vida y de trabajo para la población trabajadora.

Obras consultadas

- Aboites, Jaime, *Industrialización y desarrollo agrícola en México*. México, Ed. Plaza y Valdés-UAM-X. 1989, p.p.1-201.
- Aguilar Gómez, J, "Los campesinos, las políticas estatales y el desarrollo económico de la agricultura francesa." *Cuadernos Agrarios* No. 3, nueva época, septiembre-diciembre. México, 1991 p.p.108-124.
- Barraclough, Solon, "Algunas cuestiones sobre las implicaciones del TLC en el México rural." *Problemas del Desarrollo*. Vol.XXIII, No.89, abril-junio. México, 1992 p.p.53- 85.
- Bowring, Phillip, "La cosecha del torbellino". *Contextos*. Año 4, No. 71, octubre. México, 1986 p.p.51-53.
- Chesnaís, Francois, "La biotecnología y la exportación de productos agrícolas de los países en desarrollo". *Comercio Exterior*. Vol. 40, No. 3, marzo. México, 1990 p.p. 256-266.
- Dabat, Alejandro, "La crisis mundial en una perspectiva histórica." López Díaz P. (Comp.), *Economía política y crisis*. México, UNAM, Facultad de Economía, 1989 p.p. 247-267. *Capitalismo mundial y capitalismo nacionales*. México, FCE-UNA, 1991 p.p.1-384.
- Davison, Cecil, "Changes in food demand". *Agriculture and Trade Analysis Division*. USDA, 1989 p.p.7-13.
- Drabenstott and Barkena, "U.S. agriculture chart a new course for the 1990s". *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City. U.S., 1990 January-february. p.p. 33-49.
- Dunne y Gowers, "Los subsidios agrícolas en Estados Unidos". *Contextos*. S.P.P. Año, 3, No. 52. Mayo. México, 1985 p.p. 18-21.
- FAO. *El estado mundial de la agricultura y la alimentación*. Roma, Italia, ONU, 1991 p.p.1-224.
- Foladori, G., "La crisis agraria en los Estados Unidos de Norteamérica. 1972-1984." Foladori (Comp). *La crisis actual de la agricultura norteamericana*. UACH, Departamento de Sociología Rural, 1986 p.p.41-68.
- Green, Raúl, "El comercio agroalimentario mundial y las estrategias de las transnacionales". *Comercio Exterior*. Vol. 39, No. 8, agosto. México, 1989 p.p. 663-673.
- Gutiérrez, Antonio, "Estados Unidos y la hegemonía financiera: recomposición o declinación." Cunsminsky Rosa. (Coomp.) *Mito y realidad de la declinación de Estados Unidos*. México, UNAM-CISEUA, 1992 p.p. 21-41.

- Hewitt, Sullivan y Cullen, "Abundancia y hambruna". *Contextos*. S.P.P. Año. 5, No. 81. Agosto. México, 1987 p.p.36-40.
- Kashiwagi, Yasuke, "El resurgimiento de la globalización financiera." *Actualidad Económica*. Especial. No. 9. México, 1987 p.p. 21-24.
- Kay, Cristóbal, "La política agraria del gobierno de Alwyn. Continuidad o cambio." *Comercio Exterior*. Vol. 41, No. 10, octubre. México, 1991. pp. 934-941.
- Liambi, Luis, "Economías abiertas y mercados cerrados: la difícil inserción de las agriculturas latinoamericanas en la economía global." Venezuela, IVIC. 1990. Mimeo.
- Lipietz, Alain, "La mundialización de la crisis general del fordismo: 1967-1984". *Economía: teoría y práctica*. México, UAM, 1986. pp.59-99.
- Martínez Borrego, E. y Zamosc, León, (Comp), *Estructura agraria y movimientos campesinos en América Latina. (1950-1990)*. México, UNAM, IIS. En prensa.
- Myhre, D. and Michael P., "Global regulation vs. the nation state: Agro-food Systems and the new politics of capital". *Capital & class* No. 43. Spring, 1991 pp. 83-103.
- Rubio, Blanca, "Desarrollo del capital en la agricultura mexicana y biotecnología: Hacia un nuevo patrón de acumulación". *Revista Sociológica*. Año. 6. No. 16. Mayo-agosto. México, UAM-Azcapotzalco, 1991.
- Sanderson, S., *La transformación de la agricultura mexicana: estructura internacional y política de cambio*. México, Alianza Editorial Mexicana, 1990 pp. 1-186.
- Santos, E., "El mercado mundial de cereales: las opciones para el tercer mundo". *Comercio Exterior*. Vol. 33. No. 6. junio. México, 1983. pp. 551-555.
- Trápaga, Yolanda, "El GATT y los desafíos de la reordenación agrícola internacional." *Comercio Exterior*. Vol. 40, No. 10. octubre, 1990 p.p. 976-986.
- , "Bloques regionales y agricultura: el caso de la Cuenca del Pacífico." *Problemas del Desarrollo*. Vol. XXIII, No. 88, enero-marzo, 1992 pp. 41-61.

Documentos estadísticos

- Banco Mundial, *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1991: la tarea acuciante del desarrollo.* Washington D.C., USA, 1991.
- FAO, *Anuario de comercio.* Vol. 30, 35 y 44. Roma, Italia, 1970 y 1990.
- Boletín Trimestral de Estadísticas.* Vol. 5. Roma, Italia, 1992 *El estado mundial de la agricultura y la alimentación.* Roma Italia, 1986, 1987, 1988, 1991.
- ONU. *International trade statistic. Yearbook.* New York, USA, 1991.
- Unctad Commodity Yearbook.* New York, USA, 1992.
- SARH. *Cultivos básicos, principales indicadores.* 1960-1991. México, 1992.
- Granos. México en el contexto agrícola mundial.* 1980-1990. México, 1992.
- Salinas de Gortari. *IV Informe de gobierno.(Anexo)* México, Secretaría de la Presidencia 1992.

LA MIGRACIÓN INTERNACIONAL DE TRABAJADORES EN EL MARCO DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

Ana María Aragonés*

En el presente trabajo nos proponemos analizar el fenómeno migratorio en el contexto de la nueva reestructuración capitalista, cuya puesta en marcha supone un proceso creciente de internacionalización de la economía mundial, la instauración de una nueva división internacional del trabajo, nuevas relaciones entre capital-trabajo y nuevo rol del estado.¹ Esta situación empezó a perfilarse en la década de los sesenta, alcanzando su fisonomía actual después de la crisis de los años setenta en torno al fenómeno denominado como "globalización económica". Algunos autores han conceptualizado a este fenómeno como la forma que toma el capitalismo en su tránsito hacia un nuevo modelo de acumulación.² Pero cualquiera sea la conceptualización que se utilice, él mismo pone en evidencia, como nunca, el "alto grado de interdependencia de los procesos productivos y la notable transnacionalización del ciclo de la reproducción del capital de cada país, por lo cual es indispensable pensar en soluciones internacionales".³ El nuevo nivel de internacionalización de la economía mundial, tiende a redefinir no sólo las nuevas relaciones de fuerza entre las grandes potencias, sino la forma de incorporación de los diferentes países y regiones al comercio internacional y las corrientes de mercancías, capitales y fuerza de trabajo. En este sentido, el papel estratégico de los países del Tercer Mundo, ya no deriva principalmente de sus materias primas y productos agrícolas⁴ sino de ser fuente de trabajo barato. En este sentido la migración de trabajadores ha adquirido la forma de "un mercado mundial de fuerza de trabajo, un verdadero ejército industrial de reserva que puede ser reclutado en cualquier parte del mun-

* Investigadora del CRIM-UNAM.

¹ Castells, Manuel "Revolución tecnológica y reestructuración económico-política del sistema mundial". En: *Impactos de la tecnología avanzada sobre el concepto de seguridad*. Madrid, FEPRI, 1987. p. 4.

² Rubio, Blanca. *La agricultura mexicana en el contexto de la globalización*. Ponencia presentada en Xalapa, octubre 1992.

³ Dabat, Alejandro. "La crisis mundial, una perspectiva histórica" En: *Economía, Política y Crisis*. México, UNAM, Facultad de Economía. 1989.

⁴ Rubio, Blanca, *op. cit.* y OFFE, Clauss, "Los nacionalismos en la Europa del Este y la migración". Conferencia presentada en la UNAM, marzo 26 de 1993.

do" presentándose una verdadera explosión de las corrientes migratorias, siendo ésta uno de los elementos de la globalización económica que vive el mundo actual.

La actual explosión migratoria constituye la continuación directa de un proceso iniciado en el siglo XIX y retomado en la segunda posguerra en la que los Estados Unidos, Europa Occidental y otros centros secundarios de acumulación, ante problemas de escasez de sus propios ejércitos industriales de reserva, tuvieron que recurrir a trabajadores migratorios. Proceso con características diferentes pero que debe ser considerado como un mismo movimiento cuya lógica se inscribe en la consolidación de un mercado mundial,⁵ sobre la base de la internacionalización de la producción.

1. Ubicación histórica del proceso actual

La migración de trabajadores que se produce en el marco de las economías capitalistas, adquiere características específicas derivadas de la particular forma de organización de los procesos productivos, constituyendo uno de sus elementos estructurales. Sus características están vinculadas directamente a los requerimientos de la acumulación. En este sentido, las necesarias y profundas transformaciones que de manera permanente debe enfrentar el capitalismo, son los elementos que le asignan a la migración su dimensión y permanencia.

A continuación haremos una breve descripción de las migraciones en el siglo XIX y en la segunda posguerra para comprender su vinculación con los momentos actuales así como sus diferencias y similitudes.

1.1 Migraciones transoceánicas

Por migraciones transoceánicas se entiende aquellos desplazamientos humanos que se produjeron a lo largo del siglo XIX hasta 1914 aproximadamente, que provenían básicamente de Europa y cuyo destino final fueron aquellas regiones con altos niveles de despoblamiento y con inmensas áreas cultivables de elevada fertilidad. Los países expulsores más

⁵ Dabat, A. Entiende el autor por mercado mundial un espacio integrador que permite la circulación de mercancías y fuerza de trabajo, si bien bajo un mecanismo de contradicción y conflicto, a la vez que sobredimensiona y propaga las crisis de los principales centros hacia el resto. Por internacionalización de la producción "la base material sobre la que se asienta el conjunto de las relaciones internacionales y la estructura del mercado mundial.

importantes fueron: Irlanda, Gran Bretaña, Alemania, Escandinavia, Rusia e Italia, en tanto que los receptores prioritarios fueron: Estados Unidos, Canadá, Argentina, Brasil, Australia, Nueva Zelanda y Africa del Sur.⁶ Varios procesos se conjugaron para dar lugar a un desplazamiento nunca antes visto y que tendría consecuencias fundamentales para el desarrollo del capitalismo.

Por un lado, Europa había experimentado un crecimiento espectacular de la población a partir de 1800. De 110 millones de habitantes hacia 1700 había sobrepasado los 450 millones antes de 1914. La densidad aproximada hacia la primera mitad del siglo XIX era de 18.7hab/km², y continuó expandiéndose hasta alcanzar en 1900 los 40.1hab/km².⁷ Este crecimiento de la población fue producto, tanto de una baja importante de las tasa de mortalidad como por el mantenimiento de una alta tasa de natalidad. Esta situación comenzó a darse inicialmente en el noroeste de Europa, posteriormente en el Sur y Este europeo, siendo más baja en ciertos países como en Francia, donde la reforma agraria de 1789 creó un campesinado parcelario de bajo dinamismo demográfico.

Por otro lado, el proceso de industrialización vivido por la Europa occidental estuvo acompañado por una fuerte demanda de mano de obra y se presentó a una escala mucho más amplia y rápida que en la Europa oriental. Este fenómeno dio lugar a una importante creación de sobrepoblación y expulsión de población rural, que constituyó uno de los aspectos centrales de lo que Marx denominó como "acumulación originaria", fenómeno que se ha generalizado a todos aquellos países que han transitado hacia la etapa inicial de industrialización capitalista y que se acompañó de notables cambios en la distribución de las poblaciones urbana y rural. Cabe señalar que estas migraciones internas se han producido históricamente en tiempos y espacios distintos, como producto desigual y a saltos del capitalismo. Este desfase provocó que los países de la Europa del Este tuvieran una enorme población rural excedentaria durante todo el siglo XIX y parte del XX, en tanto que en la mayor parte de la Europa occidental la agricultura dejó de ser la ocupación primordial durante la segunda mitad del siglo XIX. De tal manera que sus reservas, provenientes del sector rural, se iban agotando y ya para 1851 la población urbana sobrepasó a la rural en Inglaterra y País de Gales; en Alemania esta situación se produjo en 1891 y en Francia tuvo lugar hasta 1931.⁸ El incre-

⁶ Dollot, Louis. *Les migrations humains*. Paris, P.U.F.6a. edición 1976, p.p.79-80.

⁷ Armengaud, André. "La población europea, 1700-1914". En: Cipolla, Carlo. *Historia económica de Europa. La Revolución Industrial*. Tomo 3, Madrid, Edit. Ariel, 1983. p. 29.

⁸ *ibid.* p.36.

mento de la población urbana transformaba la composición laboral de los sectores económicos. En la medida en que los países de la Europa del Este como decíamos, vivieron este proceso mucho más tardíamente, se explica que durante casi todo el siglo XIX las migraciones tuvieron un doble movimiento: intracontinental e intercontinental.

Con el desarrollo de la industrialización y el decremento de su sobrepoblación rural, Europa Occidental tendió a ser importadora de fuerza de trabajo. La Europa del Este desplazaba a su sobrepoblación del campo hacia las áreas geográficas de mayor dinamismo económico. En este sentido, en Francia, la tasa de migración (excedente de emigrantes sobre inmigrantes) fue positiva durante todo el siglo, pasando de 380,000 extranjeros en 1851 a 1,150,000 en 1911. En Gran Bretaña el número de residentes extranjeros se incrementó de 105,000 en 1871 a aproximadamente 300,000 en 1914. Alemania experimentó un enorme flujo de inmigrantes a partir de 1880 de origen ruteno, polaco e italianos y ya para 1910 dicho país albergaba 1,236,000 extranjeros.⁹ La incorporación de migrantes presionaba sobre los mercados laborales, de tal suerte que los desplazamientos transoceánicos fueron una solución para el problema de los excedentes de población, reubicando a la fuerza de trabajo que había sido separada de la tierra.

En el periodo 1841-1880, la mayoría de los emigrantes transoceánicos procedían de Gran Bretaña, Irlanda y Alemania, teniendo un peso mayor los ingleses (50% del total). A partir de 1885-1980 se destacaron las migraciones provenientes de España, Portugal e Italia, del Imperio Austro-Húngaro y de Rusia. Una característica de esta migración es que estaba constituida fundamentalmente por trabajadores del campo y peones no especializados. En cambio Francia, cuya tasa de emigración fue mucho menor, estaba formada básicamente por industriales y empresarios.

De esta forma pudieron, por un lado, eliminar sus excedentes demográficos y trasladarlos hacia regiones del mundo de alta fertilidad, cuyas condiciones agrícolas le permitirían incorporarse al mercado mundial como parte del sector agroexportador de la economía mundial,¹⁰ sentando las bases para un desarrollo de las formas capitalistas de producción. Coincide con el momento histórico en el que los niveles de ganancia de los países centrales- especialmente en Inglaterra- decrecieron por la incorporación de tierras cada vez menos fértiles en la agricultura, elevando el precio de los productos de la canasta básica y con ello el nivel del sa-

⁹ *ibid.* p.66

¹⁰ Dabat, Alejandro, *op. cit.*

lario obrero. Este fenómeno, que fue objeto de un estudio detallado por parte de David Ricardo,¹¹ pudo ser paliado a través de la migración transoceánica. Con ello se logró la ampliación de la frontera agrícola y la circulación de productos de consumo necesario a menor costo, alcanzándose de esta forma la reducción de los salarios a través de la contención de los bienes-salarios.¹² Parece claro que dicho proceso migratorio pudo llevarse a cabo porque existía un ejército industrial de reserva que presionaba al mercado laboral. Sin embargo, varias décadas más adelante, los principalmente países expulsores fueron los del sur y oriente europeo, países como Italia, Rusia, España y Portugal e Irlanda, del occidente europeo.

La emigración europea al resto del mundo arrojó cifras muy importantes, estimándose que durante el periodo 1841-1880 emigraron del Viejo Mundo 13 millones de personas. Entre 1871 y 1914 partieron hacia el Nuevo Mundo un total de 34 millones de europeos de los cuales se establecieron como colonos cerca de 25 millones.

1.1.1 Características de la migración en el siglo XIX.

De lo dicho precedentemente podemos destacar lo siguiente. Las migraciones tienen una tendencia determinada por la lógica de la acumulación, y en este sentido, el desarrollo del propio capitalismo forzaba hacia la redefinición económica y política de los espacios geográficos que entraron a jugar un rol en la expulsión y atracción de población. La migración fue el elemento central que favoreció la internacionalización de la producción, acelerando las formas de proletarización y potenciando los posibles mercados de consumo. Por último es importante señalar que la salida a los excedentes de población era parte de un proceso más amplio de movimiento de capitales y mercancías, que expresaban en conjunto la lógica y dinámica del desarrollo del capitalismo a nivel mundial, y se ponían las bases para fortalecer el mercado mundial y la internacionalización de la producción.

¹¹ Ricardo, David, *Principios de Economía Política y Tributaria*. México, F.C.E., 1959. p.228.

¹² Tangelson, Oscar, *Revolución Tecnológica y Empleo*. Memoria, O.I.T., 1984. p.25.

1.2 El periodo entreguerras:

Este periodo está marcado por una notable caída de la migración como consecuencia de la contracción del mercado mundial que alcanzó su máxima expresión a partir de la crisis de 1929. Las formas propuestas para la recuperación capitalista se enfocaron hacia el proteccionismo económico y el nacionalismo político, marcando a los hombres y a los productos, interrumpiéndose la internacionalización capitalista. Señalemos que la producción fordista, que sólo predominaba claramente en los Estados Unidos, alcanzaría su perfecta instrumentación después de la II Guerra Mundial, para mantenerse como proceso dominante hasta los años setenta.

Todo ello dio lugar a que los flujos migratorios del periodo entre guerras se derrumbaran. En el espacio geográfico europeo las expulsiones de población pasaron de: 1,400,000 en 1913 a 600,000 en 1927 y únicamente 100,000 emigrantes en 1938.¹³

1.3 La segunda posguerra (1945-1965)

Los años siguientes a la terminación de la II Guerra Mundial, están marcados por una clara expansión de los fenómenos de internacionalización capitalista, acompañado de importantes desplazamientos de trabajadores, traduciéndose en el antecedente directo de la actual explosión migratoria.

Al presentarse un nuevo patrón de acumulación, y cambios en la división internacional del trabajo, surgen nuevas áreas de generación de sobrepoblación. Las migraciones partirán, con algunas excepciones, de aquellas regiones de incorporación tardía al capitalismo y si bien sus flujos se mantienen bajo la lógica de la acumulación, sus efectos sobre los procesos de internacionalización alcanzarán niveles sin precedentes.

A partir de la segunda posguerra, Europa vivirá un crecimiento espectacular, resultado de la interacción de muchas variables relacionadas entre sí. Destacaríamos entre ellas, las transformaciones tecnológicas, el surgimiento de nuevas formas de energía, el desarrollo de la energía nuclear y la instrumentación de nuevos procesos de trabajo, basados en las propuestas tayloristas y fordistas. Al mismo tiempo se tomaron un conjunto de medidas tendientes a la instauración de un sistema multilateral de cooperación internacional, sobre todo a partir del Plan Marshall y la

¹³ Dollot, Louis. *op. cit.* p.102

vuelta al comercio multilateral en el marco del Mercado Común Europeo. Las organizaciones surgidas de los acuerdos de Bretton Woods, tales como el Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento (después Banco Mundial), la Organización del Comercio Internacional (más adelante se transformaría en el GATT) y el Fondo Monetario Internacional entre otros, parecían romper con la tendencia anterior al buscar un sistema internacional que asegurase la convertibilidad de las monedas, la movilidad del capital y el libre comercio.¹⁴ Se ponían las bases para llevar a cabo un intenso comercio mundial, uno de cuyos instrumentos fue la inversión transnacional, consolidándose las corporaciones multinacionales como motor de dicho proceso. Apoyadas en las innovaciones tecnológicas se creó una especialización intraindustrial horizontal de bienes finales en el ámbito de los países altamente industrializados, conformando mercados oligopólicos, lo que propició una especie de acuerdo o "convergencia estructural de los países desarrollados",¹⁵ favoreciendo con ello la internacionalización de la producción.

Desde los años cincuenta, los países capitalistas industrializados iniciaron un impresionante ritmo de crecimiento. Durante la década 1950-1960 Alemania creció a un 7.6%, Italia 5.6%; Suiza 5.1%, Países Bajos 4.9%; Francia 4.4%; Canadá 3.9%; Noruega 3.5%; Dinamarca y Suecia 3.3%; Estados Unidos 3.2%, Bélgica 2.9% y Gran Bretaña 2.6%, con una tasa de aumento de la productividad para estos países de 3.5%.¹⁶ La producción industrial representó la mitad del producto total de los países ricos, en tanto que en los países subdesarrollados constituyó por término medio la cuarta parte del producto total entre 1950-1960.

Las transformaciones tecnológicas así como la instrumentación de los nuevos procesos de trabajo, basados en las propuestas tayloristas y fordistas, afectarían la composición del mercado laboral modificando su estructura, así como los requerimientos de calificación. La producción y creación de tecnología, el mantenimiento de equipo así como los requerimientos para elevar la productividad de las industrias necesita cuadros altamente calificados y especializados. Surgen nuevas categorías profesionales, los llamados "trabajadores de cuellos blanco" que tienen características distintas a las de sus antecesores del siglo XIX.¹⁷

¹⁴ Tussie, Diana. *Los países menos desarrollados y el sistema de comercio mundial. Un desafío al GATT*. México, F.C.E., 1988.

¹⁵ *ibid.* p.p.55-56.

¹⁶ Niveau, M. *Historia de los hechos contemporáneos*. 8a. edición, Barcelona, Edit. Ariel, 1983. p.p.317-18.

¹⁷ Braverman, H. *Trabajo y capital monopolista*. México, Edit. Nuestro Tiempo, 1978. p.p.338-339.

Por otro lado, la automatización crea un conjunto de tareas monótonas que requieren, para su puesta en marcha una fuerza de trabajo con bajos niveles de calificación. Se trata de aquellos sectores peor pagados y más insalubres como son: agricultura, construcción, montaje de automóviles, fundiciones, textiles, del vestido y ciertas ramas industriales.¹⁸ De esta forma se instaura un modelo dual en el mercado laboral: "amos arios/esclavos extranjeros",¹⁹ situación que de acuerdo con Coriat se reafirma en el transcurso de los últimos años, al decir que una de las nuevas formas de dualización surgida frente al cambio técnico u organizacional en la economía alemana, descansa sobre una forma de dualismo que asocia sindicalismo fuerte y coparticipación, por un lado, e inmigración masiva escalonada, por el otro.²⁰

Los países centrales no pudieron hacer frente a la reestructuración de los procesos productivos y a una creciente acumulación a través de sus propios contingentes laborales y requirieron de la incorporación de mano de obra extranjera. Alrededor de 1960, todos los países del oeste y norte de Europa- excepto cuatro- tenían el 80% o más de su fuerza laboral empleada en industrias secundarias y terciarias.²¹ El escaso peso de la población activa agrícola en las economías industrializadas les impedía tener una reserva de mano de obra - un ejército industrial de reserva- necesaria para mantener el crecimiento industrial. Además, desde los años cincuenta vivieron una importante transformación demográfica, produciéndose un cambio en la estructura por edades que estrechó la proporción de la población económicamente activa. Surgieron fuertes presiones de los jóvenes sobre la escolarización y servicios afines, lo que conjugado con el agotamiento del ejército industrial de reserva, favoreció una demanda de mano de obra que sólo podía ser satisfecha por la afluencia de trabajadores extranjeros.²² Es interesante destacar que uno de los objetivos de la Comunidad Económica Europea, creada en 1957 por seis naciones europeas occidentales, pretendía, entre otras cosas, el establecimiento de un mercado de trabajo internacional y estimular de esta forma los movimientos de trabajadores dentro del Mercado Común. Sin embargo, la migración extracomunitaria no pudo impedirse puesto que de los

¹⁸ *ibid.* p.p.76-86.

¹⁹ Roth, K.H. L'autre mouvement ouvrier en Allemagne. En: Coriat, B. *El taller y el robot. Ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica*. México, Siglo XXI 1992. p. 235.

²⁰ *ibid.* p. 236.

²¹ Macura, Milos. "La población europea, 1920-1970". En Cipolla, C., *op. cit.* tomo 5, p. 41.

²² *ibid.* p. p.73

seis países sólo uno contaba con excedente de fuerza de trabajo (Italia). De tal manera que a mediados de los años sesenta, la nueva tendencia migratoria en Europa se presentaba de la siguiente manera: de la totalidad de la población activa migrante de ocho países europeos (Austria, Bélgica, RFA, Francia, Gran Bretaña, Holanda, Suecia y Suiza) más de la mitad procedía de los países mediterráneos de emigración (Grecia, Italia, Portugal, España, Turquía y Yugoslavia), un tercio provenía de países no europeos, básicamente del norte de Africa (Argelia y Marruecos).²³ Fue una migración de corta o mediana distancia, en su mayoría formada por mano de obra no especializada o semiespecializada, con una elevadísima proporción de jóvenes y varones. Otro conjunto importante de emigrantes estaba formado por trabajadores provenientes de la India, Irán, Pakistán y las Antillas, que se dirigieron fundamentalmente al Reino Unido. En cuanto a los Estados Unidos, país tradicionalmente importador de fuerza de trabajo presentó una situación similar, al incorporar en su economía una migración proveniente principalmente del Caribe, Sudeste de Asia y Latinoamérica.²⁴ El resultado fue que se incrementó el porcentaje de la migración total en la fuerza de trabajo de algunos países receptores y para 1973, en la Europa de los Nueve, los trabajadores migratorios alcanzaron un total de 6.5 millones.²⁵ El porcentaje de trabajadores migrantes en la población activa para 1973, se distribuyó de la siguiente manera: Bélgica 6.92%, Francia 10.76%, RFA 10.96%, Italia 3.4%, Luxemburgo 35.20%, Países Bajos 3.06%, Dinamarca 1.87%, Irlanda 4.44% Gran Bretaña 7.23% y Estados Unidos 6.5%.²⁶ El caso de Japón tiene características particulares ya que este país, después de la II Guerra Mundial, repatrió a funcionarios y militares de ultramar, retornando al país un número cercano a los 5 millones de personas; esto supuso un incremento del 11 por ciento desde finales de la guerra.²⁷ A partir de entonces, la inmigración ha sido mínima, y han suplido los posibles estrangulamientos de fuerza de trabajo a través de inversiones en el extranjero, básicamente en los países del sudeste asiático. De esta forma han podido emplear mano de obra no calificada y barata *in situ*.

²³ Baci, Livi "Conferencia para el Consejo de Europa en 1971". En: *Armengaud, P. op. cit. p. 78*

²⁴ Sassen, Saskia, *Mobility of labor and capital*. Cambridge University, 1990, p.63.

²⁵ Ocde, *Continuos Reporting System on Migration*. París, OCDE, 1976, y 1978 p. 7

²⁶ Sassen, Saskia *ibid.*, p. 75 y Moulart F. En: Herman van der WEE. *Historia Económica Mundial del siglo XX. Prosperidad y crisis 1945-1980*. Barcelona, Edit. Crítica 1984. p.187.

²⁷ Wee van der Herman. *op. cit.* p.190

1.4 Los países de expulsión

Es importante señalar que el conjunto de países que apoyaron la acumulación de los centros dinámicos capitalistas, en los años descritos, a través de sus contingentes laborales, presentan grandes similitudes, si bien habría ciertas diferencias histórico-económicas con los países mediterráneos de expulsión: concretamente España, Italia y Grecia.

En cuanto a las similitudes, se puede afirmar que presentaban un peso específico mayor en el sector primario²⁸ y se podían conceptualizar bajo el signo del atraso económico con respecto a los países centrales. En algunos países de América Latina, los del sudeste asiático y en gran parte del Tercer Mundo, iniciaban procesos de industrialización en un marco de crecimiento "hacia adentro" y que en América Latina se les denominó como de "sustitución de importaciones". El sector agrario participó de manera preponderante para el desarrollo del sector industrial, tanto en lo que se refiere a la aportación de fuerza de trabajo como en alimentos y materias primas industriales. Esta particular situación podía poner en peligro los desplazamientos hacia los países centrales, al estrecharse sus propios márgenes del ejército industrial de reserva, por lo cual se negociaron un conjunto de convenios de contratación de fuerza de trabajo: "Guest works", "Programa Bracero", "Trabajadores Huéspedes", etc. De esta forma se vinculaban los centros más dinámicos y la periferia del mundo capitalista, través de los flujos migratorios. Las consecuencias de esta forma de articulación adquirirá toda su dimensión en los momentos actuales.

Los países expulsores enfrentaron un proceso contradictorio. Si bien pudieron desahogar sus propios excedentes de población y evitar así mayores conflictos sociales, también iniciaban un camino de difícil retorno, al perder parte de su población económicamente activa en los mejores años de su vida productiva. Esto alejaba la posibilidad de contabilizarla para su absorción productiva, al insertarse estructuralmente en los movimientos internacionales de trabajo. Los proyectos de industrialización instrumentados, aún cuando supusieron la absorción de una parte importante de sus excedentes de fuerza de trabajo, no redujeron sustancialmente el desempleo, que continuo siendo uno de sus problemas endémicos. Por otro lado, presentaban un clara orientación de un desarrollo "hacia adentro", con una desproporcionada dosis de proteccionismo, que se tra-

²⁸ Niveau, M. *op. cit.* p. 321

ducirían en poco tiempo en un alto grado de ineficiencia que obligaría, a mediados de la década de los setenta, a realizar reajustes económicos sumamente dolorosos, bajo esquemas de apertura económica. Por otro lado, el agotamiento del campo en dicho proceso industrializador incrementó los excedentes de población que engrosarían el ejército industrial de reserva.

1.5. Consecuencias de la migración de trabajadores

Con los trabajadores extranjeros se dispuso de una mano de obra que permitió regular el mercado de trabajo y controlar los salarios, haciendo que aumentaran más lentamente²⁹ para el conjunto de los trabajadores nacionales y manteniendo los salarios bajos en el tipo de ocupaciones en las que, se insertaron los primeros; permitiendo así la promoción de los nacionales hacia los trabajos de mayor capacitación. Este tipo de consideraciones permite a algunos autores explicar ciertos "milagro económicos" ocurridos en los años de la posguerra.³⁰

Otro efecto nada desdeñable respecto a la incorporación de este tipo de trabajadores, es el hecho de que favoreció la balanza de pagos a través de la competitividad de los productos de exportación en el mercado mundial. Esta situación pudo hacerse efectiva en tanto la fuerza de trabajo migrante permaneció de manera temporal en el país de recepción. Condición necesaria, pues si estos extranjeros se arraigan disminuye su importancia como generador de ganancia, al recaer los costos de reproducción del trabajador en el país receptor. Autores como Meillassoux adelantan la posibilidad de explicar la crisis de los años setenta justamente por el costo de estabilización de la fuerza de trabajo, fenómeno que podría ser considerado, según este autor, de tanta importancia como el efecto que pudo tener el petróleo sobre la crisis.³¹ La evidencia muestra que en países como Alemania, Francia, Gran Bretaña y Suiza, los trabajadores migratorios aumentaron la duración de su estancia justamente en el periodo 1950-1970,³² pudiendo encontrarse actualmente hasta una segunda generación de trabajadores extranjeros.

²⁹ Castles, M. y Kovack, G. *Los trabajadores inmigrantes y la estructura de clases en la Europa Occidental*. México, F.C.E., 1984, p. 420.

³⁰ Roth, K.H. *L'autre mouvement ouvrier en Allemagne*. En: Coriat, B. *El taller y el robot. Ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica*. México, siglo XXI 1992, p. 235.

³¹ Meillassoux, Claude. *Mujeres, graneros y capitales*. México, Siglo XXI, 1977. pp.152-154.

³² Castles, S. y Kovack, G. *op. cit.* pp.67-68.

Es importante destacar que la migración favoreció la aplicación de un conjunto de políticas económicas a partir de la acción del llamado Estado Benefactor³³, figura representativa del crecimiento de la posguerra, y que se extendieron a la mayor parte de los países capitalistas industrializados. Dicha política económica se sostuvo en una especie de acuerdo en el que gobierno y empresas pactaron aumentos de productividad, con un notable incremento en el poder de compra de los asalariados.³⁴ La producción en masa fue acompañada por el consumo de masas lo que hizo posible que los trabajadores accedieran a un gran conjunto de satisfactores. El Estado asumió el papel de interventor en la economía, con el objetivo de satisfacer un conjunto de beneficios sociales con programas de asistencia pública que favorecieran la ampliación de la demanda, eje keynesiano del crecimiento. La situación de la clase obrera en aquellos años mejoró como resultado de la expansión del gasto social y de niveles salariales relativamente altos, tomando auge la organización y la actividad sindical, así como las formas de negociación colectiva. Una de las condiciones que favorecieron este auge fue que las economías vivieron una situación cuyo denominador común fue el "casi pleno empleo".³⁵

Respecto a los países expulsores, la migración tuvo un significado, aún de difícil valoración. Sin embargo, las evidencias nos permiten suponer que la salida de los excedentes demográficos pudieron disminuir presiones sociales que de otra manera hubieran desencadenado graves conflictos. Por otro lado, es posible que la salida de estos trabajadores tuviera un efecto positivo sobre el salario interno, puesto que dicha variable se rige en función de la oferta y la demanda. El caso de México es interesante pues fueron años de intensa actividad económica, con un creciente incremento del salario real de los trabajadores y una permanente ampliación del mercado interno, a partir de la emergencia de una fuerte clase media. ¿Hasta qué punto este proceso se favoreció con los migrantes, tanto por su salida como por sus aportaciones? Este es un tema importante que requiere de mayores estudios.

Sin embargo, un efecto negativo es que los países expulsores perdían un contingente laboral, bajo determinadas características productivas, que suponen una pérdida neta para el país, sobre todo si tomamos en cuenta que el costo de reproducción de dicha fuerza de trabajo fue hecha

³³ Offe, Claus. *Contradicciones del Estado de Bienestar*. Madrid. Edit. Alianza Editorial, 1988.

³⁴ Lipietz, Alain. "La mundialización de la crisis del fordismo 1967-1984". En: *Teoría y Práctica*, UNAM 1985, p. 135.

³⁵ Boyer, R. "Nuevas tecnologías y empleo en los ochenta". En: *La Tercera Revolución Industrial*, p. 233

por el país de origen. Por otro lado, no hay evidencias de que las posibles habilidades adquiridas en las economías receptoras fueran lo suficientemente importantes como para reforzar los niveles de calificación al interior.

Por último, habría que señalar que los salarios percibidos por estos trabajadores, si bien fueron mucho más importantes de lo que podrían haber obtenido en sus países de origen, de todas formas fueron mucho más bajos que los que percibían los trabajadores del país receptor. En este sentido es claro que la migración tiene como elemento rector el ser un instrumento de explotación del capital, que afecta de manera negativa sus derechos humanos y laborales.

1.6 Tendencia migratoria en los años 1945-1965

El patrón migratorio en los años de la segunda posguerra presenta, a diferencia del siglo XIX, un movimiento distinto al movimiento del capital. Los desplazamientos humanos salen de regiones menos desarrolladas y el capital circula prioritariamente en las naciones desarrolladas. Los polos de expulsión no son homogéneos, si bien como decíamos anteriormente todos ellos responden a la caracterización de atrasados respecto del centro. Por un lado se encuentra una fuerte presencia intracontinental europea, es decir de países mediterráneos hacia el occidente y norte de Europa. Otro contingente importante, que podríamos denominar como de sustrato "colonial", hacia los antiguos imperios (Gran Bretaña y Francia) y, por último, desplazamientos que provenían claramente de países periféricos hacia el centro (Estados Unidos y Canadá fundamentalmente). Se trató de desplazamientos cortos, en muchas ocasiones de países fronterizos y compuesta básicamente por trabajadores no calificados, varones jóvenes y campesinos. Dichos flujos se iniciaron bajo el esquema de la estancia temporal, sin embargo poco a poco fueron integrándose a las economías receptoras, al posibilitarse la reunificación familiar; con lo cual se empezaron a desdibujar las barreras geográficas y de raza, cuyas efectos contradictorios se harán sentir plenamente en los momentos actuales.

Sin embargo, a partir de 1965 los países industrializados empezaron a enfrentar decrementos en los niveles de ganancia.³⁶ Se instrumentó una nueva forma de inversión extranjera directa, a través del desplazamiento de industrias cuyos destinatarios fueron los países menos desarrollados.

³⁶ Pipitone, U. *El capitalismo que cambia*. México, Edit. ERA, 1986, p.25

Esta nueva tendencia del capitalismo, denominada como "nueva división internacional del trabajo"³⁷, tuvo como objetivo colocar los excedentes de capital sin posibilidades de realización al interior de sus propias economías y aprovechar las extraordinarias condiciones de baratura de la fuerza de trabajo, así como de regímenes fiscales más elásticos con apoyos estatales para la creación de infraestructura. De esta forma se pretendía recuperar los niveles de competitividad a nivel mundial y revertir la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. En este sentido, incorporar a las regiones menos desarrolladas "como aparatos productivos complementarios de los procesos de acumulación y valorización del capital"³⁸, favoreció un proceso que marcaría una nueva fase de la economía mundial. Es decir, se aumenta la interdependencia de las economías nacionales, se profundiza en la integración de los mercados y se articula a la fuerza de trabajo con los procesos de internacionalización a través de la migración y de la propia fuerza de trabajo ligada directamente a las corporaciones multinacionales de los países menos desarrollados. Se destaca el caso de los Estados Unidos, quienes exportaron 3.4 millones de empleos manufactureros.³⁹

Bajo este contexto, la migración de trabajadores empezará a adquirir características diferentes a las presentadas en periodos anteriores, tomando forma un mercado de trabajo articulado a los procesos de internacionalización capitalista, y evidenciando la ruptura de las fronteras nacionales tanto para la reproducción del capital, como para la explotación de la plusvalía que ahora tiene dimensiones mundiales. La lógica de este nuevo proceso es que los países desarrollados han ido agotando su ejército industrial de reserva, de tal suerte que requieren ampliar las formas de captación del trabajo a nivel internacional. La mano de obra podrá ser explotada tanto *in situ*, a partir de las inversiones extranjeras directas, como directamente a través de los desplazamientos hacia las naciones receptoras, mediante la migración. Este momento histórico marcará la nueva tendencia migratoria en la que la mano de obra ahora se encuentra disponible bajo la forma de "un mercado mundial de fuerza de trabajo, un verdadero ejército industrial de reserva que puede ser reclutado en cualquier parte del mundo", apoyado en el desarrollo impresionan-

³⁷ Frobel, Folker, Heinrichs, Jürge Kreyre, Otto. *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*. Madrid, Siglo XXI, 1980.

³⁸ Sotelo Valencia, A. "Política y reconversión industrial". En: Gutierrez Garza, E. *Austeridad y reconversión*. Tomo I, México Siglo XXI, 1985, p.191

³⁹ Cypher, James "Manufactura global de bajos salarios". En: *Mito y realidad de la declinación de los E.U.*. México. CISEUA-UNAM, 1992, p.67.

te de los transportes y las comunicaciones que hacen más fáciles y baratos los desplazamientos humanos.

2. El nuevo contexto de la migración de trabajadores

Este fenómeno que actualmente toma las proporciones de una verdadera "explosión migratoria", debe ser explicado en el marco de la crisis de los años setenta, de las exigencias de la Revolución Científico Tecnológica, de la globalización económica y del fin de la guerra fría con el desmembramiento de los Estados nación. En este sentido, se convierte, por su magnitud y permanencia, en uno de los graves retos a resolver, puesto que el mundo enfrenta el conflicto de una mayor expulsión que posibilidades de absorción, por parte de los polos dinámicos de desarrollo. De acuerdo a las cifras del Banco Mundial, se calcula que la migración internacional neta para el periodo 1985-1990 fue de 80 millones de personas en la totalidad de los países receptores, pudiendo llegar a los 100 millones en los próximos años, si se toman en cuenta los desplazados de la ex-URSS. El dramático incremento demográfico en las últimas tres décadas, sobre todo en el grupo de jóvenes trabajadores en los países de menor desarrollo y por lo tanto con una mayor propensión a migrar, fue de 58.8 por ciento, es decir cerca de 658 millones de personas. En tanto que la población económicamente activa de los países desarrollados se incrementó únicamente en un 22,8 por ciento, es decir, unos 109 millones de personas.⁴⁰ Por otro lado, los abismos económicos entre el mundo menos desarrollado y los países industrializados, así como de los países exportadores de petróleo (aún cuando estos últimos presentan economías más cercanas a los países del Tercer Mundo) y los nuevos centros de industrialización situados en el sudeste asiático, presentan un fuerte dinamismo económico, convirtiéndose en los polos de atracción por excelencia. Los extraordinarios avances en los transportes y las comunicaciones hacen posible que los flujos migratorios puedan desplazarse de un continente a otro, situación novedosa pues hasta ahora los desplazamientos, en general, recorrían muy pocos kilómetros desde sus áreas de origen. Otro factor importante que debe ser tomado en cuenta en relación a la migración internacional, resulta de las consecuencias del fin de la guerra fría, con su secuelas de refugiados que borran la frontera entre migrantes políticos y migrantes económicos. De acuerdo al Comité para

⁴⁰ Stanton R. Sharon y Michael Teitelbaum. *International Migration and International Trade*. World Bank Discussion Papers. No. 160. Washington D.C. 1992, p. 6

Refugiados de las Naciones Unidas, este conjunto de personas se encuentra cerca de los 17 millones de personas.

2.1 La crisis de los años setenta y la globalización económica

La crisis de los años setenta puso en evidencia, como nunca antes, el grado de interdependencia que habían alcanzado las economías del mundo, propagándose su efecto devastador a todos aquellos países insertos en el capitalismo, y poniéndose en entredicho las formas de intervencionismo estatal denominado como Estado de Bienestar. El mundo vivió desde entonces un ambiente de enorme inestabilidad económica, política, social y financiera, produciéndose la caída de los acuerdos de Bretton Woods y la eliminación del dólar como patrón de cambio mundial. Haría explosión el problema de la deuda del Tercer Mundo, declarándose en bancarota gran cantidad de países, lo que puso a temblar a los centros bursátiles y a reflexionar sobre la necesidad de la creación de un nuevo orden mundial.

En este sentido, la llamada "globalización económica" apunta a resaltar la profunda interrelación entre los países -resultado de las formas de desarrollo de los últimos años- y al cual han contribuido tanto la liberalización del comercio mundial, como la interdependencia de la producción industrial, la movilidad del capital, a partir de la inversión transnacional, y la migración de trabajadores. Si la globalización es tanto resultado como condición para la superación de la crisis,⁴¹ aquellos elementos que han jugado en el marco de la internacionalización del capital tendrán ahora una importancia estratégica.

La migración de trabajadores, que como decíamos anteriormente ha adquirido ya la forma de "un mercado mundial de fuerza de trabajo, que puede ser reclutado en cualquier parte del mundo",⁴² es tanto un elemento de la globalización como una de las principales formas para la acumulación capitalista, ante el agotamiento del ejército industrial de reserva de los países centrales.

Por su parte, la Revolución Científico Tecnológica surgida en el contexto de la crisis de los años setenta, implica una reestructuración económica a nivel mundial en los años ochenta,⁴³ poniendo en marcha

⁴¹ Rubio, Blanca, *op. cit.*

⁴² Frobel, F.et.al. *op. cit.* p. 18

⁴³ Castells, Manuel, "Revolución tecnológica y reestructuración económico-política del sistema mundial ". En: *Impactos de la tecnología avanzada sobre el concepto de seguridad*. Madrid, FEPR, 1987, p. 4

un conjunto de transformaciones que se sitúan en el campo de la robótica, microelectrónica, ingeniería genética y nuevos materiales. Estos nuevos ejes tecnológicos afectarán a la mayor parte de los procesos productivos, destacándose entre ellos el sector agrícola, la producción de alimentos, la industria automotriz, el calzado, textil y el sector servicios,⁴⁴ todos ellos intensivos en mano de obra, y sectores que han sido prioritarios del comercio de los países subdesarrollados.

La profunda reestructuración productiva se propone bajar los costos de producción, elevar los promedios de productividad y recuperar la calidad de sus productos para competir de manera privilegiada. Se requiere la reorganización de la industria, surgiendo lo que algunos autores denominan como "toyotismo" y que supone romper con los principios tayloristas y fordistas de segmentación de tareas, puestos fijos de trabajo, separación entre ejecución-concepción, entre producción y mantenimiento, entre control de calidad y producción. Las relaciones laborales deben ser flexibilizadas, ya sea en forma unilateral, bilateral o en forma despótica o consensual.⁴⁵

Los nuevos requerimientos de flexibilidad y movilidad aumentan las contrataciones temporales y van a reforzar el anterior mercado dual: "un 50% de los puestos de trabajo se realizan en forma permanente y a tiempo completo, calificado y que corresponde a la idea de empleo estable, en tanto que el otro 50% se mantiene a un nivel de empleo precario e intermedio".⁴⁶ El trabajador debe ser capaz de desplazarse de un tipo de trabajo a otro,⁴⁷ lo cual implica, entre otras cosas, eliminar las antiguas relaciones laborales; con el consecuente enfrentamiento con los sindicatos, interlocutores tradicionales y altamente poderosos de las décadas anteriores, para poder establecer nuevas formas de contratación y negociación colectiva.

⁴⁴ Tangelson, Oscar. *Revolución tecnológica y empleo. Memoria*, México, O.I.T. 1984, p. 39.

⁴⁵ De la Garza, Enrique. "Reestructuración y polarización industrial en México" *El Cotidiano* No. 50, sept-oct.1992.

⁴⁶ Micheli, Jordi. "Requerimientos para la nueva organización del trabajo". *Trabajo* No. 1, 1990.p.p.44-48.

⁴⁷ Como dice Boyer, se trata de una nueva concepción de trabajador, pues en el proceso productivo tayloriano se deseaba tan fuerte...y tan tonto como una vaca. *op. cit.* p. 245.

2.3 Los países de atracción en la década de los ochenta

El desarrollo del capitalismo ha dado lugar al surgimiento de nuevos polos de atracción de población, concentrados en unas cuantas regiones cuyas características se enmarcan en un acelerado dinamismo económico: la región de Europa Occidental y Norteamérica que absorbe entre 13 y 15 millones de personas. El Medio Oriente y Asia, con 15 millones de extranjeros; la región petrolera del Golfo con 7 millones, en el Norte de Africa destaca Libia con una fuerza de trabajo extranjera de cerca del millón de personas, así como Australia, aunque con menor concentración de migrantes. En Latinoamérica tanto Argentina como Venezuela se destacan como polos de atracción. Argentina fue hasta los ochenta el mayor país de atracción del Cono Sur cuyos inmigrantes provenían de Paraguay, Bolivia, Uruguay y Chile. Por su parte Venezuela fue el destino de una importante migración colombiana, peruana, ecuatoriana y de dominicanos, encontrándose que en la primera el 6.8% de la población total eran extranjeros, en tanto que en la segunda la relación es de 7.2%. Esta situación se explicaría más por las dificultades en su crecimiento demográfico que por su dinamismo económico.

Una tendencia novedosa se observa respecto a ciertos países del Caribe, incluyendo Bahamas, Islas Vírgenes e Islas Caimán que de ser exportadores netos, ahora son importadores de trabajadores migratorios, en virtud del desarrollo del turismo y servicios financieros.⁴⁸

Es interesante destacar la situación de la llamada región del Sub-Sahara que promueve una migración calculada en 35 millones de personas y cuyos polos más importantes de atracción no sólo siguen la tendencia tradicional hacia ciertos países europeos, sino que actualmente se ha incrementado su desplazamiento al interior del continente africano, tanto por razones políticas como económicas. La migración fluye básicamente hacia el Occidente de Africa, siendo la Côte d'Ivoire (quien ha sustituido actualmente a Ghana) y Nigeria los mayores centros de población migrante, junyo a la República de Sudafrica, así como Kenya, (que importa mayormente trabajo calificado de Uganda) y Zaire por sus importantes depósitos minerales.

En cuanto a Japón, si bien no parece incorporarse en la misma magnitud a una clara dinámica migratoria de atracción, debido a sus determinantes culturales que lo colocan en una posición contraria a la

⁴⁸ *ibid.* p. 15-16.

incorporación de trabajadores extranjeros en su economía, el lento crecimiento de su fuerza de trabajo ha dado lugar a problemas importantes para cubrir algunos puestos de menor calificación y ha producido presiones hacia arriba del salario, especialmente en la rama de la construcción y en los llamados 3D jobs (dirty, dangerous, demanding). De acuerdo con el Banco Mundial, algunos trabajadores latinoamericanos de ascendencia japonesa, particularmente del Brasil, se han contratado como trabajadores en el Japón en una cantidad de 30-50 mil personas. Y se observa el crecimiento de una migración indocumentada, en su mayoría mujeres, cuyo número se situaba, a mitad de la década de los ochenta, en 300,000 personas.

La llamada región del Golfo- Oriente Medio compuesta por Saudi Arabia, Emiratos Arabes Unidos, Kuwait, Omar, Qatar y Bahrain son un importante foco de absorción de trabajo migrante, en función de su destacado papel como productores mundiales de petróleo. En 1970, se contaron 884,000 migrantes; para 1975 eran 1.9 millones y en 1985 alcanzaron la cifra de 7.2 millones de extranjeros, de los cuales 5.1 millones eran trabajadores, lo que constituía en promedio el 70% de la fuerza de trabajo de la región. Si bien fueron en su mayoría trabajadores árabes, parece que la tendencia actual es que el componente más importante proviene de la región asiática.⁴⁹

Respecto a la región asiática destacan Hong Kong, Singapur, Malasia, Taiwan, Sur Corea y Brunei como centros que atraen población extranjera, no sólo por su dinamismo económico, sino por la importante participación de las mujeres en el mercado de trabajo que ha llevado a una baja importante de la fertilidad, produciéndose una demanda adicional de trabajadoras domésticas.

Haciendo un balance se puede decir que los diez países de inmigración más importantes entre 1985-1990 fueron: Estados Unidos, seguido de Australia, Canadá, Arabia Saudita, Cote d'Ivoire, Francia, Emiratos Arabes Unidos, Honk Kong, Países Bajos y la República Federal Alemana. Todos ellos, exceptuando Côte d'Ivoire, presentaron como promedio un producto nacional bruto per cápita mayor a \$6,900 en 1987.⁵⁰ Si los englobamos por regiones a las que pertenecen, se observa que el crecimiento del PIB real per cápita entre 1980-1989 fue el siguiente: países industrializados 2.3; Asia oriental 6.2; Asia meridional 3.0.

⁴⁹ Arnold, Fred. *op. cit.* p.p.23-24.

⁵⁰ Arnold, Fred. *Finanzas y Desarrollo*, junio 1990.

2.4. Determinantes de la migración

Si bien la mayoría de los países receptores presentan agotamiento de sus respectivos ejércitos industriales de reserva, las necesidades de fuerza de trabajo por las cuales se convierten en polos de atracción difieren en virtud de sus distintos proyectos y del grado de desarrollo alcanzado. En este sentido, los países altamente industrializados enfrentan ciertas exigencias laborales derivadas de las necesidades de "un mercado dual" y de la flexibilización de los procesos productivos en el marco de la reestructuración capitalista.

Por otro lado, un conjunto de países industrializados presentan una tendencia hacia la reabsorción de ciertos procesos productivos, anteriormente prioritarios en el comercio de las regiones menos desarrolladas. En este sentido, los Estados Unidos, principal país importador mundial de fuerza de trabajo, han jugado un papel muy importante en estas formas de reubicación. Han desplazado sus inversiones en ramas eléctricas y electrónicas al exterior, especialmente a la frontera mexicana y a los países del Sur de Asia. Pero al mismo tiempo han combinado su estrategia con una relocalización interna de sus empresas textiles hacia el Sur de su propio país, donde una porción importante de la mano de obra no está sindicalizada, es de origen hispano y se encuentra de manera ilegal en el país. La poderosa industria del vestido, que presenta niveles de competencia feroz en el propio mercado interno, es alimentada básicamente con el inmigrante recién llegado.⁵¹ De acuerdo con un artículo de los Angeles Times, los refugiados asiáticos son los que alimentan la economía invisible de los Estados Unidos. Este conjunto laboral presenta una situación especial pues logran acceder a los beneficios de la asistencia social, ocultando a las autoridades los ingresos generados por su trabajo a destajo en la economía subterránea, básicamente en las ramas de la industria, del vestido, restaurante y electrónica. Si bien son explotados, el artículo menciona que a su vez ellos utilizan el sistema de ayuda social. La industria del vestido siempre ha recurrido al inmigrante recién llegado por su enorme vulnerabilidad, afirmándose que la explotación de los asiáticos sudorientales concuerda con la historia del vestido en los Estados Unidos.⁵²

⁵¹ *Excelsior* 11 de febrero 1987.

⁵² *Ibid.*

Por otro lado, el mal desempeño de los jóvenes en la educación formal⁵³ en los Estados Unidos, dificulta una adecuada calificación de su fuerza de trabajo. Este país importa una parte del talento científico y tecnológico para mantener al país en movimiento. De tal suerte que el 42% de los estudiantes de física en el primer año son extranjeros, lo mismo que la mitad de los estudiantes de matemáticas y el 50% de los estudiantes extranjeros se quedan en el país después de recibir su doctorado. Al mismo tiempo empieza a reflejarse una cierta tendencia hacia contratar a profesionales de bajo salario en Malasia, Hungría, China y Singapur, cuyo costo más bajo y altamente eficiente los hace enormemente atractivos, afectando a la fuerza calificada al interior del país.⁵⁴ Esta delicada situación explicaría el hecho de que en 1988 el Senado de los Estados Unidos propusiera ampliar la cuota de inmigrantes de aquellos que presentaran un alto nivel de calificación profesional, cuya demanda se concretó en una nueva ley llamada Immigration Act en 1990.

2.5 Países de expulsión

Los diez países expulsores más importantes en el mismo periodo 1985-1990 fueron México, como el principal exportador de fuerza de trabajo, Filipinas, Líbano, China, Pakistán, India, El Salvador, Colombia, Sri Lanka y República de Corea.⁵⁵ La característica principal de este grupo de países es que se encuentran entre los llamados países periféricos, con grandes excedentes de población con un incremento del 58.8% de la PEA entre 1970-1990, según cifras de la OIT, y con grandes dificultades en los niveles de crecimiento del PIB per cápita: América Latina y el Caribe -0.4, países en desarrollo 1.6; África al Sur del Sahara -1.2.⁵⁶ La mayoría de ellos se encuentran inmersos en procesos de reajuste económico, poniendo en práctica políticas económicas cuyo eje principal es la apertura comercial y la liberalización de la economía. Si bien han alcanzado ciertos objetivos macroeconómicos, como ha sido una reducción importante de la inflación, se ha pagado un costo social muy elevado. La caída estrepitosa del salario real, la mala distribución del ingreso, la ampliación del llamado sector informal de la economía y el desempleo, las endeble democracias y los desastres ecológicos, son condiciones todas

⁵³ *Excelsior* 4 de septiembre 1987.

⁵⁴ *Excelsior* 22 marzo 1993.

⁵⁵ Arnold, Fred. "Migraciones internacionales ¿quiénes se van y adónde van?. *Finanzas y Desarrollo*, junio 1990.

⁵⁶ *Informe sobre el Desarrollo Mundial*, 1991, Banco Mundial

ellas que promueven la recreación del ejército industrial de reserva, una de cuyas más claras posibilidades de absorción productiva se dará a partir de los circuitos internacionales.

Las migraciones que se desplazan hacia Orienta Medio, hacia la región del Golfo, han presentado tendencias diferenciadas en los últimos decenios. En la década de los setenta los migrantes eran principalmente árabes, sin embargo ahora son en su mayoría asiáticos. La composición cambiante de árabes a asiáticos se ha visto acompañada de un crecimiento importante de la migración femenina.

Es interesante destacar la corriente filipina, cuyo destino final en los años setenta fue la región del Golfo. Sin embargo, en la actualidad se dirigen al interior de Asia con cinco destinos preferentes: Hong Kong, Japón, Brunei, Singapur y Malasia. Las diferencias salariales hacen muy atractivos a estos países y se constata que profesoras graduadas en Filipinas emigran hacia Singapur como domésticas, con una diferencia salarial que va de 5 a 10 veces más a pesar de la nula calificación del tipo de labor a desempeñar.⁵⁷

Un conjunto laboral importante que puede subsanar ciertos escollos de calificación en los E.U. son los trabajadores de los países que vivieron bajo el llamado "socialismo real". Se trata de regiones que, por lo menos en el corto plazo, no parecen encaminarse hacia políticas de desarrollo económico diferentes a las que propone el capitalismo salvaje, por lo que se han convertido en potencialmente expulsores de fuerza de trabajo. Formarán parte del "ejército industrial mundial de reserva" si bien se incorporarán bajo condiciones de calificación superiores a los polos tradicionalmente oferentes. De acuerdo a las cifras del Comité de Refugiados para las Naciones Unidas,⁵⁸ los refugiados producto del fin de la guerra fría aumentaron de 8.5 millones en 1980 a 14.5 millones en 1989, esperándose un total de 17 millones en 1990.

Otro centro importante de expulsión migratoria se encuentra en la región del Magreb (principalmente Argelia, Marruecos y Túnez), así como Egipto y cuyo destino principal han sido los países de la Comunidad Económica Europea, aunque actualmente parece que las restricciones europeas a la migración de trabajadores ha desviado una parte del flujo hacia Libia.

Como puede observarse, los flujos migratorios han permeado a prácticamente todos los países y regiones del mundo, siendo ésta una de

⁵⁷ *The Economist*, Septiembre 10, 1988.

⁵⁸ Stanton, R. Sharon et Michael S. Teitelbaum, *International Migration and International Trade*. World Bank Discussion Paper, no. 160

las formas de intercambio en el mercado mundial. Sin embargo no hay que olvidar que los países del Tercer Mundo tienen también contacto internacional a través del comercio de un conjunto de ramas industriales entre las que se destacan: los productos primarios, los productos estandarizados de industrias tradicionales como los textiles, la ropa, el acero, productos de algodón, alimentos procesados, tabaco y productos forestales, pero que sin embargo empiezan a enfrentar ciertos obstáculos. En primer lugar, la producción de materias primas se ve afectada con el surgimiento de productos sintéticos que substituyen a los naturales. Por otro lado, algunas de esas ramas productivas, como se mencionó anteriormente, son reabsorbidas por los algunos países del Primer Mundo, lo que limita la captación de divisas para estos países. Finalmente, es necesario señalar que se trata de ramas industriales que se encuentran vinculadas de forma interindustrial, lo que significa basar su comercio en las ventajas comparativas⁵⁹ -y hay que recordar que la variable de mayor peso se relaciona con el bajo costo de la fuerza de trabajo-, y por lo tanto con pocas posibilidades de lograr la "convergencia estructural" de los países altamente industrializados. Todo lo cual le confiere a los países del Tercer Mundo una débil posición en la economía mundial.

Sin embargo, es importante señalar que estos países son sujeto de importantes flujos monetarios provenientes de las remesas de sus trabajadores migratorios. De acuerdo a las estimaciones del Banco Mundial⁶⁰, para 1989 se calculaba que dichos envíos se acercaban a los 65.6 billones de dólares, representando el segundo valor más importante después del comercio en petróleo y por supuesto mucho más importante que lo asignado en asistencia oficial. Si bien se trata de un fenómeno de difícil evaluación, puesto que los datos de la balanza de pagos sólo reflejan una parte del dinero captado por los países receptores, los montos totales son considerables. Si se compara con el promedio anual del comercio del café, el más importante producto primario no petrolero, para el periodo 1982-1984 se situó en 9 millones, muy por debajo de lo captado por el trabajo migrante.

Para México se reporta que los trabajadores michoacanos que emigran a los Estados Unidos envían anualmente a sus familiares, tan sólo en el municipio de La Piedad, más de 22 mil millones de pesos.⁶¹ Y en

⁵⁹ Tussie, Diana *op. cit.*

⁶⁰ Stanton, R. Sharon et Michael S. Teitelbaum. *World Bank Discussion Paper No. 160.*

⁶¹ *La Jornada*, 25 de noviembre de 1992.

el contexto de la economía en general para el año de 1992, las remesas enviadas por los migrantes mexicanos residentes en los Estados Unidos alcanzó la cifra de 4 mil millones de dólares, cantidad superior a la captada por concepto de turismo.⁶² Esta situación debe ser considerada como uno de los elementos positivos que guarda un fenómeno que en sí mismo no es equitativo, pero que nos confirma la importancia del fenómeno migratorio, no sólo como elemento de la internacionalización del capital a través del trabajo, sino a partir de la circulación del capital. Llama la atención, en este mismo sentido, un fenómeno peculiar que es llamado: "comunidades transnacionales" para describir dos expresiones territoriales con igual número de habitantes en México y Estados Unidos, como son los casos de: Tonantico en el Estado de México que tiene 8 mil habitantes, igual que en Chicago; Chiautla en Puebla y Chiautla en el Bronx de Nueva York con tres mil habitantes; y Piaxtla, Puebla y Piaxtla, Nueva York con cuatro mil.⁶³ Dicha situación obliga a la reconsideración de las confrontaciones raciales, derivadas del inevitable contacto pluricultural que la migración ha promovido.

Los nuevos espacios del trabajo mundial barato se harán efectivos para llevar a cabo las profundas transformaciones de los procesos productivos, tanto a través del desplazamiento de fuerza de trabajo hacia los polos dinámicos, como de la asignación de los excedentes de capital, que desde la perspectiva interna han perdido rentabilidad. La magnitud de las cifras confirmaría que se trata de un elemento articulado estructuralmente a la nueva tendencia del capitalismo, es decir, a la globalización económica. En este sentido, será uno de los factores que incidirán positivamente en la superación de la crisis, siempre y cuando los polos oferentes y demandantes lleguen a acuerdos internacionales en la que el trabajo se vea protegido. De acuerdo con ello, parecería que la integración regional a partir de bloques económicos se inscribe en la lógica de elevar la productividad y competitividad, para lo cual es necesario "optimizar a las economías de escala a través de la especialización de los mercados, aprovechando no sólo las ventajas comparativas, sino la explotación de las economías de escala",⁶⁴ como una forma de agrupación de las más importantes áreas de atracción de fuerza de trabajo.

Quedó claro en los años setenta que una estrategia que pretenda superar la crisis sin tomar en cuenta las nuevas condiciones del capitalismo

⁶² *El Financiero* 15 de febrero 1993.

⁶³ *ibid.*

⁶⁴ Martínez C. José Ignacio. "Regionalismo comercial ¿alternativa frente al multilateralismo?. México, La Jornada internacional, Enero 1993.

y obstaculizando los flujos migratorios está ligada al fracaso. Tal fue el caso de aquellos países altamente industrializados y en especial los Estados Unidos, Alemania y Japón, quienes pusieron en marcha un conjunto de medidas tales como: el descenso de las importaciones, el incremento por todos los medios de la exportación y por ello búsqueda incesante de mercados,⁶⁵ etc. lo que supuso iniciar un periodo de proteccionismo comercial y en consecuencia cortar con la tendencia internacionalizadora que se venían gestando desde la segunda posguerra. El efecto inmediato sobre los trabajadores extranjeros fue que cesaron los acuerdos laborales entre los diferentes países, con la idea de disminuir el desempleo. Autores como Christopher Freeman plantean que países como Alemania, Francia, Suiza, Gran Bretaña y los Estados Unidos presentaron en los años setenta bajos índices de desempleo, debido a su capacidad para "exportar" desempleo, convirtiendo la entrada de extranjeros, anteriores a 1973 en una salida neta a partir de 1974.⁶⁶ Sin embargo, también quedó claro que los migrantes tienen una especificidad distinta al desempleo, puesto que ya para los años ochenta esta variable se volvería un verdadero problema social. Se reafirmaría la idea de que la migración, como elemento que favorece los procesos de internacionalización, se interrumpe en aquellos momentos en que el capitalismo sufre una contracción y se vuelca hacia el interior de sus fronteras nacionales.

Se puede observar que en los Estados Unidos el nivel de desempleo para 1977 resulta, a pesar de todo, mayor que en los otros países mencionados. La explicación podría estar relacionada con el tipo de estrategia norteamericana en el sentido de mantener un incremento sostenido en las entradas de migrantes combinando, con las innovaciones tecnológicas, con el fin de incrementar la productividad. Para junio de 1988 presentaban una población extranjera cuya entrada se produjo después de 1981, y que alcanzaba un total de 4,051 000 de los cuales 3,359,000 eran residentes extranjeros legales y 692,000 indocumentados.⁶⁷ En este sentido, no es extraño que de los diez países receptores de fuerza de trabajo más importantes entre 1985-1990, éste se encuentra en primer lugar y ocupando un puesto central en las corrientes migratorias.

⁶⁵ Lipietz, Alain. "La mundialización de la crisis del fordismo 1967-1984". En: *Economía: Teoría y práctica*. UAM 1985. pp.117-135.

⁶⁶ Freeman, Crhistopher, et al. *Desempleo e innovación tecnológica. Un estudio de las ondas largas y el desarrollo económico*. London, Frances Printer, 1982, p.24.

⁶⁷ Bean, Frank, Edmonston, Barry y Jeffrey Passel. *Undocumented Migration to the United States. IRCA and the experience of the 1980*. Washington. The Rban Institute Press, 1990. p.48.

3. Los nuevos patrones migratorios

Los nuevos espacios del trabajo barato mundial se sitúan ahora claramente en los países del Tercer Mundo. En este sentido, se observa un movimiento inverso entre capital y migración respecto de las tendencias históricas anteriores. Ahora el capital se dirige hacia países menos desarrollados, en los que las tasas de ganancia son mayores y donde el trabajo posee características determinadas de calificación, disciplina, formas de consumo, etc. y cuyas diferencias de salario con los países centrales les permita una mayor extracción de plusvalía. Los desplazamientos humanos siguen acudiendo a las zonas de mayor dinamismo económico, ahora ampliadas con la incorporación de un conjunto de países considerados con anterioridad como del Tercer Mundo: los denominados "cuatro tigres" y "los dragones del Asia", algunos países caribeños y africanos. Esto ha dado lugar a una verdadera polarización del Tercer Mundo anterior, y al establecimiento del nuevo rol de los países periféricos una de cuyas formas de integración al nuevo orden mundial se realizará a través de su fuerza de trabajo barata y de las inversiones extranjeras directas. Sin embargo, no todos los países que presentan excedentes de población serán sujetos de atención por parte de los países centrales. Sólo aquellos cuyas condiciones de infraestructura, de calidad de su fuerza de trabajo, de estabilidad económica y política y de ajustes fiscales tendrán la posibilidad de incorporarse productivamente a los circuitos internacionales. En este sentido, una gran cantidad de países africanos, asiáticos y latinoamericanos no logran integrarse y se verán marginados de dicho proceso, lo que puede traducirse en un verdadero caos de migrantes indocumentados.

Conclusiones

El mundo vive la paradoja de la internacionalización productiva pero enfrentado gravemente a los nacionalismos políticos. Este problema cuyas manifestaciones más crueles han sido las guerras civiles de limpieza étnica, los movimientos racistas y xenófobos, con el resurgimiento de grupos neonazis, son algunas de las contradicciones que presenta el proceso actual, en el que los trabajadores migratorios son el centro de las agresiones.

Los movimientos migratorios presentan una tendencia combinada entre el antiguo patrón dominante Sur-Norte, periferia/centro, con un importante desplazamiento Este-Oeste, derivado de los problemas centroeuropeos, del sudesteasiático hacia el esteasiático, e importantes movimientos al interior del continente Africano, en la región del Sub-Sahara, con una tendencia este-oeste y sudeste-sur.

En relación con el tipo de calificación, un importante contingente lo formarán profesionistas, con edades que superan los 40 años, complementados con trabajadores de escasa o mediana calificación y con una importante participación de trabajo femenino. Los bloques económicos se comportan como los nuevos centros de atracción que marcan nuevas zonas de influencia en las áreas periféricas, cuya importancia se relaciona con el hecho de ser reservas de fuerza de trabajo y sujetos prioritarios de las inversiones extranjeras, bajo el objetivo de refuncionalizar al capital.

La migración de trabajadores, fenómeno complejo y contradictorio, se ha convertido en estos momentos en uno de los instrumentos de algunos países del Tercer Mundo para su inserción productiva en la nueva división internacional del trabajo, sin embargo, muchos otros quedarán fuera de esta posibilidad.

Los submundos del capitalismo seguirán existiendo, sufriendo los graves problemas de falta de desarrollo al no alcanzar un rol en el nuevo orden internacional. Por lo dicho anteriormente, el orden mundial puede caer fácilmente en el desorden mundial, en tanto los poderosos persistan en el camino de la expoliación. La explosión migratoria que vivirá el mundo ya no puede soslayarse y debe dejar de ser un mero instrumento de explotación para ser considerado como un movimiento de cooperación entre las naciones. En este sentido, resulta imprescindible hacerla sujeto de acuerdos internacionales de ayuda recíproca, que eviten que los desplazamientos masivos puedan afectar la paz mundial, los derechos humanos y la dignidad del hombre.

LA REGIONALIZACIÓN DE AMÉRICA DEL SUR: LOS CASOS DE ARGENTINA Y EL MERCOSUR

*Pablo Bustos**

1. América Latina en los noventa: apertura económica e integración subregional

Desde el comienzo de la década de los noventa el conjunto de los países latinoamericanos practican dos políticas complementarias: mayor apertura externa e impulso a la integración subregional. En otro trabajo caracterizamos a este movimiento general de la región hacia la liberalización económica, resultante de la combinación de las políticas mencionadas, como un hecho nuevo en la historia económica de América Latina. En el medio siglo anterior a la crisis de los años treinta, la inserción en la división internacional del trabajo que realizó cada país individualmente, en estrecha asociación con Inglaterra o con los Estados Unidos. Posteriormente, desde los años sesenta, el impulso a la integración regional procuraba dinamizar la industrialización mercadointernista en un espacio ampliado, pero protegido de la competencia de países de extrazona. (*Bustos, 1992a*)

Pero la diferencia esencial la encontramos en la distinta naturaleza de la actual "integración abierta", de la ensayada en las décadas pasadas. El fundamento de las iniciativas en marcha es reunir la "masa crítica" necesaria para poder participar activamente en las corrientes principales de comercio, inversiones y tecnología de un mundo globalizado, y no el de proteger un mercado regional ampliado. En consecuencia, la preferencia arancelaria como instrumento principal de discriminación de terceros países reduce su importancia y, pasa a primer plano, la coordinación de los esfuerzos de reorganización económica en procura de generar un espacio económico atractivo para los flujos de capitales externos y de los nativos fugados.

La iniciativa para las Américas de 1990 de la administración Bush actuó, en un primer momento, como un catalizador de la nueva orientación. La propuesta de una zona de libre comercio entre Alaska y Tierra de Fuego -al margen de la viabilidad y la real voluntad política de impul-

* Investigador de la Fundación Friedrich Ebert de Buenos Aires, Argentina.

sarla- obtuvo la adhesión generalizada de los gobiernos de la región. Pero fueron las negociaciones y puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC) con la participación de México lo que consolidó el nuevo rumbo.

Lo oportuno de estas iniciativas políticas de los Estados Unidos hacia sus vecinos del sur se evidencia en la firma de acuerdos marco con casi todos los países latinoamericanos para encuadrar las negociaciones, y en los esfuerzos de estos últimos para integrar la lista de aspirantes a ingresar al TLC.

Es así como un rápido recorrido desde el río Bravo hacia el sur nos muestra -además del Tratado de Libre Comercio de México con los Estados Unidos y Canadá en curso desde enero de 1994- los siguientes hechos: ((México firmó en 1992 un *Tratado de Libre Comercio* con los Estados Unidos y Canadá (NAFTA por sus siglas en inglés) que entraría en vigencia en 1994; Colombia, México y Venezuela (Grupo de los Tres) procuran formar una *zona de libre comercio* en 1995;) Centroamérica comenzó una *unión aduanera* parcial a partir de 1992, la que deberá completarse a fines de 1994; el Grupo Andino acordó instrumentar una *unión aduanera* durante 1993; los países del MERCOSUR se proponen constituir un *mercado común* a partir de 1995. En general, el arancel externo común vigente o por aplicarse no supera al 20 por ciento en todos los casos.²

También los países del Caribe, miembros del CARICOM, han conformado una zona de libre comercio, con un arancel externo común para los países mayores, y se proponen establecer un mercado común a

² En teoría, las formas de cooperación e integración económica pueden ser ordenadas de acuerdo a la siguiente escala:

Area de preferencia arancelaria: los países miembros gravan el comercio recíproco con tarifas inferiores a las que aplican a los productos del resto del mundo. Es el caso de la Preferencia Arancelaria Regional de la ALADI.

Zona de libre comercio: los países miembros eliminan todas las restricciones arancelarias y no arancelarias al comercio recíproco. Ello requiere una cierta coordinación y armonización de políticas macroeconómicas y sectoriales.

Unión aduanera: es un paso más en relación a la zona de libre comercio pues los países acuerdan además un arancel externo común. Exige mayor coordinación y armonización de políticas, en particular de la política comercial

Mercado común: avanza en relación a la unión aduanera, pues además posibilita la libre movilidad de factores productivos entre los países miembros y la adopción de una política comercial común. Exige una total coordinación y armonización de políticas macroeconómicas y sectoriales.

Unión económica: es el nivel máximo de un proceso de integración, dado que además de los contenidos propios de un mercado común supone el establecimiento de una moneda única y de políticas macroeconómicas, sectoriales y sociales comunes.

partir de 1994, con libre movilidad de mano de obra calificada, de servicios y de capitales.

Chile, miembro de ALADI que no participa de ninguno de los esquemas subregionales arriba mencionados, ha firmado en los dos últimos años sendos *Acuerdos de Complementación Económica* -bajo la normativa de aquella- con Argentina, México, Colombia y Venezuela. Por su carácter pionero en la reforma económica, que hoy está aplicando el resto de los países de la región, sería el próximo candidato a la firma de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos o a integrarse al TLCN de Norteamérica.

Los esquemas subregionales y los múltiples acuerdos bilaterales entre varios países que siguen la misma orientación: *todos tienden a eliminar en forma drástica las restricciones al comercio y en plazos muy breves*. El periodo de transición más prolongado hacia el libre comercio, a pesar de proponerse metas menos ambiciosas, es el del TLA que -dando cuenta del atraso relativo de México- lo extiende hasta los 10 años para la mayoría de los sectores y aun hasta los 15 años para otros.

Al margen de las dificultades que enfrentan estas iniciativas (como por ejemplo el grupo andino por la pasada suspensión temporaria de Perú y la actual situación venezolana), las que en algunos casos pueden moderar sus metas y plazos, este proceso se presenta como irreversible.

En el caso particular del MERCOSUR, los obstáculos para alcanzar una unión aduanera en cuatro años (un mercado común según la letra del Tratado de Asunción) corroboran una vez más la tendencia latinoamericana -señalada años atrás por *Hirschman (1984)*- de presentar continuamente tareas nuevas y de creciente dificultad al Estado y la sociedad hubieran o no resuelto con éxito la tarea anterior.

Pero aun con demoras, este movimiento general de la región significa el abandono de las formas económicas mercadointernistas y de integración morosa regulada por el Estado que la caracterizaron, y el fin de una etapa de más de medio siglo en el desarrollo de América Latina.

En general, tiende a verse este proceso como resultante de dos *factores externos*: por un lado, la reorganización del espacio económico internacional -la llamada globalización y simultánea regionalización de la economía mundial- y, por el otro, de las presiones del sistema financiero internacional para que los países en desarrollo adopten las políticas de disciplina fiscal, liberalización comercial y privatización que recomendó el *Consenso de Washington*. Creemos que esta visión, siendo correcta, para que sea verdaderamente comprensiva de la naturaleza de los cambios que están acaeciendo en nuestros países, debe ser complementada

con una explicación de los *factores internos* que hacen necesaria la reorganización económica de los países de América Latina. En consecuencia, la discusión en torno a las cuestiones de la apertura y de la integración regional y sus posibles efectos, debe partir de considerar las exigencias preexistentes de reestructuración económica y reforma del Estado de los capitalismos nacionales que estos factores externos están contribuyendo a concretar.

Desde esa perspectiva, es necesario precisar el significado de la década de los ochenta para la región, uno de los periodos de crisis más profunda en la historia económica y social latinoamericana marcado por el estancamiento económico, la alta inflación, el retroceso del producto por habitante, el derrumbe de la inversión, del empleo y de los salarios, y el sobreendeudamiento público. Década en la cual la crisis fiscal estructural pasó a ser el nuevo rasgo común de los Estados latinoamericanos, con la probable excepción de Chile. (*Bresser Pereira, 1991*)

Como la crisis de los años treinta, la de los ochenta colocó a la región en un punto de inflexión hacia una nueva modernización económica que puso en discusión -como en la anterior- el carácter de la misma, el pago de los costos y sus probables beneficios y beneficiarios. Además, ambas crisis aparecen como los extremos de una fase histórica del desarrollo latinoamericano que se caracterizó por el papel central del Estado en la vida económica y social.

La crisis de los años ochenta en América Latina significa el agotamiento de la forma de desarrollo, cerrada a la concurrencia internacional y basada en la gestión burocrática de la economía, que había garantizado la expansión capitalista desde la crisis de los treinta. El dinamismo económico y el progreso social alcanzado en las décadas anteriores, mediante un desarrollo capitalista extensivo que destruía o subordinaba las formas precapitalistas en el mercado interior y sustituía importaciones, había agotado sus posibilidades. Dicha forma económica descansaba en un sistema de protección, regulación y producción estatal articulado en función del subsidio generalizado y no condicionado al capital privado. Mediante ese sistema el Estado transfería por diversos mecanismos, explícitos o implícitos, el excedente social por él controlado.³

La consecuencia de producir para mercados cautivos, crecientemente oligopolizados, fue que los mecanismos capitalistas necesarios -para que los empresarios procuraran reducir costos y precios en correspondencia con las condiciones internacionales de competencia- se vieran obstaculizados.

³ Para el caso argentino, véase *Gerchunof y Vicens (1989; Carciofi (1990).*

De ahí que los capitalismo latinoamericanos tendieran a convertirse en espacios económicos relativamente autárquicos, y a contar, en general, con sistemas de precios y tarifas, tasas de interés, tipos de cambio, niveles salariales y rentabilidad empresarial, en alto grado independientes de la productividad general del trabajo y de la eficiencia y competitividad de las empresas.

La renta internacional del suelo primero, el endeudamiento externo después y el abandono de las obligaciones sociales por los Estados en los últimos quince años, proveyeron los recursos principales para sostener esta política hasta límites críticos, aun para la propia lógica capitalista.

Las recurrentes tendencias hiperinflacionarias y la bancarrota del Estado en varios países marcaron la necesidad de transitar hacia formas de desarrollo que posibilitaran la asimilación del progreso tecnológico y tipos de organización productiva que elevaran la productividad del trabajo y la competitividad internacional. La adopción de formas capitalistas intensivas y abiertas al comercio mundial procura iniciar una nueva fase de crecimiento, mediante la expansión del mercado interno y de las exportaciones sobre bases más genuinas.

A partir de estas exigencias, la apertura externa deviene una condición necesaria (aunque no suficiente) de la reestructuración interna "en cuanto factor que fuerce a los capitalistas nacionales a modificar sus condiciones de producción y prácticas comerciales tradicionales para reducir costos y precios y acercarse a las condiciones internacionales de concurrencia" (*Dabat, 1990*).

2. Argentina: crisis fiscal, apertura y MERCOSUR

Las hiperinflaciones de mediados de 1989 y de principios de 1990 desnudaron la gravedad de la crisis fiscal del Estado argentino y abrieron el camino para un drástico viraje en la política económica. Mediante la liberalización comercial y financiera, la desregulación del mercado interno y la reforma del Estado en procura de la solvencia fiscal y monetaria, se está desmantelando el antiguo sistema de protección, regulación y producción estatal.⁴

⁴ Algunos resultados del programa de reforma económica son notables: las tasas de variación anual de los precios al consumidor y mayoristas en 1993 fueron de 7.4% y 0.1% respectivamente; entre 1991-1993 el PIB global creció un 25% y el industrial un 30%, aunque con salarios deprimidos y creciente desempleo. En 1993, por primera vez en décadas, el sector público ha tenido un superávit consolidado después del pago de intereses y sin considerar los recursos de capital.

Aunque se tienda a caracterizar este proceso como de implantación de un "modelo neoliberal", en realidad el diseño de la nueva forma de regulación y del Estado mismo aún no está definido, pues no consiste en un modelo preconcebido sino que será resultado -como el sistema anterior- de la práctica y la confrontación social dentro del estrecho sendero que marcan las nuevas condiciones nacionales e internacionales.

Independientemente de que no podamos anticipar el diseño final del Estado que está surgiendo, conocemos el punto de partida: el endeudamiento público y la falta de seguridad en el financiamiento externo condiciona la búsqueda del equilibrio fiscal, esta exigencia entra en conflicto con los requerimientos económicos normales que demanda la acción estatal, y la respuesta ineludible es la reforma del Estado (*Canitrot, 1992*). El autor mencionado reconoce en dicha reforma "la suma de tres componentes: incremento de los recursos fiscales (reforma tributaria), transferencia de servicios al área privada (privatizaciones); y reordenamiento de las actividades retenidas en el área estatal." (*Ibid*)

Aunque a corto o mediano plazo, la reforma deba incorporar una efectiva política social, regional y ambiental y la instrumentación de una política industrial y tecnológica, es claro que nos encontramos ante el umbral de un nuevo estadio de desarrollo capitalista bajo premisas muy distintas a las del pasado. De un Estado protector, subsidiador y productor que incurría en fuertes desequilibrios fiscales y se sobreendeudaba para sostener la rentabilidad privada y las empresas estatales, pasamos a un Estado comprometido a pagar su deuda (Plan Brady), sin financiamiento asegurado y que está obligado a la disciplina fiscal. Para lograrla, racionaliza el gasto público, en parte reduciendo personal y disminuyendo o eliminando subsidios; aumenta sus ingresos mediante la recuperación de la capacidad tributaria; y privatiza y transfiere el consumidor la responsabilidad de subsidiar a los servicios privatizados.

Desde abril de 1991, la Ley de Convertibilidad es el corset que contiene al programa de estabilización: fija el tipo de cambio en relación al dólar y exige que la oferta monetaria tenga su exacta contrapartida en las reservas de moneda extranjera en el Banco Central. De esta forma se utiliza el tipo de cambio como ancla de los precios y se renuncia a fijar la oferta monetaria, obligándola a una relación estricta con el balance de pagos externos. "La convertibilidad clausura así toda posibilidad de financiar el gasto público con crédito fiscal e inhibe el uso de las reservas de moneda extranjera del Banco Central para todo otro propósito ajeno al de servir de contrapartida de la oferta monetaria: si la Tesorería necesita dólares para los pagos de la deuda externa, debe comprarlos al tipo

de cambio legal como cualquier otro particular" (*Ibid*). El Estado debe obtener los recursos para la compra de esas divisas con el superávit de sus cuentas internas.

Esta nueva relación del Estado con el capital privado y la sociedad en general está determinando una profunda reorganización económica y social. Desde la perspectiva oficial, ésta debería culminar con la reestructuración y modernización tecnológica de los sectores productivos más eficientes y la asimilación de formas de organización de la producción y del mercado laboral que eleven la productividad del trabajo y la competitividad en el mercado mundial. La apertura externa, al permitir la concurrencia internacional constituye, para esta estrategia económica, una condición para que la reestructuración interna se oriente a modificar las pautas productivas, comerciales y financieras tradicionales en correspondencia con las prevalentes en el mercado mundial. Ello debiera traducirse en costos y precios relativos más próximos a los internacionales y en una mayor competitividad de las exportaciones industriales para que su expansión permita el crecimiento del producto y del empleo.

En lo que va de la década, la apertura del mercado interior argentino se llevó adelante mediante: las sucesivas reformas arancelarias y eliminación de restricciones no arancelarias -que hicieron de la economía argentina una de las más abiertas de América Latina-; la desregulación del mercado interno; y los avances semestrales del cronograma de desgravación arancelaria y de reducción anual de la lista de excepciones acordados en el MERCOSUR. Además, existen otras medidas complementarias relativas a las inversiones externas y al mercado financiero de no menor importancia.

La apreciación cambiaria existente, en particular a partir de la Ley de Convertibilidad, actúa potenciando la apertura externa y presionando el ajuste y reestructuración de las actividades productoras de bienes transables, pero a costa de erosionar la rentabilidad de las exportaciones. La desregulación de precios privados y la regulación de los incrementos salariales negociados en los convenios colectivos con pautas de productividad, son el paliativo a esta contradicción del plan de estabilización.

El proceso de liberalización comercial enunciado se apoyó en los siguientes instrumentos y acuerdos:

- un arancel máximo vigente desde noviembre de 1992 del 20% (sin considerar la tasa de estadística de 10%) y un arancel máximo consolidado ante el GATT del 35 por ciento. Los bienes de capital ingresan con arancel y tasa de estadística 0 (cero). Las restricciones no arancelarias han sido prácticamente eliminadas,

subsistiendo la industria automotriz como único sector altamente protegido mediante cuotas de importación.⁵

- un mercado de cambios libre y libertad de precios.
- la ratificación de los Códigos Antidumping y de Subsidios del GATT.
- el cronograma de desgravación arancelaria del MERCOSUR, que comenzó en 1991 con una rebaja de los aranceles de 40% y mediante aumentos semestrales de 7 puntos alcanzó en diciembre de 1992 una preferencia de 82%, la que debe llegar a 100% en diciembre de 1994; es decir, a partir de enero de 1995 debe regir un arancel 0 (cero) para el intercambio de mercancías. Las posiciones arancelarias exceptuadas del cronograma fueron reducidas en cuatro quintos en diciembre de 1993.
- firma de un acuerdo bilateral con los Estados Unidos por el que Argentina se compromete a eliminar y no usar subsidios a la exportación.

En relación al mercado de capitales y al mercado financiero, todas las medidas instrumentadas tienden a la integración de ambos con los mercados del resto del mundo:

- se otorga trato nacional al capital extranjero; no hay sectores restringidos a la inversión; y no se requieren compromisos sobre los resultados de la gestión.
- se firman tratados bilaterales de garantía de inversiones con varios países, la mayoría industrializados.
- se firman acuerdos bilaterales para evitar la doble imposición con más de veinte países.
- equiparación de las condiciones operativas en pesos y en dólares para bancos y ahorristas y total libertad cambiaria.

⁵ La reforma arancelaria de noviembre de 1992 redujo el arancel máximo de 35 a 20%. El sentido de utilizar un instrumento no arancelario para aumentar la protección obedece a que no debilita la imagen aperturista como un aumento de tarifas y -lo más importante- a que por las reglas de juego del MERCOSUR la preferencia se aplica siempre sobre el arancel que sea menor desde la vigencia del tratado, resultando invalidado, en consecuencia, el recurso a un aumento de aranceles. La tendencia creciente del déficit comercial y la trampa cambiaria no permite descartar nuevas revisiones del grado de protección.

El conjunto de medidas que conforman la reforma económica en curso, han desmantelado el sistema de regulación nacional desarrollista articulado en el último medio siglo. Para cumplir ese objetivo, se demolicieron los muros que aislaban al espacio económico nacional de la economía mundial y le otorgaban una relativa autarquía sustentada en cierta capacidad fiscal del Estado.

A pesar de que el creciente déficit comercial de los últimos tres años ha impuesto un manejo heterodoxo de la política comercial (aumento de la tasa de estadística, modificación de niveles arancelarios dentro de la banda mencionada, reestablecimiento de derechos específicos para algunos bienes, incremento de los reembolsos a la exportación y hasta cuotas de importación para algunos productos), la orientación general continúa y tenderá a ser profundizada, erradicando de raíz las bases en que se desenvolvía la vida económica, social y política.

Es claro que el equilibrio fiscal y su correlato la reforma del Estado, la liberalización unilateral y la integración en el Cono Sur, son políticas que limitan fuertemente la capacidad estatal de regulación de la actual reorganización económica. Aplicadas simultáneamente, y en plazos breves, conforman un conjunto de acciones orientadas a que sea el mercado -mediante las señales de los términos de intercambio externos- quien determine la nueva estructura productiva y los patrones de comercio, sin dejar margen para una política activa que atenúe los desfases, fricciones o ineficiencias del ajuste espontáneo.

El MERCOSUR introduce una presión adicional por lo ambicioso de sus metas y plazos. De acuerdo a la letra del Tratado de Asunción, firmado en marzo de 1991, a partir de enero de 1995 comienza a regir un mercado común, que significaría libre circulación de bienes, servicios, capitales y trabajo bajo un arancel externo común. En enero de 1994, a un año de terminar el periodo de transición, los gobiernos competitivos ratificaron los plazos originales, pero ahora para alcanzar una unión aduanera. Sin embargo, también este objetivo aparece excesivo a la luz del cambio en el contexto internacional que trajo consigo 1994 para las economías latinoamericanas.

El proceso desencadenado por la subida de las tasas por la Reserva Federal de los Estados Unidos y el menor flujo de capitales esperado hacia los mercados emergentes golpeó en el núcleo duro del programa de reformas argentino: el Plan de Convertibilidad. Los 32.000 millones de dólares de capitales externos ingresados en tres años de convertibilidad compensaron largamente el déficit en cuenta corriente, al grado de que alcanzaron para aumentar las reservas hasta cubrir un año de importacio-

nes. En 1994, ante un escenario de disminución en la entrada de capitales, el gobierno argentino necesita mayores márgenes de libertad para hacer política económica: una zona de libre comercio se los otorga más que una unión aduanera que, como es sabido, supone un arancel externo común ante el resto del mundo y, por lo tanto, menor autonomía en la política comercial. En una economía como la argentina, con un tipo de cambio fijado por la Ley de Convertibilidad y que acumula un apreciable retraso, con fuerte déficit en cuenta corriente y creciente déficit comercial y una menor disponibilidad futura de los fondos del exterior que financiaron esos déficit, la política comercial se vuelve crucial. El manejo de los aranceles, los reembolsos a la exportación y las cuotas de importación son las alternativas inmediatas a la devaluación no deseada del peso y punto de coincidencia entre la conducción económica y el empresario industrial.

De no menor trascendencia para el futuro del MERCOSUR son otras estrategias externas que los dos socios mayores están impulsando. El gobierno argentino coloca en el mismo rango de importancia sus aspiraciones a integrar el TLC norteamericano y parece suponer que ellas se verán favorecidas en la medida en que no aumente el grado de compromiso con sus socios del MERCOSUR. Brasil, por su parte, comenzó a impulsar un nuevo proyecto integracionista: la Asociación de Libre Comercio de Sud-América, una zona de libre comercio cuyo objetivo pareciera ser la recuperación de mercados que le comenzaron a ser disputados por México, tales como los de Colombia y Venezuela. A su vez, Brasil, a diferencia de Argentina, promueve una integración conjunta de los cuatro socios del MERCOSUR al TLC norteamericano.

Pero aun el "programa mínimo" de una zona de libre comercio conlleva fuertes exigencias vinculadas a las reglas del juego del libre comercio. En consecuencia, siguen vigentes los requisitos que llevaron a los gobiernos del MERCOSUR a establecer, en junio de 1992, un cronograma de medidas tendientes a lograr la coordinación de políticas macroeconómicas, sectoriales e institucionales procurando establecer una nueva disciplina económica y social. Se trató de forzar, mediante la fijación de plazos anteriores a la fecha límite de fines de 1994, al menos la armonización de las relaciones económicas de los Estados con sus capitales privados y de coordinar políticas claves como las fiscal, monetaria y cambiaria.

La coordinación y armonización de políticas, de por sí complejas, son menos conflictivas en el caso del TLC que en el de MERCOSUR. Hay una primera diferencia, derivada de los distintos alcances de una zo-

na de libre comercio y el originalmente pretendido mercado común, y es que se amplían en el segundo caso las acciones a coordinar. Pero aún dejando esta cuestión de lado -pues suponemos que también el MERCOSUR se acercara en 1995 a una zona de libre comercio- para México la integración al TLC significa adecuar sus políticas económica, social, laboral y ambiental a las vigentes en los dos socios más industrializados y de economías más abiertas. Para México, entonces, existe un problema de adecuación más que de coordinación de políticas. De ahí que goce de un trato preferencial en términos de los plazos para hacerlo y pretenda un fondo compensador financiado por sus socios, similar a los fondos de desarrollo regional de la Comunidad Europea.

En el MERCOSUR, en cambio, existen diferencias de tamaño pero no de grado de desarrollo capitalista entre los socios, excepto con relación a Paraguay. Por lo tanto, ninguno de los miembros está en situación de otorgar condiciones preferenciales importantes al otro y todos necesitan que cada uno cumpla con las pautas acordadas. De hecho el único trato preferencial a los dos países menores fue un año más de plazo para eliminar la lista de bienes exceptuados del cronograma de desgravación.

También con las perspectivas del MERCOSUR -como en relación a las del plan de estabilización en curso- tienen cabida tantas incertidumbres como certezas. Ello abre la posibilidad de una renegociación de los acuerdos, la que puede servir para dotarlos de una mayor cuota de realismo, moderando el "espíritu latinoamericano" que los inspiró originalmente.

3. La integración de Argentina y Chile

Las tendencias hacia la apertura y la integración en el Cono Sur, tienen una manifestación de singular importancia en las relaciones abiertas a partir del Tratado de Paz y Amistad de 1984 entre la Argentina y Chile. Estas tienden hoy a adquirir mayor trascendencia en la medida que las dificultades para avanzar en el MERCOSUR se acrecientan y una condición necesaria para su concreción, como es el rumbo económico y político de Brasil, genera incertidumbre. Además, la experiencia chilena y las políticas en ella aplicadas están más próximas a la estrategia de "liberalización" adoptada por el gobierno argentino que a una apertura más gradual como la que hasta ahora sigue *Brasil Damill y S. Keifman (1992)*.⁶

⁶ Aplican a la experiencia argentina la clasificación, utilizada por otros autores, que distingue entre estrategias de "liberalización" y procesos de "apertura", asimilándola a la primera.

Para Argentina, Chile carece de las dimensiones y la potencialidad de Brasil para cumplir el papel de la "locomotora" que la ayude a revertir el estancamiento prolongado de su economía, pero tiene a su favor una economía estabilizada y en crecimiento, y es el primer país en la lista de candidatos a ingresar -aunque no a corto o mediano plazo- al TLC. En consecuencia, además de una vía para acceder a la cuenca del Pacífico, para una Argentina también estabilizada puede significar una apuesta para, en el largo plazo, reunir la "masa crítica" mínima para aspirar a ingresar juntos al TLC por un camino alternativo al MERCOSUR.

Para Chile, el interés está acotado en los términos del Acuerdo de Complementación Económica firmado -bajo las normas de ALADI y el GATT- en 1991: a) facilitar, expandir y diversificar el intercambio comercial entre economías abiertas (quintuplicado ya en 1992 con respecto a mediados de los ochenta); b) promover las inversiones recíprocas y la iniciativa empresarial para posicionarse en la más estable de las economías del MERCOSUR (2.000 millones de dólares de inversiones chilenas entre 1991-1993); c) avanzar en la integración física y el desarrollo de proyectos de interés común (industria, infraestructura, energía, minería, turismo, etcétera).

El tercer componente mencionado merece ser destacado especialmente, pues está decisivamente determinado por la frontera de 5.000 kilómetros que comparten ambos países. En ese sentido, la relación bilateral está influida por condicionantes similares a los que actúan en la vinculación de México con los Estados Unidos por los 3.000 kilómetros de frontera común. Este condicionante geográfico significa, como en el caso norteamericano, que por debajo de las graves disputas territoriales y conflictos limítrofes que históricamente afectaron la relación entre los Estados, los pueblos tejen relaciones económicas, sociales y culturales que condicionan a su vez el carácter de la integración.

Encontramos en esto una diferencia relevante con respecto a la integración argentina-brasileña, la que está basada esencialmente en el intercambio comercial, en gran parte intraindustrial, entre grandes sectores productivos y es dinamizada desde el núcleo industrial paulista y bonaerense. La integración entre Argentina y Chile, en cambio, tiene su componente fundamental en la infraestructura física y energética y en las relaciones seculares -y diferentes- establecidas entre las regiones limítrofes del norte, centro y Patagonia.

Algunos de los avances recientes en el proceso de complementación económica parecen evidenciarlo:

1. Se acordó la ejecución conjunta en cinco años, a partir de 1993, de un plan maestro general de pavimentación y mejoras en doce pasos y sus accesos camineros a lo largo de toda la frontera.⁷ También la construcción del nuevo túnel cordillerano a baja altura (Horcones-Juncal) y la habilitación del túnel del Cristo Redentor como ramal ferroviario para transporte de cargas peligrosas.
2. Se iniciaron las obras en la alta cordillera del oleoducto que unirá la cuenca neuquina con la refinería de Concepción y el Puerto de Talcahuano.
3. Se acordó la construcción del gasoducto Cuenca Neuquina-Región Central de Chile y sus obras de distribución, que permitirá la exportación de gas natural argentino. También el marco regulatorio para la interconexión gasífera entre Río Turbio (Argentina) y Provincia de Última Esperanza (Chile), que abastecerá de gas chileno a esa región argentina.
4. Se aumentará la oferta de transporte terrestre de pasajeros y se facilitará la actividad turística.
5. En minería se tiende a establecer un régimen especial de tránsito interfronterizo que facilite tareas de exploración y prospección mineras en ambos países. Se tramita una ley en Chile que permite propiedades argentinas en zonas fronterizas de ese país.
6. Empresas chilenas, en acuerdo con la hoy privatizada petrolera estatal argentina, explotan el yacimiento de la cuenca marina austral en el Estrecho de Magallanes.
7. Se negocia el marco legal para la probable interconexión eléctrica entre la región de Cuyo y la central de Chile.

El acuerdo no promueve un tratado de libre comercio por las restricciones que le impone a la Argentina la pertenencia al MERCOSUR y el futuro arancel externo común que debería adoptar para terceros países. En el terreno comercial se limita a fomentar las concesiones recíprocas las que fueron ampliadas y profundizadas en sucesivas negociaciones. A partir de 1995 este acuerdo se renegociará con el MERCOSUR.

Si bien Chile es el único país miembro de ALADI que por el Tratado de Asunción está en condiciones de ingresar en los primeros cinco años al MERCOSUR, mantiene, por ahora, su opción por la apertura unilateral y los acuerdos bilaterales.

⁷ Los pasos cordilleranos son: Jama; Sico; San Francisco; Agua Negra; Cristo Redentor; Peuhenche; Pino Hachado; Puyehue; Coihaique; Huemules; Integración Austral y San Sebastián.

Los esfuerzos de los negociadores oficiales de ambos países se centraron en una mayor integración territorial mediante obras de infraestructura de gran alcance. Una integración física y en infraestructura energética como la proyectaba y una profundización del comercio bilateral y de las inversiones recíprocas, en paralelo a un MERCOSUR en consolidación, sentaría las bases para una asociación entre Chile y el MERCOSUR similar a la que actualmente reúne a los países del Area Europea de Libre Comercio (EFTA en sus siglas en inglés) con los de la Comunidad Europea. Reunidos todos bajo el Area Económica Europea, desde 1993 los países de la EFTA pueden participar del libre movimiento de bienes, servicios, capital y trabajo, sin adoptar el arancel externo común ni la política agrícola.

Si una asociación como la señalada llegara a concretarse, para algunas regiones fronterizas puede significar recuperar formas de integración nacidas un siglo atrás, y abortadas por las grandes transformaciones que sacudieron al mundo y a la región a partir de la I Guerra Mundial. (*Bustos, 1992b*)

Desde esa perspectiva histórica, constituye una gran paradoja que las dos zonas australes donde persisten las diferencias entre Argentina y Chile sobre la traza fronteriza, las de Laguna del Desierto y de los Hielos Continentales, fueran, un siglo atrás, parte de un dinámico espacio económico binacional con epicentro en Punta Arenas. (*Lafuente, 1981*)

4. Reflexiones finales

La apertura económica y la integración regional, dan cauce a las presiones de la competencia internacional para orientar la reorganización económica de los países del Cono Sur bajo las condiciones de precios de costos impuestas en el mercado mundial. La renuncia, en el caso argentino, a la aplicación de políticas industriales y tecnológicas que fortalezcan la capacidad competitiva nacional conduce a que sea el mercado quien defina la reorganización económica y los patrones del comercio internacional.

La experiencia argentina aparece paradigmática, en el conjunto de América Latina, por la profunda y acelerada reforma económica en curso. Los plazos en los que se produjeron la apertura, las privatizaciones y la desgravación arancelaria en el MERCOSUR, configuraron un proceso de reorganización económica tan sólo comparable con los experimentados por Chile y México. Pero en estos dos casos el periodo de transición fue mayor y, diferencia esencial, sus Estados no renunciaron a la propie-

dad de las actividades fundamentales para la obtención de divisas, lo que explica la mayor fortaleza de los mismos.

La combinación de los factores internos y externos que condicionan la reforma económica argentina configuran un cuadro particularmente complejo. No es un proceso de más de una década de ensayo y error, bajo el terrorismo de Estado, el que lleva a cabo la reforma y logra la estabilización y el crecimiento, como es el caso de Chile. Tampoco un proceso gradual, regulado por un Estado fuerte, y con el objetivo claro de la integración con los Estados Unidos, como en el caso de México. La reforma argentina es un proceso tardío, producto de la bancarrota del Estado, manifestada en las hiperinflaciones, y llevada adelante por una administración aún poco creíble que debe sobreactuar las políticas para generar confianza interna e internacional. La gravedad de la crisis fiscal y la búsqueda de confianza de los inversores definió la forma y ritmo de la apertura y las privatizaciones.

También los factores externos actúan en el caso argentino con particular intensidad. Carece de una especialización internacional dinámica como la chilena o de la importancia geoeconómica y en recursos humanos y naturales a bajo costo como México. Luego, debe competir por capitales en el mercado mundial ofreciendo las máximas garantías y condiciones a la inversión externa y a los capitales fugados: desregulando al máximo el movimiento de los capitales, definiendo generosas normas de capitalización de deuda externa, dando garantía de altos beneficios en los servicios privatizados y regulándolos formalmente.

De algún modo, la política actual reemplaza la "protección frívola" a la bienes transables de la etapa sustitutiva, que garantizaba una alta rentabilidad a la inversión productiva, por la misma garantía en los servicios públicos privatizados. De ahí que ese haya sido el destino principal de la inversión externa y de los grupos económicos locales, y no la inversión en actividades sometidas a la competencia internacional.

En consecuencia, los altos costos sociales de la política actual -cercaños a la catástrofe social para los sectores marginados por el ajuste- no lograron aún su justificación porque hayan servido para establecer las condiciones para el crecimiento a largo plazo.

Los factores internos y externos, que condicionaron la política de reforma económica, siguen estando vigentes y definiendo los márgenes de las políticas a aplicar. La disciplina fiscal, la reforma del Estado y la apertura no eran ni son opciones sino imperativos ante los problemas no resueltos del crecimiento y el equilibrio fiscal. Pero la dureza de los hechos muestra también la necesidad de que la reforma del Estado conduz-

ca a una reconstrucción del aparato estatal. Así lo exigen las necesarias políticas industriales, tecnológicas, educativas y sociales que requiere una economía genuinamente competitiva, y para que las condiciones de vida propias de un capitalismo que se pretende moderno abarquen al conjunto de la población.

Todas estas exigencias otorgan la mayor importancia a los procesos de integración emprendidos por la Argentina en el Cono Sur. El acceso asegurado a un mercado cuatro veces mayor al propio, por medio del MERCOSUR, y los acuerdos de complementación sectorial entre los socios, puede permitir a la industria argentina lograr la escala y la especialización internacional necesaria, volviéndose atractiva para la inversión directa extranjera y de los capitales nativos fugados, tal como parece manifestarse ya en el sector agroindustrial.

De la misma importancia son los acuerdos con Chile. Podríamos decir que es la vía "mercado mundial", por la mayor apertura de la economía chilena, por la posibilidad de acceso de Argentina, sola o asociada con Chile, a la cuenca del Pacífico y por la apuesta a un ingreso futuro al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.

Además, la integración con los vecinos tiene otros méritos trascendentes. Posibilita a los pueblos vivir como naturalmente tienden a hacerlo, en paz y cooperación; pone reglas de juego internacionales a las políticas de los Estados nacionales, lo que restringe las posibilidades de los recurrentes "golpes de mercado"; y erradica las condiciones para aventuras belicistas y nacionalistas no tan lejanas, en el Cono Sur.

Obras consultadas

- Bresser Pereira, L.C., La crisis de América Latina. ¿Consenso de Washington o crisis fiscal?. En: *Pensamiento Iberoamericano*, No. 19, Enero-Junio. Madrid, 1991.
- Bustos, P., *El MERCOSUR, ¿más de lo mismo?*, Documento de Trabajo, Buenos Aires, Fundación Friedrich Ebert, 1992.
- Bustos, P., *Apuntes para una historia económica de la Patagonia. Las etapas de su desarrollo*. Mimeo, 1992
- Canitrot, A., La macroeconomía de la inestabilidad, En: *Boletín Informativo Techint* No. 272, Octubre-Diciembre, 1992.
- Carciofi, R., *La desarticulación del pacto fiscal. Una interpretación sobre la evolución del sector público argentino en las dos últimas décadas*. Buenos Aires, CEPAL, 1990.

- Dabat, A., El Tratado de Libre Comercio Mexico-Estados Unidos. Una opinión. En: *Problemas del Desarrollo* No. 83, Octubre-Diciembre. México, 1990.
- Damill, M. y S. Keifman, Liberalización del comercio en una economía de alta inflación: Argentina 1989-91. En: *Pensamiento Iberoamericano* No 21, Enero-Junio. Madrid, 1992.
- Gerchunoff, P. y M. Vicens, *Gasto público, recursos públicos y financiamiento en una economía en crisis. El caso argentino*, Buenos Aires, Instituto Torcuato Di Tella, 1989.
- Hirschman, A., *De la economía a la política y más allá*, México 1984. FCE, pp. 154-161.
- Lafuente, H., *La región de los Césares*, Apuntes para una historia económica de Santa Cruz. Buenos Aires, Editorial de Belgrano, 1981.

EL T.L.C. UNA LARGA HISTORIA

Sergio de la Peña*

1. El proceso mundial de globalización

La nueva competencia

La causa primigenia de la globalización de la economía mundial es la transformación del capitalismo, y la irrupción de la competencia oriental que reclamó predominio en los setenta. Con su mayor capacidad de penetración triunfó en los mercados occidentales, incluso protegidos.²

La ofensiva comercial de Japón ha sido espectacular. Entre 1950 y 1990 multiplicó por más de 5 veces su participación en las exportaciones mundiales hasta ser de 8.7 %. Alemania la cuadruplicó (llega a 12.4%). En contraste, la de Estados Unidos decayó un tercio, sin perder el primer lugar, y América Latina, dos tercios.

CUADRO 1
Participación en las exportaciones mundiales (%)

Región o país	1950	1960	1970	1980	1990
<i>Mundo</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>América Latina</i>	10.9	6.7	4.9	4.6	5.4
<i>Estados Unidos</i>	16.9	15.9	13.6	10.9	11.8
<i>Japón</i>	1.4	3.2	6.2	6.5	9.8
<i>Alemania</i>	3.3	8.9	10.9	9.7	10.2

Fuente: ONU, *Anuario Estadístico*. 1978 y 1991; FMI, *International Financial Statistics Yearbook* 1991.

La presión de la oferta japonesa ha sido implacable, más aún la oriental de los 4 tigres desde mediados de los ochenta, y peor todavía la

* Investigador del Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.

² Una discusión extensa sobre la competencia internacional se encuentra en *The World Competitiveness Report, 1990 y 1991*, IMD International y World Economic Forum, Ginebra. En particular véanse los trabajos de Joseph D' Cruz.

del "vuelo de los gansos", de la docena de países de la región. La ofensiva mantiene en jaque al capitalismo occidental y será peor con China como socio especial del grupo.

El cambio mundial de las relaciones de producción

Desde la década de los setenta, la nueva competencia oriental obligó a los países desarrollados occidentales a adoptar sus normas de productividad, costos y tecnología, y las volvieron mundiales, como es la computarización, el recorte de tiempos y costos del ciclo reproductivo. Se inició la gran transformación del capital. Occidente se vio así obligado en los ochenta a remozar sus relaciones de producción, y con ello modificó las de todo el mundo. Ante el apuro se relegaron dogmas sobre la irrelevancia del costo del trabajo, y se dedicaron a derrotarlo, abaratarlo, hacerlo competente, y transformar profundamente los procesos y la plant. productiva.³ Era la primera reconversión industrial de Europa. Más tarde se extendió a Estados Unidos.

Reconversión industrial y globalización

El ajuste del trabajo ha sido brutal en salarios, tareas, jornadas, derechos, prestaciones y ocupación, a veces a través de pactos entre empresas, sindicatos y gobiernos, como en España e Italia en los ochenta, y ahora en Alemania y Japón. Lo principal era más productividad, reducir costos y convertir procesos.

Todo fue favorable para una nueva integración mundial, la transformación del comercio, las finanzas, y las relaciones de producción. Y globalización hubo desde mediados de los ochenta. Es un cambio irreversible y tránsito a una etapa superior del capitalismo que resolvió la crisis anterior, pero trajo nuevos desequilibrios y efectos negativos que sólo podrán moderarse una vez que se reorganicen las fuerzas sociales para enfrentarlos.

³ Respecto al debate sobre la importancia del trabajo en la economía global se aportan evidencias de que el nivel de vida de algunos países importantes depende más de la perspicacia del trabajo para generar valor agregado al mercado mundial que de las ganancias de las empresas de nativos. Véase Reich, Robert, *The Work of Nations*. New York, Vintage Books, 1991.

Las disputas sociales en el nuevo capitalismo

Estamos ante un nuevo capitalismo, pero la cultura, intereses y formas de pensar no corresponden aún a las nuevas condiciones. El mundo se rige por viejas formas de regulación que han perdido eficacia. Mientras tanto surgen disputas para las que todavía no hay respuestas. Es el caso de las relaciones laborales nuevas, la invasión de bienes y capitales, o la redefinición de la nación.

El imperialismo económico se ha renovado y remozado, ahora en términos de bloques. Hay una guerra comercial y financiera inédita que fácilmente se puede convertir en militar, si las condiciones son favorables. O demasiado desfavorables. Además se renueva la lucha de clases, anacrónica según unos, y brotan movimientos sociales por reivindicaciones viejas y nuevas.

Redefinición del nacionalismo económico

Una de las primeras víctimas de la transformación del capitalismo fue el nacionalismo económico, ya maltrecho desde antes y que en los setenta estaba casi indefenso ante la nueva competencia. Perdía eficacia el control de lo que entra y sale del país, y el dominio exclusivo de la economía, aspiración fundataria del nacionalismo. El asedio se agudizó en los ochenta.

No desaparece por ello la nación sino que se redefine, y cambia la regulación de las variables económicas. Declinan las formas anteriores y surge una nueva nación y soberanía, con un dominio diferente sobre relaciones mucho más transnacionalizadas y centralizadas que demandan otras acciones estatales.

Homogeneización superior y globalización fragmentada

En las dos décadas pasadas el desarrollo capitalista provocó una mayor homogeneización del espacio mundial del valor, aun si está lejos de ser plena. Tanto así que la competencia no derriba todas las barreras protectoras, y lo más que logra es una regionalización por bloques, una globalización fragmentada.

Pero ante la tendencia a la homogeneización del consumo, la tecnología, o la relación fundataria entre el capital transfigurado y el trabajo

redefinido, hay reacciones igualmente vigorosas de rescate de la diversidad. Se procura la diferencia, se revalora lo nacional e individual. Hay límites indeclinables a la razón económica que los pueblos imponen, culturales. Las guerras étnicas son los ejemplos extremos de intereses nacionales redefinidos y excitados.

2. La experiencia mexicana

Un problema de caja

Igual que en otras latitudes, en México se inició a mediados de los setenta el deterioro de los salarios reales y su diferenciación creciente.⁴ Desde 1982 se acentuó el proceso, tras el auge del petróleo y la explosión de la crisis de la deuda externa. Como se evidenció después, las causas de fondo eran la incompetencia de la economía frente a los cambios mundiales y la política errada, al grado de que se consideró que todo era un "problema de caja".

Entre los apuros por la deuda, las presiones externas y el predominio de los neoliberales nativos, se empezó el cambio de rumbo con el nuevo gobierno. Se dio prioridad a la exportación, a aliviar desajustes, desmontar el nacionalismo revolucionario, atender el servicio de la deuda e implantar el neoliberalismo. El trabajo perdió de allí en adelante todas las batallas. La caída del gasto público, de la actividad económica y los salarios fueron las medidas preferidas para enfrentar la crisis.

Los efectos de las medidas no se dejaron esperar. Ya en 1982, y por las fuertes devaluaciones, se lograron ventajas para exportar, y excedentes para hacerlo por la gran contracción del consumo y la inversión (2 y 24 % respectivamente en 1982, y en 1983 4 y 27 %, *Cuadro 3*). En 1982 las exportaciones crecieron 22 % a precios constantes, y 6 % en corrientes (*Cuadros 3 y 4*).

⁴ Véase Boriz J., *El salario en México*. México, Ediciones Caballito, 1986, para una apreciación de las tendencias del salario mínimo, así como Valle, A. "Productividad y salarios reales". En: Anguiano A. Coordinador, *La modernización de México*. México, UAM-X, 1990, quien propone apreciaciones de estancamiento de las remuneraciones medias y manufactureras (diferente a salarios), entre 1977 y 1982, y declinación de allí en adelante.

CUADRO 2
Oferta y demanda globales (mmp de 1980)

AÑO	Producto	Import.	Oferta y		Inv. Bruta	Expor B y S
	Interno Bruto	bienes y serv	Dem. Global	Consumo		
1980	4470	580	5050	3358	1214	479
1981	4862	683	5545	3618	1393	534
1982	4832	424	5256	3551	1055	650
1983	4629	281	4910	3402	770	739
1984	4796	331	5127	3530	817	781
1985	4920	367	5288	3641	901	746
1986	4736	339	5075	3561	726	788
1987	4818	357	5175	3551	761	862
1988	4876	488	5364	3602	850	912
1989	5035	592	5626	3794	899	935
1990	5256	703	5959	3992	999	968
1991	5446	820	6266	4180	1069	1017

Fuente: INEGI

CUADRO 3
Crecimiento de agregados macroeconómicos
(% respecto al año anterior)

AÑO	Producto	Import.	Oferta y		Inv. Bruta	Expor B y S
	Interno Bruto	bienes y serv	Dem. Global	Consumo		
1981	8.8	17.8	9.8	7.7	14.7	11.5
1982	-0.6	-37.9	-5.2	-1.9	-24.3	21.7
1983	-4.2	-33.7	-6.6	-4.2	-27.0	13.7
1984	3.6	17.8	4.4	3.8	6.1	5.7
1985	2.6	10.9	3.1	3.2	10.3	-4.5
1986	-3.7	-7.6	-4.0	-2.2	-19.4	5.6
1987	1.7	5.3	2.0	-0.3	4.8	9.4
1988	1.2	36.7	3.7	1.4	11.7	5.8
1989	3.3	21.3	4.9	5.3	5.8	2.5
1990	4.4	18.8	5.9	5.2	11.1	3.5
1991	3.6	16.6	5.2	4.7	7.0	5.1

Fuente: INEGI

CUADRO 4
Balanza comercial e inversion extranjera directa

AÑO	1. SALDO 2+3-4	2. Exportaciones	3. Maquilladoras	4. Importaciones	5. IED
1980	-3058	15512	772	19342	1623
1981	-3877	20102	976	24955	1701
1982	7045	21230	851	15036	627
1983	14104	22312	818	9026	684
1984	13184	24196	1155	12167	1442
1985	8399	21664	1268	14533	1871
1986	5020	16158	1295	12433	2424
1987	8788	20495	1598	13305	3877
1988	2609	20546	2337	20274	3157
1989	405	22842	3001	25438	2500
1990	-883	26838	3551	31272	3722
1991	-7279	26855	4051	38184	7015
1992	-15934	27516	4743	48192	5705

Fuentes: Balanza comercial, Banco de México.

Inversión extranjera directa, SECOFI

NOTA 3. Saldo de flujos por ingresos y egresos brutos.

Era sólo el inicio. De allí en adelante aumentaron las exportaciones no tradicionales a ritmos insólitos dentro de la experiencia nacional, al grado de que entre esos ingresos y los de maquila compensaron las grandes pérdidas por los precios del petróleo a partir de 1982 (*Cuadro 5*). Al mismo tiempo tuvo lugar una gran contracción de las importaciones en 1982 y 1983 (a precios constantes 38 y 34 %, y corrientes 60% en cada año, *Cuadros 3 y 4*), por la caída de la actividad económica y la intensa devaluación del peso. Se logró una balanza comercial positiva entre 1982 y 1988 por primera vez en décadas (*Cuadro 4*).

De la política de choque a la heterodoxa

Hacia 1984 los apuros por aliviar los desajustes y retrocesos, y las evidencias insoslayables de la realidad, llevaron finalmente a la clase política dominante a la convicción de que la grave crisis debía resolverse con cambios radicales. Se optó por una política de choque: agudizar la austeridad, mayor abandono de la responsabilidad social del gobierno, desva-

lorizar el trabajo, dejar la actividad económica a su suerte, privatizar el inmenso aparato paraestatal, restringir la actividad económica. A mediados de 1985 se inició la liberalización del mercado para construir el "neoliberalismo en un solo país".⁵ Los trabajadores y campesinos no pudieron frenar la ofensiva.

Pero los desajustes se agudizaron con la nueva política en vez de aliviarse, en gran parte por la desastrosa caída del precio del petróleo de casi 50 % en 1986 (*Cuadro 5*).

CUADRO 5
Precios internacionales del petróleo Istmo
(dólares y %)

AÑO	Precio	Variación	Año	Precio	Variación
1981	35.93		1988	13.85	-20.9
1982	32.81	-8.7	1989	17.10	23.5
1983	29.54	-10.0	1990	22.69	32.7
1984	29.00	-1.8	1991	18.08	-20.3
1985	27.12	-6.5	1992	17.96	-0.7
1986	13.49	-50.3	1993	16.39	-8.7
1987	17.51	29.8			

Fuente: Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal

Las cosas no marchaban. El desbalance financiero repuntó desde 1985 hasta ser dos años después igual al de 1982. Pero era diferente. Lo había saneado la brutal política aplicada, como lo indican los balances operacional y económico primario.⁶ A su vez la inflación, que bajó de 90% en 1983 a 57% en 1985, se disparó hasta 140% en 1987, para declinar de allí en adelante.⁷ El valor de las exportaciones siguió estancada e incluso retrocedió en 1986. El PIB cayó 3% por la conmoción petrolera y la política contraccionista. Su recuperación posterior fue leve por miedo a los desequilibrios, pero se comprometió la transición. Se consideró

⁵ Véase De la Peña, Sergio, "Demolición de un proyecto nacional de desarrollo". En: *Revista Memoria* n° 46, México, CEMOS, septiembre de 1992 para una descripción ya apreciación de la experiencia mexicana, así como Agosin M. y Ffrench R. "La liberalización comercial en América Latina". En: *Revista de la CEPAL* N° 50. Santiago de Chile, agosto 1993, que plantean advertencias sabias contra aperturas apresuradas.

⁶ Secretaría de Hacienda y Crédito Público

⁷ Datos del índice de precios implícito del PIB, INEGI

necesario ensayar una política heterodoxa, en vistas a aliviar un tanto los brutales efectos de la ortodoxa. Parte de ello fueron los pactos que desde diciembre de 1987 se renuevan, y la creación del antecedente del Programa Nacional de Solidaridad, bajo presiones y con el apoyo del Banco Mundial.

Hacia 1988 los resultados eran insatisfactorios y los desbalances amenazantes. El dogma neoliberal prohibía estimular el crecimiento mediante la inversión estatal, aparte de temer el efecto inflacionario. Las exportaciones no crecían a pesar del vigor de las ventas de manufacturas que pasaron de 3 000 a 11 500 millones de dólares entre 1982 y 1988 (14 y 56% del total). En cambio, las importaciones se elevaron 52% en 1988 estimuladas por la apertura y la recuperación (*Cuadro 4*).

El giro hacia la globalización

Entre 1988 y 1989 se impuso la reflexión sobre el camino elegido. La transformación no sucedía del todo. Las exportaciones manufactureras crecían pero no por la acumulación, excepto en algunas industrias. Se debía más a la subvaluación del peso, el abaratamiento de la mano de obra, y el uso de capacidad ociosa.⁸ Peor aún, no llegaban las inversiones extranjeras que deberían comandar la reconversión del país.

La situación se tornaba crítica. En 1989 el producto creció más de 3%, pero mucho más las importaciones (*Cuadro 3*). Desaparecía el superávit en cuenta comercial. La inversión externa fue 21% menor y no había perspectivas de mejora. El socialismo occidental se derrumbaba y el mundo parecía dividirse en fortalezas desarrolladas, excluyentes de los países atrasados, relegados del comercio, de las inversiones, del desarrollo.

El TLC como tabla de salvación

No sucedía la transformación acelerada de la economía. La productividad mayor se debía más a la eliminación de plantas ineficientes y a la menor ocupación que a cambios tecnológicos.

En realidad lo importante no era eliminar los déficits o la inflación, excepto para acceder a la tecnología, transformar la planta productiva, y

⁸ Véase Ross Jaime, "La reforma del régimen comercial en México durante los años ochenta. En: *Coyuntura Económica Latinoamericana*, vol 22, N°3, Bogotá, octubre 1992

estimular el crecimiento. Pero los criterios de la política eran estabilizar y poner la mesa para la iniciativa empresarial nativa y externa.

Era claro que no funcionaba el proyecto y se decidió el cambio. No se optó por una política enérgica de dirección del crecimiento para la vinculación mundial, sino simplemente por la integración con Estados Unidos. Se pasó del neoliberalismo en un solo país a neoliberalismo globalizado. De aquí la urgencia hacia 1989 de aceptar la vieja proposición de Estados Unidos de negociar un Tratado. Era el medio fácil de acceder a la globalización asociada.

Las opciones imposibles de integración

Se ha dicho que la integración debió de emprenderse no con Estados Unidos, nuestro *alter ego histórico*, vecino incómodo e imperialista que plantea una asimetría formidable, sino con otros países. Se especula sobre la integración con América Latina, el polo oriental, o la Comunidad Económica Europea. Son ilusiones.

La integración con América Latina no es solución ni proyecto viable por lo magro de su estructura productiva y comercial, como se probó en el pasado. Exige grandes sacrificios en relación a las ventajas, y no atrae los inmensos capitales externos que requiere la transformación de las economías.⁹ Además, los gobiernos desconfían del cumplimiento de los compromisos por los otros. Para decirlo gentilmente, nuestra región no tiene aún la civilidad para operar tales pactos con la seriedad que requieren.

Tampoco México, desde luego, pero la asociación con dos países que si tienen esas condiciones le impondrán disciplinas y lo empujarán al desarrollo. De ser así el país estará en mejores condiciones para enfrentar las tensiones del proyecto, atraer inversiones extranjeras, aprovechar las nuevas oportunidades mercantiles, tecnológicas y productivas, resolver los fuertes desequilibrios y aliviar en parte los costos sociales. En todo caso, la integración con América Latina se hará exitosamente pero no antes de que se consolide el TLC y será a través de éste.

Las otras opciones son irreales por ahora. Japón no está interesado en un pacto que supondría una confrontación directa con Estados Unidos. Y la Comunidad Económica Europea tendría poco provecho de una

⁹ Una defensa competente de las opciones de integración de América Latina es desarrollada por Lahera E., *Convergencia de los esquemas de integración* (LC/R1192). Santiago de Chile, CEPAL, octubre de 1992.

vinculación de ese tipo con México, y prefiere ofrecer sus estímulos financieros y mercantiles para el desarrollo de los países exsocialistas.

De manera que las opciones de integración diferentes al TLC son inviables para entrar a la nueva economía mundial del lado de los desarrollados. La alternativa hacia finales del 89 era el acuerdo con Estados Unidos, y a finales del 93 aún más.

Las razones de Estados Unidos

Parece extraño el interés de Estados Unidos por un acuerdo con México, siendo una economía pequeña, atrasada, y con un mercado limitado, pese a ser el tercer comprador de sus productos.¹⁰ Y está además el desprecio a México de no pocos sectores.

Los motivos parecen ser varios. México es una pieza fundamental para su relanzamiento a la competencia, como mercado potencial. También hay interés geopolítico de seguridad y por establecer relaciones menos ríspidas con un vecino difícil.¹¹ No menos es que México servirá por mucho tiempo para regular el trabajo en toda la escala de habilidades demandadas, y tal vez su desvalorización, a cambio de la revalorización del mexicano.

La negociación

Insistió una corriente crítica desde un principio que el TLC era innecesario, con evidente desatención a las condiciones históricas mundiales. También que era inaceptable su contenido, pero no se ejerció la presión adecuada en el momento propicio, y una vez firmada la propuesta por los mandatarios, la objeción se volvió inoportuna porque lo importante era amarrar el compromiso. Se sustenta en la idea de que el TLC es una suerte de condena final, sin apelación posible. En realidad puede y debe ajustarse tanto como sea necesario a las necesidades y exigencias de cada país, y aun cancelarse si es inconveniente. Lo importante es hacer las campañas para ello.

¹⁰ Para una discusión amplia de los puntos de vista de Estados Unidos en cuanto al libre comercio véase Silvia Salorio et al (Editors) *The Premise and the Promise: Free Trade in the Americas*, Washington, Overseas Development Council, 1990, especialmente el ensayo de Richard Lipsey, "Getting there: The path to a Western Hemisphere Free Trade Area and Its Structure".

¹¹ Véase Wonnacot Ronald, *The Economics of Overlapping Free Trade Areas and the Mexican Challenge*. Washington, Canadian-America Committee, 1991.

Una debilidad de la crítica al TLC a ambos lados de la frontera fue ignorar el procedimiento de estas negociaciones. Porque es imposible diseñar un Tratado de consenso popular. Se requiere un acto de gobierno con amplio margen de decisión, que debe ser aprobado democráticamente. No era sensata la exigencia de detener el procedimiento para rediseñarlo y empezar todo de nuevo, excepto para impedir todo acuerdo.

Otro es el problema de México en cuanto a que la aprobación democrática es una burla. Todo el proceso, de principio a fin, se redujo a un ejercicio de autoritarismo. No por haber sido negociado por pocos funcionarios y asesores, sino porque la discusión pública del proyecto y la sanción del TLC por el Senado, fue sólo un rito formal de la mayoría automática. El problema es el autoritarismo, pero éste no se combate objetando cuanto propone la autoridad, sino con razones.

Ventajas y errores del TLC

Es evidente que el TLC, aun si acertado como idea, se cargó de elementos ofensivos para importantes sectores de la población. Los políticos y negociadores mexicanos no se caracterizan por su sensibilidad política y social. Ahora hay agravios. El TLC refleja los intereses y talento de los negociadores, no del pueblo. No es improbable que surjan movimientos sociales en contra. Mas aún por el dogma neoliberal de abandonar la dirección del crecimiento y la transformación al mercado. Tanto así que no hay programas industriales, agrícolas o cualquier otro desde 1983. Con todo, aun si el TLC no promete milagros para México y está cargado de defectos, es al menos un proyecto viable.

Es claro que la asimetría es desfavorable para México. Su planta productiva es insuficiente e ineficiente, y la mayoría de nuestros empresarios y productores no tienen la competencia para enfrentarse a sus contrapartes. Tampoco los técnicos, obreros o funcionarios públicos. Pero no la tienen con o sin TLC, y tal vez sea más fácil que la adquieran bajo éste.

El Tratado es incompleto e inequitativo en cuanto a que no contiene previsiones suficientes para compensar asimetrías ni los desajustes que inevitablemente sobrevendrán, cuestión que debió rescatarse de la experiencia del Mercado Común Europeo. La ausencia de fondos compensatorios será causa de desavenencia.

El ritmo de desgravación pactada es en general favorable para México porque otorga más tiempo y una protección mayor, desde luego diferente en cada ramo e industria. Estados Unidos, que tiene un nivel

arancelario promedio menor al mexicano, desgravará 84% de las importaciones provenientes de México en el primer año, y alcanzará el 92% en los 5 primeros años de operación del TLC. México desgravará respectivamente el 43 % y el 61 % en esos plazos (*Cuadro 5*).

CUADRO 5
TLC: Desgravación entre México y EU
(% de las importaciones)

	1994	1999	2004	2009
<i>De México, a bienes de EU</i>	43	18	37	1
<i>De EU, a bienes de México*</i>	84	8	7	1

Fuente: SECOFI

* Bienes no petroleros

Desde luego la experiencia en cada industria será de apuros para competir, pero con oportunidades para exportar. Por ejemplo, en la industria automotriz México eliminará 50% de los impuestos a la importación de autos en 1994, y el resto en 10 años. Estados Unidos y Canadá desgravarán el 100% el primer año (*Cuadro 6*).

CUADRO 6
desgravación del sector automotriz
(% del total)

	1994	1999	2004	2009
<i>Por México. Vehículos de Canadá y Estados Unidos</i>				
<i>Autos</i>	50		50	
<i>Camiones ligeros</i>		100		
<i>Camiones pesados</i>				100
<i>Por Canadá y EU. Vehículos de México</i>				
<i>Autos</i>	100			
<i>Camiones ligeros</i>	60	40		
<i>Camiones pesados</i>				100

Fuente: SECOFI

Los saldos previsibles

Los saldos en el corto, mediano y largo plazo del TLC serán positivos para México si hay la habilidad de rescatar las ventajas que se abren.¹² No es fácil pero no hay alternativa, excepto el atraso sin fin, con los costos de miseria y marginación que conocemos muy bien. El TLC constituye la posibilidad de escapar al subdesarrollo por la vía corta, sobre todo si se retoma la dirección de la economía.

Desde luego afectará aún más que la apertura de 1985, que arrojó a cientos de miles de desocupados a labores marginales. Por eso un objetivo central es generar ocupaciones suficientes, no dejarlo a las incertidumbres del mercado, mediante una política vigorosa y compensaciones acordadas regionalmente.

Se puede esperar que en un principio sea México el más beneficiado en relación a su propio nivel de desarrollo, en cuanto a crecimiento y nivel de vida, por el tamaño menor de su economía y su gran atraso. Pero también serán grandes los costos sociales por la eliminación de cientos de miles de puestos de trabajo, aun si se creasen otros tantos, que no es fácil.

Uno de los sectores más sensibles es el agrícola a pesar de los plazos de ajuste. Habrá desplazamientos de la competencia de gran parte de los productores, sobre todo de maíz, a menos que se negocie un margen de subsidios y la salvaguardia de parte de la oferta. Pero todos los sectores son sensibles al TLC por su incompetencia y las dificultades para remontarla. Solamente con grandes inversiones se podrá compensar el cierre de unidades incompetentes y la desocupación consecuente, y transformar la economía. Una fracción de la planta productiva ya ha hecho cambios y ajustes que le permitirán un desempeño más fructuoso.

La sustitución de plantas obsoletas se hará en algunos casos por plantas extranjeras, y muchas más en sociedad con empresarios nativos con experiencia en la actividad. La mayoría será de capitales mexicanos, sobre todo empresas medianas y pequeñas.

¹² Véase la aguda evaluación en Blank, S., *Beyond NAFTA*. Vancouver, The Fraser Institute, 1993.

Variable crítica: la inversión inducida

Se prevé un crecimiento intenso que puede prolongarse tal vez 5 a 10 años, con determinantes relativamente ajenos a los altibajos de Estados Unidos, porque se debe ampliar y adecuar la infraestructura y se crearán nuevas plantas con perspectivas de largo plazo. Después la economía mexicana quedará alineada a los ritmos de sus vecinos.

El periodo de expansión es probable ante el interés en Estados Unidos, Europa y Asia por invertir en México. Y porque la economía mexicana es muy pequeña, de manera que requiere para emprender esa transformación inicial entre 15 y 25 000 millones de dólares anuales de inversiones externas, que pueden inducir el apetito nativo de lucro por 3 o 4 veces ese monto.

Las posibilidades de atraer esas inversiones externas no parecen escasas si se considera el interés existente y que es un monto modesto dentro del total mundial de inversiones directas externas, que es de alrededor de 700 000 millones de dólares.

La cuestión del trabajo

Para los trabajadores mexicanos, el TLC promete desempleo por cierre de empresas, ajustes a ocupaciones y tareas, y fuertes presiones contra derechos adquiridos (de huelga, sindicación, jornada, contratos colectivos, salario por día y desempeño, prestaciones). Pero también perfila oportunidades de ocupación por el incremento de inversiones en nuevas empresas y en obras para transformar sustancialmente la infraestructura. También capacitación para adquirir nuevas habilidades y oportunidades para rescatar prestaciones y salarios mejores.

El Departamento del Trabajo de Estados Unidos bajo el gobierno de Bush decía que el TLC debía contener una disposición para elevar los salarios en México. Hacia mediados de 1993, y en plena disputa por la aprobación del TLC en la Cámara Baja de Estados Unidos, el presidente Clinton afirmó que subirían los salarios mínimos en México, y poco después el gobierno mexicano lo confirmó. Los sindicatos de Estados Unidos argumentan que el TLC reducirá sus puestos de trabajo, pero lo central es defender sus salarios, que pasa por elevarlos en México.

Y no sólo. El gran diferencial de salarios es incompatible con la idea de la competencia leal, porque favorece groseramente a unos productores

frente a otros con una ventaja ilegítima. Es de hecho un subsidio, porque resulta no de la mano invisible del mercado, sino, de la muy obvia del estado. Tendrán que elevarse.

De manera que el panorama laboral destaca desocupación por el cierre de puestos y oferta de empleos por nuevas inversiones. Pérdida de derechos y prestaciones, y defensa del trabajador y su salario mediante alianzas internacionales y avances democráticos internos. No es mala perspectiva aunque podía ser mejor.

**SEGUNDA PARTE:
LA INTERNACIONALIZACIÓN
DE LA ECONOMÍA MEXICANA**

APERTURA COMERCIAL Y RESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA EN MÉXICO*

Miguel Angel Rivera Ríos**

Introducción

Hacia mediados de los ochenta el conjunto de los países de América Latina, entre ellos México, comenzó a dar un giro de 180 grados en su política comercial. Iniciaron la apertura o liberalización de su mercado interno, abandonando las políticas de sustitución de importaciones que orientaron su desarrollo industrial por más de tres décadas. Dicha liberalización forma parte de un cambio más profundo caracterizado por la privatización, la desregulación y la reestructuración de la industria.

En México, primero tuvo lugar una liberalización comercial unilateral que comenzó en 1985 y, al cabo de cuatro años, estableció un arancel promedio de 12% ad valorem. Pero la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte llevó después el proceso a mucho mayor profundidad al desgravar centenares de productos de manera inmediata o escalonada.

La apertura o liberalización comercial está concebida para lograr una nueva vinculación con el mercado mundial que favorezca la introducción acelerada de progreso técnico y el aumento de los patrones de eficiencia y competitividad de la industria doméstica. Para lograr esto era necesario aceptar la disciplina del mercado mundial y con ella la posibilidad de que desaparezcan numerosas empresas domésticas no competitivas.

La adopción de los principios del liberalismo comercial está apoyada enérgicamente por las agencias internacionales para el desarrollo encabezadas por el Banco Mundial, que citan el caso de los países del sudeste de Asia, tales como Corea del Sur y Taiwan como prueba de la efectividad de estas políticas.¹

* Este trabajo forma parte de la investigación *La reestructuración del capitalismo mexicano, 1983-1994*, realizada con el auspicio del programa UNAM/PAPIID.

** Profesor-Investigador de la Facultad de Economía de la UNAM.

¹ Si en una primera etapa la posición del Banco Mundial era abiertamente proliberal, a principios de los noventa ésta se modificó bajo la influencia del trabajo de autores que criticaban extensamente a los neoclásicos, demostrando que en los países del noreste de

Aunque se tome como modelo la experiencia de algunos países del sudeste de Asia, la liberalización comercial en América Latina se produce en un contexto radicalmente distinto, caracterizado por la instrumentación acelerada de las medidas aperturistas y por la pasividad estatal. En contraste, en Corea del Sur, Taiwan y otros países la apertura de produjo de manera gradual, apoyando el aumento de la competitividad de las exportaciones mediante un tipo de intervención estatal selectiva. Por eso cuando se liberó la importaciones de bienes finales en estos últimos países, la transformación estructural ya ha sido prácticamente lograda.²

Entre los países del sudeste de Asia destaca el caso de Corea del Sur que adoptó una estrategia de industrialización inducida por las exportaciones. Se estableció un régimen de libre comercio para las industrias que tenían ventaja comparativa real.³ Para las industrias nacientes la protección fue el principal incentivo, pero los avances en el proceso de aprendizaje redujeron continuamente la brecha entre precios internos y mundiales.⁴

En cambio en América Latina, la idea dominante ha sido disciplinar en lo inmediato a los productores domésticos exponiéndolos a la competencia externa a fin de quebrar la estructura de mercado cautivo legada por la era de sustitución de importaciones. En el marco de la desregulación y la privatización se espera, en general, que ello sea suficiente para forzar a la industria a ser más eficiente y que reduzca sus precios en beneficio de los consumidores. Aunque esto tiene sentido en el caso de las modernas empresas, muchas de ellas con participación de tecnología y capital extranjero, por lo que se refiere a la denominada "industria tradicional", lo anterior tiene altas posibilidades de traducirse en su expulsión del mercado.⁵

Asia la intervención del gobierno resultó en un crecimiento más alto y equitativo que el que hubiera tenido lugar sin dicha intervención. Sin embargo, añade el Banco Mundial, los prerrequisitos para el éxito de esa intervención fueron tan rigurosos que otros países, los de América Latina, por ejemplo, fracasaron. Ver World Bank, *The East Asian Miracle*, Oxford, Oxford University Press, 1993. p. 6.

² Ver Manuel Agosin, "Las experiencias de liberalización comercial en América Latina: lecciones y perspectivas". En: *Pensamiento Iberoamericano* 21, 1992. p. 16.

³ El régimen de libre comercio para la actividad exportadora de las industrias que ya poseían una ventaja comparativa estaba concebido para permitirles importar sin aranceles los insumos intermedios y de capital. (ver Larry Westphal, "La política industrial en una economía impulsada por las exportaciones: lecciones de la experiencia de Corea del Sur". En: *Pensamiento Iberoamericano* 21, 1992. pp. 238-241.

⁴ Ver L. Westphal, *Ibid.* p. 242.

⁵ Una idea dominante en los círculos gubernamentales de los países de América Latina es que la apertura por sí sola logrará hacer a la industria más eficiente, liberándola de las distorsiones provocadas por el sobreproteccionismo. Al liberalizarse las importaciones se

En la práctica, la apertura no siempre ha sido tan drástica ya que ha implicado avances seguidos de retrocesos o la concesión de algún status de excepción a ciertas industrias, por lo general pertenecientes a ramas monopólicas. Esta actitud de cautela ha sido aconsejada por los asesores del Banco Mundial que diferencian los objetivos de corto y largo plazo. En el corto plazo dadas las condiciones de crisis, afirman, debe buscarse más bien la reducción de las importaciones para lograr la estabilidad macroeconómica. "En el largo plazo el objetivo debe ser expandir las exportaciones para lograr el incremento de las importaciones y acceso a la tecnología necesaria para elevar el crecimiento".⁶ En ese proceso el tipo de cambio juega un papel crucial como se verá más adelante.

En lo que sigue se examina la transformación del régimen de importación que se verificó en México a partir de 1985, estableciendo una periodización del proceso de acuerdo a la amplitud y profundidad de las medidas aplicadas. Al ubicar la apertura en el marco de la reestructuración productiva se parte de la idea desarrollada en otro trabajo⁷ de que sin la ruptura del status de mercado cautivo, legado del periodo de sustitución de importaciones, la transformación estructural de la industria era imposible de lograr. Sin embargo, al no acompañar la apertura comercial con una estrategia de fomento industrial de tipo selectivo se dificultó la reabsorción de los recursos productivos que fueron "liberados" por la competencia de las importaciones, lo cual provocó pérdidas de producción y empleo en diversas ramas. Afortunadamente, como se verá más adelante, no se produjo una desindustrialización porque otras ramas experimentaron repuntes vigorosos.

El manejo del tipo de cambio puede convertirse, como se argumentará más adelante, en un medio para acelerar o retardar la apertura arancelaria. La política que se siguió en México a partir de 1988 fue anclar el tipo de cambio aceptando un moderado incremento del valor del peso respecto del dólar. Eso significó una exposición adicional de la industria doméstica a la competencia externa. Si la sobrevaluación llegase a ser muy elevada puede ocasionar un deterioro adicional de la balanza comercial, que de no corregirse, pondría en peligro la propia apertura.

desencadenarían efectos sobre los precios relativos, lo que conduciría a una reasignación de recursos. Por lo tanto, se concibe un proceso de ajuste espontáneo, sin intervención estatal activa. Esto último marca una de las diferencias fundamentales respecto de países como Corea del Sur.

⁶ Ver Vinod, Thomas, A. Chhibber, M. Dailami y J. de Melo, *Restructuring Economies in Distress*. Oxford, World Bank/Oxford University Press, 1991. p. 13.

⁷ Ver Miguel A. Rivera Ríos, *El nuevo capitalismo mexicano*. México, Era, 1992. cap. V.

Las conclusiones de este estudio tienen carácter provisional por la limitación de la información más desagregada, principalmente por la inexistencia de datos de comercio exterior por rama de actividad (dos dígitos) a partir de 1989. Esta es la información que se requiere para correlacionar producción, exportaciones e importaciones y corroborar la hipótesis que se desprenden de la información fragmentaria proporcionada por empresas y cámaras industriales.

El proceso de apertura comercial en México

A. El calendario de apertura

La apertura comercial fue uno de los principales objetivos de la burocracia de orientación modernizadora que tomó las riendas del gobierno en 1982. Habían pugnado por el ingreso al GATT, la reducción de aranceles y la eliminación de controles cuantitativos desde fines de los setenta, durante el gobierno de López Portillo. Sin embargo, tuvieron que enfrentarse a la oposición de los cuadros conservadores que presionaban por preservar el aislacionismo comercial. En consecuencia, la efímera apertura realizada entre 1978 y 1981 fue un ambiguo compromiso entre ambas posiciones, que recae primordialmente sobre bienes suntuarios y por lo cual no se modificaron las condiciones de la concurrencia en el mercado interno.⁸

Actuando contradictoriamente a sus objetivos de libre mercado, el gobierno de Miguel de la Madrid optó por aumentar la protección a su máximo nivel histórico en lugar de reducirla,⁹ partiendo de la idea que el control de las importaciones era un objetivo prioritario a corto plazo, ya que el país experimentaba severos problemas de pagos con el exterior, desencadenados por la "crisis de la deuda". Fue hasta mediados de 1985 cuando se inició la liberalización de las importaciones, reforzada por el inicio de negociaciones para ingresar al GATT.

Si se aceptaba la idea de que en medio de una severa crisis de pagos con el exterior era temerario abrir el mercado interno, tampoco la liberalización debió comenzar en 1985, ya que desde el segundo semestre de 1984 se produjo un súbito recrudescimiento de la coyuntura económica

⁸ Bela Balassa, "La política de comercio exterior de México". En: *Comercio Exterior*, marzo de 1983.

⁹ Esto significó extender el requisito de permiso previo al 100% de las importaciones.

que condujo a perder buena parte de las ganancias en la balanza comercial logradas el año anterior. El recrudecimiento de la inflación tuvo efectos sobre el tipo de cambio, además de empujar al gobierno hacia el sobreendeudamiento interno.¹⁰

Iniciar la apertura en medio de condiciones económicas adversas parecía ser el resultado del reconocimiento de que la reestructuración de la industria exigía la transformación efectiva del régimen de las importaciones.

Pero si existía la determinación de iniciar la apertura aún quedaba pendiente la cuestión de cómo preparar a la industria doméstica para enfrentar la competencia externa. La respuesta del gobierno consistió en dos elementos: uno, deslindar el tratamiento a los medios de producción de los de consumo; en el caso de estos últimos se siguió garantizando una protección estricta hasta 1988; dos, reemplazar gradualmente la protección basada en controles cuantitativos (permisos) por aranceles utilizando provisionalmente la cobertura dada por la subvaluación cambiaria (protección cambiaria)¹¹ como un medio auxiliar para salvaguardar la industria. También fue decisiva la forma en que se combinaron estos dos elementos porque en tanto comenzaron a suprimir los requisitos de permiso previo y se eliminaron las tasas arancelarias máximas, la protección neta siguió siendo esencialmente la misma, ya que se incrementó considerablemente la denominada protección cambiaria. Tomando en cuenta esta situación es posible distinguir dos etapas en el proceso de liberalización. El periodo comprendido entre julio de 1985 y noviembre de 1987, constituye la etapa preparatoria durante la cual se hacían signos enérgicos en pro de la apertura comercial, pero los cambios efectivos fueron más bien modestos.¹²

De acuerdo a un asesor del gobierno, esta peculiar apertura contrapesada preparaba el camino a cambios más profundos, pero al mismo tiempo tenía la finalidad de ganar una batalla en el frente propagandísti-

¹⁰ Para un análisis de las causas del deterioro de la coyuntura económica entre fines de 1984 y comienzos de 1985 ver Rivera, *Ibid*, pp. 104-115.

¹¹ Por protección cambiaria se entiende el efecto encarecedor de las importaciones provocado por la subvaluación del tipo de cambio. Ver Adrian Ten Kate y F. de Mateo, "Apertura comercial y estructura de la protección en México, un análisis de la relación entre ambas". En: *Comercio Exterior*, junio de 1989. pp. 501 y ss.

¹² Durante esta primera etapa, aunque la protección neta no varió esencialmente, se produjeron algunos cambios en la estructura interna del sistema. Los más importantes fueron los siguientes: se eliminó el requisito de permiso previo para la mayoría de los bienes intermedios y de capital, pero subsistió para la mayoría de los bienes de consumo. La tasa arancelaria máxima se situó en 40% y la media en 22.7%. Según información obtenida de Ten Kate y de Mateo *Ibid*, p. 505 y A. Ten Kate, "El ajuste estructural de México. Dos historias diferentes". En: *Pensamiento Iberoamericano* 21, 1992. pp. 66 y ss.

co, favoreciendo un cambio de actitud entre los empresarios y la opinión pública en general, que se habían acostumbrado a juzgar la protección como una respuesta natural frente a la competencia externa. De acuerdo a ese criterio, el gobierno intentaba demostrar que la protección arancelaria y no arancelaria estaba siendo reducida sin que esto se tradujera en la ola de quiebras de empresas, tal como lo habían previsto los cuadros conservadores de la burocracia, la mayor parte del empresariado y por supuesto la oposición política de izquierda. Efectivamente, el argumento de que el gobierno había desencadenado una política "de apertura indiscriminada" que tendría efectos catastróficos, era ya un tópico de moda a partir de 1985. Cuando se produjo la verdadera apertura a partir de diciembre de 1987 sus opositores fueron tomados por sorpresa y no pudieron perfilar una alternativa a la política gubernamental.

El paso a una apertura de fondo a partir de fines de 1987 fue también dictada por las circunstancias, ya que se produjo un agravamiento de la coyuntura económica que amenazaba desencadenar un proceso hiperinflacionario. Las causas que orillaron a esta situación constituían un todo interrelacionado, pero destacaba el ritmo desigual con que estaba verificándose el proceso de reestructuración, lo cual acrecentaba la vulnerabilidad de la economía a choques externos. Por otra parte, si la bolsa de valores se estaba sobreexpandiendo dominada por la euforia y la especulación, la posición financiera del gobierno era sumamente débil dada la magnitud del déficit fiscal.

La respuesta del gobierno y la de grupos monopólico-financieros al agravamiento de la coyuntura económica fue el Pacto para la Solidaridad Económica (PSE). Lejos de ser una réplica de los planes de estabilización heterodoxos en boga en varios países, constituía un complejo entendimiento político entre el Estado y los grupos monopólicos financieros que comandan la economía y cuya posición económica estaba fortalecida gracias a la reestructuración de sus empresas y su desempeño exportador. A través de este acuerdo ambas partes adquirieron ciertos compromisos en nombre de la estabilidad y la modernización, la única vía para consolidar sus intereses a largo plazo. Si las grandes empresas, que ejercen la función de fijadoras de precios, aceptaban prescindir del uso de mecanismos inflacionarios para sostener sus ganancias, el gobierno se comprometía a sanear las finanzas públicas y efectuar una privatización de gran alcance.

El éxito del Pacto se explica por la confluencia de varios factores, entre ellos el nuevo papel que pasó a desempeñar la apertura comercial. Se partió de la idea que la liberalización de las importaciones y las máxi-

mas reducciones de sus gravámenes favorecerían la reconversión industrial y la modernización general de la industria.¹³ Igualmente se argumentaba, que la competencia de las importaciones debería afectar los precios relativos apoyando las medidas de estabilización promovidas colateralmente por otros medios.¹⁴

El cuadro que se presenta a continuación pretende dar una idea de la amplitud de la apertura presentando las ramas de actividad más protegidas a comienzos de la presente década, sea por vía de permisos o por medio de aranceles.

CUADRO 1

El grado de protección después de la apertura, dic. 1990

A. Producción interna protegida por permisos de importación(%)	
<i>Agricultura</i>	33.5
<i>Petróleo y gas</i>	100.0
<i>Alimentos</i>	16.6
<i>Bebidas y tabaco</i>	19.8
<i>Textiles</i>	0.1
<i>Der. petróleo</i>	86.4
<i>P. químicos</i>	0.5
<i>P. de metal</i>	1.1
<i>Maq. y equipo</i>	2.1
<i>Eq. de transp.</i>	39.4
B. Máximos niveles arancelarios, ad valorem (%)*	
<i>Minería</i>	10.9
<i>Alimentos</i>	12.5
<i>Bebidas y tabaco</i>	19.7

¹³ Naturalmente el crecimiento de las importaciones sólo podría darse si el manejo del tipo de cambio era congruente con la apertura. O sea, además de reducir los aranceles y eliminar los requisitos de permiso previo para importar, era necesario aumentar el poder de compra externo del peso, que en el periodo anterior se vio drásticamente reducido.

¹⁴ La eliminación de permisos de importación afectó directa y ampliamente a los bienes de consumo. La reducción arancelaria se aceleró y la tasa media se situó en 11.8% y la máxima en 20%. Los productos que quedaron sujetos al requisito de permiso fueron los productos agrícolas básicos, derivados del petróleo y equipo de transporte. En menor medida bebidas y tabaco, alimentos, textiles, químicos, metalurgia, maquinaria y equipo. (ver Ten Kate, *Ibid*, pp. 68 y 69.).

<i>Textiles</i>	14.8
<i>Ropa y calzado</i>	18.5
<i>P. de madera</i>	16.9
<i>P. químicos</i>	13.5
<i>P. min. no metal.</i>	14.9
<i>Metalurgia</i>	10.6
<i>P. de metal</i>	14.6
<i>Maq. y equipo</i>	15.7
<i>Mat. eléctricos</i>	17.4
<i>Eq. de transp.</i>	16.0

Fuente: SECOFI, tomado de Ten Kate, *Ibid* 1992, pp. 68 y 69.

*el resto es inferior a 10% en promedio.

La nueva tarifa de importación se compone actualmente de cuatro niveles ad valorem: 5, 10, 15 y 20. El nivel más alto se aplica a bienes considerados suntuarios o cuando se desea proteger a la industria doméstica. Los mínimos arancelarios o la tasa cero se conceden a diversas categorías de maquinaria, equipo e insumos que no se producen en el país y cuya importación se está fomentando.

B. El papel de la apertura en la restructuración productiva

Aunque la verdadera apertura comercial se inició propiamente a partir de diciembre de 1987, la reconversión industrial ya había comenzado cuatro años antes, perfilándose una nueva vinculación con el mercado mundial, a pesar del mínimo papel desempeñado por las importaciones libres antes de 1987.

El factor que desencadenó los cambios en las pautas de operación de la industria fue principalmente la manipulación de la política cambiaria y su efecto sobre las exportaciones. Desde fines de 1982 comenzó a depreciarse el peso respecto del dólar de manera persistente aunque irregular. Aparentemente el objetivo era garantizar un margen de subvaluación de entre 30 y 35% que diera lugar a un fuerte aumento de la rentabilidad de las exportaciones.

Aunque el margen de subvaluación no pudo mantenerse constante y sufrió fuertes oscilaciones,¹⁵ las exportaciones industriales respondieron

¹⁵ Después de que la subvaluación alcanzó un nivel récord de más de 60% en el primer trimestre de 1983, cedió rápidamente hasta aproximarse a cero en el primer trimestre

positivamente y al cabo de dos años, para 1984, casi había duplicado su valor en dólares, para llegar a 5,6 mil millones. En 1989, cuando concluyó la etapa de subvaluación, las exportaciones de manufacturas habían alcanzado los 13 mil millones de dólares. El aumento de la rentabilidad de las exportaciones brindó un fuerte estímulo para que las empresas industriales empezaran a ajustarse a la disciplina del mercado mundial. La respuesta fue más intensa en aquellas cuya producción estaba directa o indirectamente basada en la explotación intensiva de recursos naturales, principalmente el petróleo, azufre, minerales no metálicos, etcétera.

Si en un principio bajo el amparo de la fuerte subvaluación, la tendencia a exportar fue generalizada, al correr del tiempo el negocio de exportación fue quedando en manos de grandes empresas pertenecientes a grupos de capital privado. La reconversión de estas empresas se inició con la adopción de tecnología blanda, principalmente bajo la implantación de grupos de trabajo. Sin embargo, la renovación de la tecnología dura se vio inicialmente obstaculizada por el sobreendeudamiento heredado del auge petrolero, que dificultaba considerablemente la realización de nuevas inversiones.

La superación de los obstáculos financieros que enfrentaban las grandes empresa comenzó a superarse con el rescate instrumentado por medio del Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA), que otorgó diversas facilidades para que las grandes empresas privadas pagaran su deuda externa. Después, el auge de la bolsa y las enormes oportunidades de lucro que les brindó la compra de los títulos de deuda -que estaba colocando el gobierno en el mercado abierto- les permitió superar aceleradamente su situación de sobreendeudamiento. Prueba de ello es que para 1989 la deuda privada externa se redujo a poco más de 4 mil millones, o sea, menos de la cuarta parte del nivel que tenía en 1982.

Como se señaló en el apartado anterior, con la firma del Pacto se abrió una nueva etapa en el proceso de reestructuración. La apertura comercial apoyada por un peso fuerte (moderadamente sobrevaluado) tendió a convertirse en instrumento efectivo para impulsar la transformación de la industria por dos vías:

a) al liberalizarse las importaciones las empresas, al menos las más grandes, se encontraron en condiciones de iniciar una verdadera recon-

de 1985. Posteriormente se elevó a poco más de 40% a fines de 1986 y desde ese nivel comenzó una nueva tendencia declinante. El periodo de sobrevaluación cambiaria se inicia a comienzos de 1990 reforzando el efecto de la reducción de aranceles y la eliminación del requisito de permiso previo.

versión tecnológica adquiriendo nuevos medios de producción a precios del mercado mundial. Evidentemente, el proceso que se desencadenó fue muy desigual porque la escasez de crédito limitaba las oportunidades de inversión. No obstante, los consorcios, que por lo general ya disponían de recursos propios para autofinanciamiento a partir de 1987-1988, comenzaron a invertir sustancialmente en maquinaria y equipo. Como consecuencia de lo anterior, a partir de 1988 se inició un auge de inversiones con tasas superiores al 8% anual que ha tendido a robustecerse año a año.

b) Al liberalizarse el régimen de importaciones de bienes de consumo final se vio afectado el mecanismo de fijación de precios y el régimen de competencia que prevalecía entre los bienes "comerciables". En teoría las empresas domésticas, al enfrentarse a sustitutos importados,¹⁶ tendrían que ajustar sus precios, lo cual sería la señal para los ajustes productivos, fuera la expulsión de empresas, su cambio voluntario de giro o su reconversión para reafirmar su posición frente a sus competidores. Aunque el proceso de arbitraje que se ha dado en la práctica experimentó algunas distorsiones, la industria modificó sustancialmente sus formas de operación abandonando un conjunto de actividades que eran irredimibles frente a los precios y a la calidad de los bienes importados. Sobre ese punto volveremos más adelante.

Para juzgar el papel de la liberalización de medios de consumo es preciso referirse primeramente a los mecanismos de reestructuración que empezaron a operar al amparo del PSE.

Como se sabe, el principal objetivo del plan de estabilización era anular las presiones inflacionarias. Para ello, las grandes empresas que ejercen la función de fijadoras de precios aceptaron reducir paulatinamente el margen de maniobra para traducir los incrementos de costos en precios. Al hacerlo, de hecho estaban aceptando el imperativo de aumentar la eficiencia y competitividad. Con esa lógica se garantizaba la continuidad de la reestructuración productiva. El papel que podría cumplir la liberalización de las importaciones de bienes de consumo era el de un instrumento auxiliar para garantizar el abatimiento de precios y costos.¹⁷ Sus principales efectos serían los siguientes:

Primero, al concentrar la importación en productos seleccionados donde pudieran presentarse cuellos de botella en su abastecimiento, pre-

¹⁶ Hablando por supuesto sólo de los llamados "bienes comerciables".

¹⁷ Al respecto véase Ten Kate quien argumenta que "...la influencia de la apertura ha sido indirecta y tiene que buscarse no tanto en el supuesto efecto moderador sobre la inflación, sino en el fortalecimiento del programa de ajuste". *Ibid* 1992, p. 76.

tendía consolidarse la lucha directa contra la inflación. Las negociaciones con los representantes de los productores pretendía asegurar que la exposición a la competencia externa no fuera traumática, buscando no obstante un firme compromiso para abatir los precios.

Segundo, en un espectro muy amplio de actividades en los que los productores domésticos poseen alguna ventaja comparativa, se buscaba proporcionarle a los consumidores un espectro relativamente más amplio de opciones ofreciéndole sustitutos importados. Al igual que en el caso anterior el gobierno negoció con los representantes de los productores la aplicación de un arancel no mayor al 20%;

Tercero, en un grupo de industrias consideradas enteramente obsoletas respecto a los estándares internacionales, como juguetes, muebles, productos electrodomésticos y electrónicos de consumo, y segmentos de la confección, la apertura ha tenido un impacto cada vez más profundo, al punto de llevar a la desaparición si no la mayoría si una alta proporción de las empresas domésticas en esos ramos. El impacto en las pautas de consumo de esos productos fue igualmente profundo: se ha elevado el poder adquisitivo de los consumidores, que tienen acceso a bienes de calidad superior a menor precio.¹⁸

La ejecución de un programa selectivo de liberalización de las importaciones de bienes de consumo, como el que ha tenido lugar en México, fue posible porque contó con la cooperación y el apoyo de los importadores. Los principales agentes de importación son grandes mayoristas que están integrados, vinculados o siguen la directriz de los poderosos consorcios industriales y comerciales del país.

Estos últimos al dominar la producción industrial, agropecuaria y de servicios, poseen obviamente los medios para cartelizar el comercio de importación y habrían podido bloquear o distorsionar el proceso de apertura de haberlo interpretado como una amenaza a sus

¹⁸ Esta caracterización de los efectos de la liberalización del régimen de importaciones de bienes de consumo se apoya en diversas declaraciones de cámaras industriales y voceros del sector empresarial que remarcan la cooperación entre ellos y el gobierno con el fin de abatir la inflación, apoyándose en la programación de las importaciones (selectividad, gradualidad, etc.). El objetivo de concentrar las importaciones en bienes claves con el fin de abatir las presiones inflacionarias es bien conocido y se encuentra formulado en diversas declaraciones oficiales. Otros productos, entre ellos equipo de cómputo, alimentos, medicinas, etc., reciben la protección de un arancel adicional de 9% al que se le llama "educativo". En el caso de las ramas industriales más directamente expuestas a las importaciones, aunque se apliquen los mayores tasas arancelarias (del 20%) e incluso sobretasas no es posible salvaguardar a la mayoría de las empresas nacionales que exhiben un retraso de hasta una década respecto a los estándares internacionales impuestos por los exportadores asiáticos.

interés.¹⁹ Su disposición a cooperar en el diseño e instrumentación de la estrategia de apertura del tipo que se esboza arriba, tenía que ver con los compromisos generales asumidos dentro del PSE, pero también con su posición relativamente favorable frente al proceso de liberalización.

Los grandes consorcios han podido adoptar una estrategia de especialización frente al arribo de las importaciones de bienes de consumo. Están explotando lo que puede denominarse la modalidad de maquila al operar con materias primas e insumos importados, desplazándose en la cadena productiva hacia los segmentos más rentables; al asociarse o reasociarse con firmas extranjeras están en condiciones de obtener tecnología de vanguardia a fin de llevar a cabo una reestructuración integral del proceso productivo.²⁰ Aun en los casos en que deban abandonar la producción por incompetitividad tienen la opción de actuar como agentes mayoristas, proporcionando canales de distribución a nivel nacional a fabricantes extranjeros.

Esta creciente vinculación entre importaciones y producción doméstica que está provocando una revolución en las pautas de consumo, incrementará de manera duradera la presión sobre la balanza comercial. La única respuesta viable ante el creciente desequilibrio consiste en desplegar una nueva política de fomento a las exportaciones, que contribuya a difundir la vinculación entre grandes consorcios industriales y pequeñas empresas especializadas, que operen bajo la modalidad de subcontratación, orientando una parte sustancial de la producción al mercado externo.

C. El impacto de la apertura en la estructura de la industria

En tanto la apertura comercial se produjo de manera acelerada, en años y no en décadas -y en el contexto de pasividad estatal- era lógico esperar un impacto desindustrializador al forzar el cierre de empresas no competitivas en diversas ramas de la industria. Evidentemente, la magnitud del

¹⁹ En Suiza según estudios de la OECD los precios de casi todos los bienes son un 40% más altos que sus vecinos como resultado de la cartelización, que existe en 90% de las actividades industriales. Esta situación es paradójica dada la apertura de ese país al mercado mundial, pero la contribución de las importaciones se ve bloqueada, como podría ser el caso de otros países incluido México, porque los importadores están coludidos con los carteles. Ver *Financial Times*, 13 de noviembre de 1992.

²⁰ Posiblemente el ejemplo más notable de esta variante está en la industria de autopartes. Varios consorcios entre ellos el grupo Alfa ingresaron a la rama de partes automotrices, con asesoría y apoyo financiero de las grandes firmas automotrices estadounidenses. De esa asociación han surgido pequeñas empresas que han logrado dominar el concepto de calidad total y que podrían servir de modelo para la reestructuración de las empresas tradicionales que operan en pequeña escala.

proceso desindustrializador en cada país dependerá de un conjunto de factores, entre ellos la estructura previa de la industria, su grado de especialización y competitividad en el mercado externo y el tamaño de su mercado interno para mencionar sólo algunos de los factores más importantes.

CUADRO 2

Producto Interno Bruto de la Ind. Manufacturera por Divisiones y Ramas de Actividad Económica en Millones de Pesos a Precios Constantes de 1980 (Estructura Porcentual)

	1970			1980			1991		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Producto Interno Bruto Total	2156543		100.0	4470077		100.0	5462729		100.0
Prod. Int. Bruto Manufacturero	539135	100.0	25.0	988900	100.0	22.1	1252246	100.0	22.9
I. Produc. Alim., beb. y Tabaco	150091	27.8	7.0	243129	24.6	5.4	323062	25.8	5.9
<i>11. Carnes y lácteos</i>	25323	4.7	1.2	39584	4.0	0.9	54339	4.3	1.0
<i>12. Prep. de frutas y legumb.</i>	3686	0.7	0.2	6084	0.6	0.1	10409	0.8	0.2
<i>13. Molienda de trigo</i>	14952	2.8	0.7	24284	2.5	0.5	27093	2.2	0.5
<i>14. Molienda de nixtamal</i>	16609	3.1	0.8	24148	2.4	0.5	31548	2.5	0.6
<i>15. Beneficio y Mol. de café</i>	6891	1.3	0.3	9778	1.0	0.2	11969	1.0	0.2
<i>16. Azúcar</i>	16637	3.1	0.8	20010	2.0	0.4	27966	2.2	0.5
<i>17. Aceites y grasas comest.</i>	7532	1.4	0.3	11994	1.2	0.3	16900	1.3	0.3
<i>18. Alimen. para animales</i>	3380	0.6	0.2	6843	0.7	0.2	5515	0.4	0.1
<i>19. Otros prod. alimenticios</i>	14558	2.7	0.7	27666	2.8	0.6	39849	3.2	0.7
<i>20. Bebidas Alcohólicas</i>	6472	1.2	0.3	14441	1.5	0.3	25025	2.0	0.5
<i>21. Cerveza y malta</i>	9958	1.8	0.5	20844	2.1	0.5	28157	2.2	0.5
<i>22. Refrescos y aguas gas.</i>	12500	2.3	0.6	23063	2.3	0.5	30158	2.4	0.6
<i>23. Tabaco</i>	11593	2.2	0.5	14390	1.5	0.3	14134	1.1	0.3
II. Tex., prendas de vestir e Industria del Cuero	85129	15.8	3.9	136145	13.8	3.0	125344	10.0	2.3
<i>24. Hilados y tej. de fibras Blandas</i>	24631	4.6	1.1	42098	4.3	0.9	36315	2.9	0.7
<i>25. hilados y tej. de fibras duras</i>	7878	1.5	0.4	6070	0.6	0.1	18.50	0.1	0.0
<i>26. Otras ind. textiles</i>	5356	1.0	0.2	14136	1.4	0.3	17633	1.4	0.3
<i>27. Prendas de vestir</i>	29420	5.5	1.4	44175	4.5	1.0	45763	3.7	0.8
<i>28. Cuero y Clazado</i>	17844	3.3	0.8	29666	3.0	0.7	23783	1.9	0.4
III. Ind. de la madera y productos de la madera	22192	4.1	1.0	42185	4.3	0.9	39457	3.2	0.7
<i>29. Aserraderos, triplay y tableros</i>	9713	1.8	0.5	16918	1.7	0.4	15156	1.2	0.3
<i>30. Otros prod. de madera y corcho</i>	12479	2.3	0.6	25267	2.6	0.6	24301	1.9	0.4
IV. Papel, prod. del papel, Impren. y edit.	30210	5.6	1.4	54094	5.5	1.2	68794	5.5	1.3
<i>31. Papel y cartón</i>	14476	2.7	0.7	29615	3.0	0.7	38435	3.1	0.7
<i>32. Imprentas y editoriales</i>	15734	2.9	0.7	24479	2.5	0.5	30359	2.4	0.6

V. S. quim., deriv. petrol., c. y plast.	60463	11.2	2.8	147257	14.9	3.3	226563	18.1	4.1
33. <i>Petróleo y derivados</i>	7943	1.5	0.4	17287	1.7	0.4	22523	1.8	0.4
34. <i>Petroquímica básica</i>	1787	0.3	0.1	58.20	0.6	0.1	20358	1.6	0.4
35. <i>Química básica</i>	5157	1.0	0.2	11550	1.2	0.3	18797	1.5	0.3
36. <i>Abonos y fertilizantes</i>	1319	0.2	0.1	2512	0.3	0.1	4743	0.4	0.1
37. <i>Resinas sintéticas y fibras artífic.</i>	4665	0.9	0.2	15728	1.6	0.4	26080	2.1	0.5
38. <i>produc. farmacéuticos</i>	8437	1.6	0.4	19620	2.0	0.4	26232	2.1	0.5
39. <i>Jabones, detergentes y cosméticos</i>	8060	1.5	0.4	17713	1.8	0.4	30850	2.5	0.6
40. <i>Otros prod. químicos</i>	9359	1.7	0.4	21613	2.2	0.5	30520	2.4	0.6
41. <i>Productos de hule</i>	6808	1.3	0.3	17466	1.8	0.4	21772	1.7	0.4
42. <i>Artículos de plástico</i>	6928	1.3	0.3	17948	1.8	0.4	24688	2.0	0.5
VI. <i>Produc. mín. no metálicos</i>	38911	7.2	1.8	69052	7.0	1.5	84385	6.7	1.5
43. <i>Vidrio y prod. de vidrio</i>	6357	1.2	0.3	14659	1.5	0.3	18060	1.4	0.3
44. <i>Cemento</i>	5173	1.0	0.2	11810	1.2	0.3	18613	1.5	0.3
45. <i>Prod. a base de prod. no metálicos</i>	27381	5.1	1.3	42583	4.3	1.0	47712	3.8	0.9
VI. <i>Ind. metálicas básicas</i>	30263	5.6	1.4	60795	6.1	1.4	71247	5.7	1.3
46. <i>Industrias básicas de hierro y acero</i>	22987	4.3	1.1	47241	4.8	1.1	54283	4.3	1.0
47. <i>Ind. básicas de metales no ferrosos</i>	7276	1.3	0.3	13554	1.4	0.3	16964	1.4	0.3
VIII. <i>Prod. metal., maquinaria y equipo</i>	93032	17.3	4.3	210639	21.3	4.7	283256	22.6	5.2
48. <i>Muebles metálicos</i>	4319	0.8	0.2	5974	0.6	0.1	6305	0.5	0.1
49. <i>Productos metál. estructurales</i>	5586	1.0	0.3	8403	0.8	0.2	9294	0.7	0.2
50. <i>Otros prod. metál. except. maquinaria</i>	17875	3.3	0.8	31375	3.2	0.7	33403	2.7	0.6
51. <i>Maquinaria y equipos no eléctricos</i>	15289	2.8	0.7	37186	3.8	0.8	37110	3.0	0.7
52. <i>Maq. y aparatos elec.</i>	5998	1.1	0.3	14332	1.4	0.3	17237	1.4	0.3
53. <i>Electro-domésticos</i>	2910	0.5	0.1	10581	1.1	0.2	8229	0.7	0.2
54. <i>Equipos y aparatos electrónicos</i>	6997	1.3	0.3	19684	2.0	0.4	22733	1.8	0.4
55. <i>Equipos y aparatos eléc.</i>	4704	0.9	0.2	9922	1.0	0.2	13458	1.1	0.2
56. <i>Automóviles</i>	12271	2.3	0.6	36849	3.7	0.8	85563	6.8	1.6
57. <i>Carr., motores, y acc. para automov</i>	10927	2.0	0.5	26510	2.7	0.6	42296	3.4	0.8
58. <i>Equipo y material de transporte</i>	6147	1.1	0.3	9823	1.0	0.2	7628	0.6	0.1
IX. <i>Otras ind. manufactureras</i>									
59. <i>Otras ind. manufactureras</i>	28844	5.4	1.3	25604	2.6	0.6	30138	2.4	0.6

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México 1960-1987, 1980-1986, 1988-1991. INEGI

Nota: 1 PIB Total y Manufacturero por división y rama de activ.

2 Partic. porcen. ramal y por div. en el PIB Manufacturero.

3 Partic. porcen. de la Ind. manufacturero ramal y por división en el PIB Total

La información contenida en el Cuadro 2 permite fundamentar la hipótesis de que en México no se produjo un efecto desindustrializador para la industria manufacturera en su conjunto, ya que la disminución de la producción en unas ramas se compensó con el aumento en otras.²¹ En todos los casos, sin embargo, los productores domésticos se vieron obligados a abandonar ciertos ítems de producción a la competencia externa concentrándose en otras en las cuales poseen ventajas competitivas. En ciertas ramas, ese proceso de especialización determinó el retroceso de la frontera productiva, sencillamente porque la producción que se perdió fue mayor que la retuvieron. En otras, el resultado neto de ambos procesos fue igual y la producción tendió a mantenerse estática. En una tercera categoría se encuentran las ramas industriales que aun habiéndose especializado aumentaron su participación en el total de la producción manufacturera, gracias al fortalecimiento de su capacidad competitiva.²² La información que se presenta en el Cuadro 2 permite diferenciar los tres casos. Salta a la vista la pérdida de producción relativa en el sector de textiles, prendas de vestir y cuero (especialmente en hilados y tejidos de fibras duras), productos de madera, metalurgia básica y maquinaria no eléctrica, electrodomésticos y electrónicos. Productos de hule, vidrio, muebles metálicos y equipos y aparatos eléctricos y maquinaria eléctrica son casos en los cuales la participación permanece prácticamente estática. Se incrementa sustancialmente la participación en el sector químico, derivados del petróleo y plásticos (especialmente en las ramas química básica y resinas sintéticas), cemento, automotriz (incluyendo motores y accesorios) y equipo de transporte.

Esta industria más especializada que está emergiendo ha logrado ganancias sustanciales en términos de eficiencia, pero su talón de Aquiles se encuentra en la débil capacidad de las grandes empresas, que son su motor exportador, para arrastrar e integrar a las pequeñas, lo que se traduce en una limitada capacidad para la creación de empleo. La declinación de la producción de maquinaria y equipo plantea una de las

²¹ En Chile entre los años 1975 y 1985 se produjo una verdadera desindustrialización provocada por la apertura en condiciones externas que se volvieron adversas. El sector más afectado fue el metalmeccánico y textil. Ver Muñoz Oscar, "Crisis y organización industrial en Chile". En: *Industria Estado y Sociedad. La restructuración industrial en America Latina y Europa*, Caracas, Editorial Nueva Sociedad, 1989: 205 y 206.

²² La Organización de Desarrollo Industrial de las Naciones Unidas sugiere que el impacto de la apertura comercial en la industria no fue mayor al grado de provocar una desindustrialización, debido al tamaño relativamente grande del mercado interno y a la base natural de recursos abundante y diversificada (The Economist Intelligence Unit y United Nations Development Organization, *Mexico Industrial Development Review*. Londres, 1993, p. 17 y ss).

principales incertidumbres del proceso. Aparentemente, la industria de bienes de capital sólo podrá reestructurarse en torno a las grandes empresas usuarias que son precisamente las que han efectuado grandes compras de bienes importados. Al utilizar esos medios de producción para exportar tiene la puerta abierta para iniciar un nuevo proceso de aprendizaje tecnológico basado inicialmente en la imitación.²³

A pesar de que el TLC aumentará la competencia al profundizar la desgravación arancelaria y suprimir barreras no arancelarias, las ramas que ya resistieron la apertura del periodo 1988-1991 o que se reestructuraron exitosamente (química, productos minerales no metálicos, electrónicos y automoviles), podrán seguir expandiéndose al contar con un mercado más grande. Inclusive otras ramas como la textil, calzado, productos farmacéuticos o electrodomésticos podrá seguir desarrollándose gracias a un mayor flujo de inversión extranjera al eliminarse restricciones que la habían mantenido limitada hasta antes de 1993.²⁴ Evidentemente, la mayor penetración de las importaciones provenientes de Estados Unidos se dará en la producción de maquinaria y equipo.

Conclusión

En los medios gubernamentales de México y del conjunto de los países de América Latina se concibió la apertura comercial como un medio para exponer a la industria doméstica a la disciplina del mercado mundial y así eliminar las distorsiones provocadas por la estrategia de sustitución de importaciones. De esta concepción, pero también de las condiciones objetivas que prevalecían, ha resultado un tipo de apertura acelerada (cuyo tiempo se mide en años no en décadas como en Corea del Sur), conjugada con una débil actuación estatal.

El análisis que se efectuó de la experiencia aperturista de México durante el periodo 1983-1991, intentó estimar la profundidad y amplitud del proceso y su papel en la dinámica reestructuradora.

En un primer subperiodo, comprendido aproximadamente entre 1983-1987, la reestructuración productiva tuvo nula relación con la liberalización del régimen de importación. De hecho, hasta mediados de 1985 podría haberse elevado el grado de protección y en los dos años si-

²³ Ver al respecto Alice Amsden, *Asia's Next Giant. South Korea and Late Industrialization*. Nueva York, Oxford University Press, 1989.

²⁴ Esa es la opinión de la United States Internacional Trade Commission, *The Likely Impact on the United States of a Free Trade Agreement with Mexico*. Washington, DC., 1990.

guientes se produjeron más bien cambios formales cuyo efecto en las pautas concurrenciales fue si acaso residual.

Es a partir de 1988, bajo las normas del PSE, que la apertura empieza a jugar un papel destacado en el proceso global de modernización. La libre importación de medios de producción ha fortalecido el proceso de reconversión industrial. Pero lo más distintivo ha sido la liberalización de las importaciones de bienes de consumo que al ser canalizada como un instrumento complementario en el proceso de lucha contra la inflación, afectó las pautas de operación de la industria.

Aunque se buscó que el impacto de las importaciones de bienes de consumo fuera relativamente gradual y selectivo, el efecto en un sector de la industria ha sido devastador. Se trata de actividades como textiles, calzado, aparatos electrodomésticos, muebles y diversos tipos de maquinaria, cuyo atraso en relación a los estándares internacionales era tan grande que la desaparición generalizada de empresas puede juzgarse inevitable.

De este proceso ha emanado una creciente compenetración entre importaciones y producción doméstica que ha provocado efectos patentes en la división del trabajo al interior de la industria y al mismo tiempo está revolucionando las pautas sociales de consumo. Por ello es que las importaciones de esos bienes se han expandido a tasas considerables.

A pesar de que la apertura diezmó a diversas ramas de la industria no produjo un retroceso de su frontera productiva, gracias a que otro grupo de actividades pudo reconvertirse y hacer frente exitosamente a la competencia externa, compensando de sobra la caída experimentada por las ramas declinantes. La entrada en vigor del TLC sin duda permitirá una mayor expansión de las ramas que resistieron la apertura que se inició en diciembre de 1987. Pero el TLC también podrá favorecer a otras industrias como la textil gracias a mayores inversiones extranjeras que antes chocaban con diversas restricciones y a la existencia de cuotas de exportación.

El rápido crecimiento de las importaciones hasta 1991 arroja un déficit comercial manejable, pero esta situación tiende a modificarse peligrosamente en la medida en que se eleva la sobrevaluación cambiaria.

ASOCIACIONES INTERNACIONALES Y PROCESO DE GLOBALIZACIÓN DEL CAPITAL EN MÉXICO

*Jorge Basave Kunhardt**

Introducción

Apertura y globalización se han convertido en indicadores de desarrollo económico para todas las naciones del orbe. Y aunque para cada economía nacional ambos términos representan diversos niveles de avance y de potencialidades, de liderazgo y dependencia, es un hecho que ambas tendencias dominan en un entorno internacional cada vez más integrador y menos evadible.

Para cualquier nación en desarrollo el riesgo que representaría su falta de incorporación a dichas tendencias tendría consecuencias negativas incalculables de atraso y aislamiento, además de un costo de oportunidad difícilmente recuperable en el mediano plazo.

Aunque las posibilidades de internacionalización y modernización económica que se abren con los cambios de la economía mundial se presentan distintas para cada nación en desarrollo en particular -incluso entre los de una misma región (*Lim, 1991*)- existen para todas problemas comunes inherentes al proceso que deben afrontar ineludiblemente.

Al interior de las naciones en desarrollo, debido a sus estructuras económicas, la globalización de los capitales de mayor dinamismo se manifiesta como una intensificación en la concentración del capital, y la apertura representa un problema inmediato de desplazamiento de los capitales locales menos eficientes.

Todo ello repercute en la ampliación de la brecha tecnológica y financiera existente entre las grandes empresas y el resto de la economía, con el consecuente riesgo de profusión de cuellos de botella productivos. Representa también un desempleo potencial de consecuencias sociales (agudización de la pobreza extrema) y macroeconómicas (estancamiento del mercado interno) que todavía no alcanzamos a evaluar con precisión.

Ante el reconocimiento de estos problemas, en diversos países se adoptan diferentes grados y tiempos de apertura (*Yoon-Je Cho, 1990* y *Hamilton, 1993*) y sólo en la medida en que puedan resolverse exitosa-

* Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

mente de acuerdo a las condiciones de cada uno de ellos, se podrá evitar que las consecuencias económicas y sociales negativas se conviertan en dominantes.

Por su parte, los beneficios de la apertura a través del comercio están representados por las importaciones, especialmente las de bienes de capital, que se traducen en incrementos de la productividad industrial y repercuten en la calidad de los productos terminados y el nivel general de precios. Por supuesto que esto queda condicionado a que se fortalezca el sector exportador nacional para conseguir una balanza comercial equilibrada.

Otra gran ventaja la representa el flujo de inversiones directas del capital extranjero. En la medida en que se apuntalen sectores estratégicos para la competencia moderna: informática, comunicaciones y en general las ramas de maquinaria y equipo; la reestructuración puede extenderse al conjunto de la economía.

Con las inversiones, que proveen divisas y generan empleo, se incluye el "know how" en procesos productivos y organizativos propios de economías desarrolladas. Si se encauzan y regulan apropiadamente deben propiciar la capacitación de la fuerza de trabajo a las condiciones modernas de producción.

Ventajas sumamente importantes se adquieren también con la apertura a los intermediarios financieros del extranjero, al buscar un impacto directo sobre la diversificación y los costos de financiamiento para la economía en su conjunto.

Ahora bien, teniendo en cuenta la dimensión mundial de los cambios, se observa que paralelamente a la tendencia globalizadora de los capitales se manifiesta otra de regionalización comercial y productiva, que se concreta en la formación de bloques regionales con sus respectivos liderazgos económicos.

La forma en que ambas tendencias interactúan todavía no se ha estudiado lo suficiente, primordialmente porque algunos de estos bloques están aún en formación y han sido precedidos por los movimientos del capital internacional que tienden a rebasar todas las fronteras. Sin embargo, parece un hecho que algunos países que no quedarían de inmediato integrados en uno de los Bloques tendrán serias dificultades para participar de los beneficios potenciales de los cambios y tenderán a relegarse aún más de los procesos modernizadores.

México es un país que ha optado por la apertura económica (quizás uno de los que más rápidamente lo está haciendo entre las naciones en

desarrollo) y en el que sus capitales privados de mayor envergadura muestran evidencias claras de una tendencia hacia la globalización.

Debido al rezago empresarial, producto de varias décadas de evolución en un modelo protegido, de crecimiento "hacia adentro" y de la profunda crisis estructural por la que ha atravesado la economía mexicana, las reorientaciones globalizadoras del capital nacional se encuentran en sus etapas iniciales. Estas, empero, aparecen como una tendencia firme desde fines de la década pasada y se desarrollan con gran rapidéz.

Una primera aproximación a los principales indicadores generales que muestran esta tendencia son el objeto de este trabajo.

1. Restructuración del capital nacional tendiente a su globalización

La fracción del capital en México que ha emprendido un proceso de restructuración, tendiente a su globalización, es la oligopólica-financiera representada en los mayores grupos empresariales de base industrial, comercial o financiera en el país (grupos de capital financiero).

Uno de los indicadores de dicho proceso es el factor asociativo con el capital internacional de punta, orientándose a la reconversión productiva de las empresas y, aunque aún limitadamente, presente en sectores estratégicos para el cambio económico a nivel mundial.

La estructura corporativa, la orientación exportadora y la capacidad financiera lograda por estos grupos durante los últimos diez años les posibilita acceder al cambio, presentando adicionalmente una posición de fortaleza suficiente de capital propio frente a sus socios, lo que impide que sean simplemente absorbidos por ellos.

Otro de los indicadores, tratado aquí en menor medida, es su inversión directa en el extranjero, como un proceso directo de transnacionalización de los grupos mexicanos.

Considero que ambos procesos son la punta de lanza de la globalización del capital oligopólico-financiero en México.

Sin embargo, esto no quiere decir que el proceso de restructuración se limite exclusivamente a dicho estrato empresarial. De hecho, los datos más agregados sobre el proceso asociativo de capital nacional con capital internacional para los últimos años inducen a aseverar que también él está accediendo un sector de la mediana empresa.

- El significado de la globalización

Considero que el factor asociativo que es objeto de este trabajo, aunque es un indicativo que apunta a la globalización, no representa por sí mismo un "proceso integral de globalización" en términos estrictos. Este comprende otras capacidades y procesos de orden organizativo y productivo con dimensión internacional, que se encuentran en la actualidad al alcance solamente de los grandes grupos empresariales.

Las evidencias de la reestructuración comprenden, en el caso de los grupos empresariales mexicanos, dos aspectos fundamentales para lograr la globalización: a) su posicionamiento directo en la producción y la comercialización de sus productos en el exterior y b) la adquisición de la tecnología y el know-how necesarios para la competencia en los mercados internacionales.

Propiamente dicha, la globalización implica el aprovechamiento y la conjugación de las ventajas comparativas a escala mundial de diversos mercados de capital, fuerza de trabajo, materias primas y productos semiterminados y terminados como insumos en la elaboración de un producto final para su comercialización internacional (*Thurow, 1992* y *Reich, 1992*).

Esto quiere decir que la globalización rebasa, aunque le sea implícita, a la orientación exportadora empresarial y requiere de una reestructuración de sus procesos productivos (tecnológica y espacialmente), de su organización corporativa, de sus métodos y fuentes de financiamiento y de sus capacidades mercadotécnicas.

Especialmente en el caso de las corporaciones mexicanas implica superar su rezago tecnológico y administrativo para la competencia internacional y su inexperiencia (desigual entre los grupos nacionales) en la operación directa de empresas en el exterior.

2. Antecedentes

La orientación exportadora manufacturera en varios de los grupos de la industria privada nacional no es nueva, así como tampoco lo es el intento de su expansión transnacional.

No obstante, las condiciones internas e internacionales actuales son considerablemente distintas a las imperantes hacia la segunda mitad de los años sesenta en que las exportaciones manufactureras nacionales ini-

ciaron un ritmo elevado de crecimiento, y a las de los años setenta en que hubo un primer intento (limitado a unas cuantas empresas) de inversión directa extrafronteras. La condiciones actuales le imprimen al proceso un impulso de más largo plazo y un carácter estructural permanente que no tuvo anteriormente.

El impulso exportador que se inició en la segunda mitad de los años sesenta encontró muy pronto sus propias limitaciones en la desaceleración de la productividad, que operaba en un mercado interno sobreprotegido y por consiguiente cautivo. En un mercado con tales características la industria nacional nunca tuvo necesidad de modernizarse para su desarrollo ni para su expansión.

Durante los años setenta se amplió la brecha entre los niveles de competitividad de las manufacturas mexicanas con los de los países desarrollados y los de "nueva industrialización" (*Hernández, 1985 y Valenzuela, 1986*).

Mientras en la mayoría de estos países se procedía a la adaptación de las nuevas tecnologías de producción y se daba inicio el proceso de globalización empresarial, en México entraba en franca crisis el modelo cerrado y proteccionista que había operado por más de 3 décadas.

No obstante lo anterior, el conjunto de los grupos oligopólicos nacionales experimentó un firme proceso de expansión por medio de la integración y la diversificación corporativa.¹ Esto conllevó a un ciclo corto pero muy profundo de centralización de capital² sustentado, en buena medida, en el uso de recursos crediticios externos que fluían abundantemente en esos años.

En general puede afirmarse que el proceso centralizador fortaleció la presencia oligopólica interna de los grupos, pero no representó suficientes inversiones que implicaran una modernización tecnológica, dado que se mantenían las expectativas de mercados protegidos.

Sin embargo, como parte de esa tendencia expansiva que fue bruscamente interrumpida con la detonación de la crisis en 1982, se hizo evidente la intención de afrontar el rezago competitivo internacional por parte de unos cuantos grupos nacionales que no obstante ser un número muy reducido, tenían una clara orientación exportadora en el sector minero y en ramas como la química, el vidrio, el acero y las autopartes.

¹ Para 1979, entre 76 grupos empresariales en México (nacionales y extranjeros) agrupaban a 917 subsidiarias consolidadas y a 219 afiliadas (no bancarias) para un total de 1,136 empresas (*Basave, "Los grupos..."*).

² Entre 1974 y 1979, 38 grupos empresariales centralizaron a 160 empresas además de la fundación de otras 55 (*Basave, op. cit.*)

De tal manera, entre 1974 y 1979 se llevaron a cabo 27 asociaciones con capital extranjero (21 durante los 3 últimos años) por parte de once grupos nacionales (*Anexo A, Cuadro 1*).

En un también reducido número de 13 grupos (incluidos 4 de los anteriores) la expansión física de sus unidades productivas y comercializadoras trascendió las fronteras nacionales, observándose principalmente una tendencia a la penetración en los mercados centro y sudamericanos (*Anexo A, Cuadro 2*).

En esta forma, aunque durante los años setenta las tendencias dominantes de la gran industria nacional en cuanto a estrategia productiva fue, en primer lugar, la de la consolidación "hacia adentro" de sus posiciones de mercado y, en segundo, una diversificación empresarial hacia actividades de mayor intensidad en mano de obra, también puede identificarse un impulso embrionario de seguimiento de las tendencias presentes del capital más competitivo internacionalmente.³

3. Las nuevas condiciones y el proceso reciente

De 1983 en adelante el gobierno adoptó varias medidas para apoyar las exportaciones manufactureras nacionales (*Rivera, 1986*), aunque a mi juicio las bases del crecimiento exportador durante prácticamente toda esa década fueron la subvaluación del peso frente al dólar y la enorme diferencia salarial entre la mano de obra mexicana y la estadounidense (condición, esta última, que todavía prevalece).

De 1983 a 1987 la estrategia de inversión de los grupos empresariales privados en México fue prioritariamente de carácter financiero, sustentándose en la liberación de recursos que les procuró el extraordinario subsidio financiero que representó el FICORCA y en el control privado del mercado de valores. La inversión bruta de capital fijo fue relegada a segundo término, con lo cual el rezago fue aún mayor.

La estrategia financiera de los grupos profundizó la crisis en la esfera productiva e indudablemente afectó al conjunto de la economía nacional, pero como contrapartida fue, entre otras, la causa de que los grupos superaran los problemas de su deuda externa y se fortalecieran financieramente. No fue sino hasta 1988 cuando comenzó a observarse un giro generalizado hacia la inversión productiva.

³ De igual forma procedieron los mayores bancos nacionales al asociarse con la banca transnacional en la fundación de Consorcios Financieros y en el establecimiento de filiales en los centros internacionales del eurodólar (*Basave, op. cit.*).

Lo anterior, sumado a un nuevo ciclo de centralización de capital que se había iniciado en 1983 y que fue posteriormente alimentado con el proceso de privatizaciones (incluyendo a las mayores empresas paraestatales a partir de 1991), permitió que los mayores grupos privados se encontraran en condiciones de afrontar la apertura y la expansión a los mercados externos en nuevas condiciones de fuerza.

Por su parte, los flujos de inversión de capital internacional hacia México comenzaron a crecer aceleradamente de 1991 en adelante.⁴ Durante ese año el país captó 4,742 millones de dls. situándose como el octavo receptor a nivel mundial y temporalmente como el primero entre los países en desarrollo (*Excelsior*, 17/03/94 y *Expansión*, marzo de 1994).

La mayor parte de esta inversión provino de Estados Unidos y de esta forma, según datos del Departamento de Comercio de ese país, México en ese año fue el segundo país receptor de inversiones norteamericanas (en 1989 era el séptimo) y en 1994 se convirtió en su segundo lugar de preferencia para "joint-ventures", solamente superado por Japón (*El Financiero*, 09/03/94).

Según datos de la Secofi, durante 1993 la inversión externa captada fue de 15,600 millones de dólares, consolidando la importancia creciente que venía mostrando para la estructura de inversión del país: entre 1980 y en 1984 su relación anual promedio con la formación bruta de capital fijo había sido tan sólo del 2.96%; entre 1985 y 1989 se incrementó al 9.38%; entre 1990 y 1992 subió al 13.6% (*Expansión*, no. 635, marzo 1994).⁵

Un aspecto cualitativamente relevante de este flujo de inversión foránea es que en su mayor parte representa la creación de empresas nuevas, en especial por medio de coinversiones con capital nacional, superando a las inversiones en ramas tradicionalmente de control extranjero como son la industria automotriz y la química.

De esta manera se constituyeron en los últimos 5 años (entre 1989 y 1993) el 50% del total de las 7,708 empresas de todos tamaños que contaban con participación foránea en octubre de 1993.

⁴ Esto fue el resultado de un incremento muy importante en el flujo de capitales internacionales hacia el conjunto de los países en desarrollo donde México destaca por sus políticas de apertura y su posición comercial estratégica con respecto al mercado norteamericano. Entre 1990 y 1991 los países en desarrollo incrementaron su captación internacional de capitales en un 36.1% aún cuando este mercado mundial se redujo en un 23.6%.

⁵ Con relación al PIB nacional durante los mismos periodos las cifras son de 0.64, 1.76 y 2.70%.

Otra manifestación importante del capital captado durante estos 5 años es que aunque en 1993 un 60.2% lo fue en el mercado de valores con el consecuente riesgo de alta volatilidad, la relación de lo captado para el total del periodo fue a la inversa: un 37.6% en el mercado de valores nacional y un 62.4% en inversión directa en empresas (*Expansión*, no. 635, marzo, 1994). Estos datos lo que en el fondo expresan es la tendencia lógica de seguimiento del capital especulativo internacional al fortalecimiento de las empresas que cotizan en la BMV.⁶

4. Asociaciones y expansión transnacional de los grupos oligopólico-financieros nacionales

Como advertí anteriormente, los objetivos de este trabajo se limitan al análisis de la tendencia de los mayores grupos empresariales nacionales a asociarse con el capital extranjero y a expandirse por medio de la inversión directa extrafronteras. Presento en el *Anexo B* una muestra representativa de estos procesos que no pretende ser exhaustiva, pero que da una muestra clara del proceso en marcha.

Por lo tanto se omiten los datos que, sumados, representarían a la inversión de capital foráneo total: mercado accionario y mercado de dinero y a la inversión que representa ampliación de las plantas de empresas transnacionales.

La información se presenta en la forma de una clasificación tentativa, en la cual se distingue entre lo que se ha dado en denominar como "asociaciones estratégicas" y las que no considero como tales.

Las asociaciones estratégicas adoptan una intención de largo plazo, previsiblemente permanente, que tiene como objetivo el mercado interno y los mercados internacionales. Este tipo de asociaciones modifica la estructura organizativa de la empresa nacional y tiene un impacto en dos aspectos fundamentales: tecnológico y financiero. Se convierte por lo tanto en el sustento de una globalización de su capital.

Tomando en consideración lo anterior la clasificación queda de la siguiente forma:

⁶ Independientemente de la volatilidad inherente al capital invertido en el mercado de valores sujeto a verse afectado por alteraciones macroeconómicas o sucesos de índole social y política internos que, previsiblemente, se harán presentes durante 1994, su mayor fragilidad reside en la estructura altamente concentrada del mercado de capitales mexicano debido a la cual el 84.2% de la inversión extranjera en el mercado accionario se localiza en sólo 15 empresas o grupos empresariales, siendo que el 40.3% lo está en una: TELMEX.

1- Asociaciones estratégicas de carácter productivo, comercial y financiero

A) Asociaciones en el capital social de una de las empresas del grupo (generalmente excluida la "holding") localizada en México o en el extranjero.

La asociación, en el caso de empresas industriales, puede incluir acuerdos específicos para la fabricación de productos nuevos.

B) Coinversión para la fundación de una nueva empresa con el objetivo de fabricar productos nuevos y/o de agregación de valor en la cadena productiva de una de sus divisiones o subsidiarias en México o en el extranjero.

2- Asociaciones estratégicas de carácter exclusivamente comercial y financiero. Coinversión para la fundación de una nueva empresa con el objetivo de distribuir y/o comercializar directamente productos de ambos socios o de uno de ellos en México o en el extranjero.

3- Asociaciones estratégicas para la modernización, innovación y/o ampliación en la cobertura de servicios financieros. Acuerdos y/o coinversiones para el uso de la tecnología, el know-how y los canales de comercialización internacionales del socio extranjero en un servicio financiero de la empresa nacional.

4- Asociaciones que no tienen un carácter estratégico

A) Coinversiones o "joint-ventures" para obras de construcción determinadas.

B) Acuerdos comerciales para la distribución y/o comercialización de los productos del socio A en el país del socio B.

C) Cierta tipo de franquicias y concesiones.

Tomando como base esta clasificación se realizan todo tipo de combinaciones para una asociación entre capitales nacional y extranjero.

Hasta marzo de 1994 y excluyendo adquisiciones del control de compañías en el territorio nacional, previamente de capital extranjero por parte de grupos nacionales, se identificaron 122 asociaciones de las cuales 104 pueden considerarse como estratégicas (*Anexo B*).

De estas 122, las asociaciones de carácter productivo, comercial y financiero son 94 y las meramente comerciales y financieras son 10.

Predominan las asociaciones en la División de Comunicaciones y Transportes (21) seguida por las de Productos Químicos (12), Minerales No Metálicos (12), Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco (11), Ma-

quinaria y Equipo, donde predomina la rama de Autopartes (9), el Sector Financiero (9) y el Sector Comercio y Hotelería (8).

Con un menor número de asociaciones se encuentran el Sector de Minería (4) y las Divisiones de Textiles (3), Papel y sus Derivados (3) y Metálicas Básicas (2).

Destacan por su novedad las asociaciones en los sectores financiero y de comercio, y por su importancia como ámbitos de alta innovación tecnológica, las de las divisiones en comunicaciones y maquinaria y equipo. Por su parte, las divisiones de productos químicos y de alimentos y bebidas han atraído tradicionalmente a la inversión externa directa.

Para el conjunto es importante destacar las condiciones de fuerza del capital nacional sobre las que se realizaron las asociaciones, ya que salvo un caso en el que el control quedó en manos del capital extranjero (PepsiCo Co./Grupo Gamesa) y otro de control compartido por partes iguales (Bimbo/Mrs. Bairds), en todos los restantes 92 casos el control mayoritario es del Grupo nacional.

En 73 de estos casos la asociación se realizó por medio de la adquisición de acciones del Grupo mexicano por parte de las compañías extranjeras. Son 15 los casos de fundación de nuevas compañías y en los 6 restantes el Grupo nacional compró la mayoría de las acciones de una compañía localizada en el extranjero o bien entre ambas fundaron una empresa fuera del territorio nacional.

Sin embargo, si queremos medir el proceso total de inversión directa en el extranjero, a los 6 casos mencionados deben sumársele 22 adquisiciones al 100% de compañías localizadas fuera del territorio nacional y la fundación de 9 compañías productoras y 15 comercializadoras.

Lo anterior nos arroja un indicador de penetración directa en el extranjero (transnacionalización) de 52 empresas.

Las asociaciones estratégicas de carácter productivo, comercial y financiero han privilegiado eminentemente al capital norteamericano (64) seguidas muy de lejos por el canadiense (9), italiano (4), francés (3), japonés (3), inglés (3), alemán (3), español (2) y holandés, chino, venezolano y argentino con uno en cada caso.

Las asociaciones de carácter exclusivamente comercial y financiero suman 10 siendo la mitad en la División de Productos Alimenticios, Productos Químicos (2), Sector Comercio (2) y División de Papel y Derivados (1). Ocho de estas sociedades son con capital estadounidense, una con canadiense y una con capital francés.

Por su parte, en la industria de la construcción se pudieron registrar 10 "joint-ventures" para obra determinada.

Para finalizar, mencionaré que el proceso ha cobrado gran celeridad recientemente, ya que pudo constatarse que aproximadamente la mitad de las 122 asociaciones se han llevado a cabo durante los últimos 27 meses del periodo analizado (entre enero de 1992 y marzo de 1994).

ANEXO A

CUADRO 1

Nuevos socios extranjeros de los grupos, 1974-79

GRUPO	ASOCIADOS	
	Número	Identificación
<i>ALFA</i>	9	Dupont, International Nickel, AKZO, FORD, Hitachi, Yamaha
<i>VISA</i>	8	Hyatt, Novotel, capitales españoles, italianos, franceses y japoneses
<i>MINERA AUTLAN</i>	2	Matsushita Ind. Electric Co. Metalgesellschaft A.G.
<i>FRISCO</i>	1	Capital canadiense
<i>DESC</i>	1	Capital español
<i>NYLON DE MÉXICO</i>	1	Dupont
<i>IEM</i>	1	Mitsubishi Electric Corp.
<i>CYDSA</i>	1	B.F. Goodrich
<i>EMPRESAS LA MODERNA</i>	1	Capital suizo
<i>VITRO (antes FICSA)</i>	1	Ford Motor Co.
<i>INDUSTRIA AUTOMOTRIZ</i>	1	The Budd Co.

Fuente: Elaboración propia en base a los Reportes Financieros anuales de los Grupos, 1974-1979

CUADRO 2
Filiales de los grupos en el extranjero, 1979

GRUPO	# DE FILIALES	UBICACION
<i>CAMESA</i>	3	Panamá, Chile, E.U.
<i>NACOBRE</i>	1	Centroamérica
<i>VITRO</i>	3	Guatemala (2), Brasil
<i>EUZKADI</i>	1	Perú
<i>CYDSA</i>	1	E.U.
<i>RESISTOL</i>	1	Bahamas
<i>TREMEC</i>	1	E.U.
<i>D-M NACIONAL</i>	1	Guatemala
<i>ALFA</i>	1	E.U.
<i>VISA</i>	2	E.U.
<i>CONDUMEX</i>	1	Perú
<i>PEÑOLES</i>	3	Brasil (2), E.U.
<i>AUTLAN</i>	1	Panamá

Fuente: Elaboración propia en base a los Reportes Financieros Anuales de los Grupos, 1974-1979

ANEXO B

En esta primera aproximación al proceso de asociaciones de los grupos empresariales nacionales con el capital extranjero hemos adoptado dos criterios básicos para su ordenamiento:

A) El tipo de asociación de acuerdo con la diferenciación que indicamos en el texto, la cual alude al carácter de la misma y a la esfera de actividades que comprende. Con ello se pretende destacar los alcances del proceso en la estructura empresarial mexicana y deducir su incidencia sobre la globalización de la misma. Incidencia que no puede precisarse todavía al nivel de análisis al que se limita este trabajo.

B) El sector de actividad económica al que pertenece la empresa que realiza la asociación. De esta forma podemos observar si existe alguna tendencia sectorial de modernización por la vía asociativa.

Es importante recordar que los grupos empresariales, aquí clasificados, son grupos de capital oligopólico financiero. En esa medida son sujetos de una tipología en la cual el factor asociativo, que es objeto de este trabajo, formaría parte sustancial de la misma en cuanto incide estructuralmente sobre los grupos.

Sin embargo, una clasificación tipológica precisa requiere de la integración de otros criterios esenciales para conformarse. Dicha tarea rebasa los propósitos de este trabajo y se presentan en otro estudio más amplio.⁷ Me limito a señalar cuales son dichos criterios:

- 1- La base a partir de la cual se estructura el grupo: industrial, comercial o bancaria/financiera.
- 2- El grado de integración productiva-financiera.
- 3- Su nivel de diversificación.

En el ordenamiento presentado a continuación se incluyen los siguientes datos: sector económico de la empresa que se asocia; grupo empresarial al que pertenece; principal accionista controlador del grupo; empresa o división del grupo que se asocia; socio extranjero y su nacionalidad; objeto de la asociación en caso de contar con la información.

Para algunas de las empresas los datos indicados son incompletos debido a insuficiencias en la información recabada.

⁷ Basave, Jorge, "Los grupos de capital financiero en México; evolución y estructura, 1974-1993"; inédito

Asociaciones estratégicas de carácter productivo, comercial y financiero

Sector: Minería

Grupo: Peñoles (Alberto Bailleres)

Empresa: Peñoles

Socios: Minera Bismark (Japón)

Objeto: Exploración en la región de Pizapa, Estado de México.

Grupo: Industrial San Luis (Antonio Madero Bracho)

División: Minera

Socios: Phelps Dodge Corporation (E.U.) Cambior Inc. (Canadá)
Hillsborough Resources (Canadá)

Objeto: Exploración de oro y cobre en la región de Sonora

Sector: Manufacturas alimentos, bebidas y tabaco

Grupo: Carso (Carlos Slim)

Empresa: Cigatam

Socio: Philip Morris (E.U.)

Grupo: Pulsar (Alfonso Romo)

Empresa: La Moderna

Socio: National Tobacco Corp. (China)

Objeto: Nueva empresa para proceso de empaque

Grupo: Bimbo (Lorenzo Servitdje)

Empresa: Bimbo

Socio: Mrs. Baird's Bakeries (Texas, E.U.)

Objeto: Adquisición del 50% de la empresa americana para producir en E.U. y fundar allá una nueva empresa (Q5 Foods) para distribuir los productos Bimbo

Grupo: Herdez (Enrique Hernández)

Empresa: Herdez

Socio: Mc Cormick (E.U.)

Grupo: Herdez
Empresa: Herdez
Socio: Festin Foods (E.U.)
Objeto: Compró la mayoría de la empresa en E.U. para producir allá alimentos enlatados

Grupo: Gamesa
Empresa: Gamesa
Socio: Pepsicola International (E.U.). Adquirió el control

Grupo: Modelo (Pablo Aramburuzabala)
Empresa: Cervecería Modelo
Socio: Anheuser-Busch (E.U.)

Grupo: Visa-Bancomer (Eugenio Garza Laguera)
Empresa: Femsa
División: Refrescos
Socio: Coca Cola Export (E.U.)

Grupo: Visa-Bancomer
Empresa: Femsa
División: Cerveza
Socio: En tratos avanzados para asociarse con Miller Co.(E.U.)

Grupo: Alfa (Bernardo Garza Sada)
Empresa: Sigma Alimentos
Socio: Oscar Meyer Foods (filial de Phillip Morris, E.U.)
Objeto: Nueva empresa para la producción de lácteos

Grupo: Geupec (Juan Gallardo)
Empresa: Inmobiliaria Geusa
Socio: Pepsico Inc. (E.U.)

Sector: Manufactura textil y prendas de vestir

Grupo: Xabre (Pablo e Israel Brenner)
Empresa: Texel
Socio: First National City Corp. (E.U.)

Grupo: Alfa
Empresa: Terza
Socio: Shaw Industries (E.U.)
Objeto: Fabricación de alfombras

Grupo: Parras
Empresa: Parras de Coahuila
Socio: Commils Corp. (E.U.)
Objeto: Fabricación de mezclilla

Sector: Manufactura papel y productos de papel

Grupo: Ponderosa de Chihuahua (Eloy Vallina)
Empresas: Celulosa de Chihuahua y Plywood Ponderosa
Socios: Capitales de Canadá y E.U.

Grupo: Industrial de Durango
Empresa: Empaques de Cartón Titán
Socio: Stone Container Inc. (E.U.)

Sector: Manufactura sustancias químicas y derivados del petróleo

Grupo: Carso
Empresa: Euzkadi
Socio: Continental (Alemania)

Grupo: Alfa
Empresa: Fibras Químicas
Socio: Akso (Holanda)

Grupo: Alfa
Empresa: Nylon de México
Socio: Dupont (E.U.)

Grupos: Alfa y Celanese Mexicana (Isaac Saba)
División: Fibras químicas
Socio: Eastman-Kodak (E.U.)
Objeto: Producción de poliéster

Grupo: Desc (Manuel Senderos)
Empresa: Girsá
Socio: Monsanto (E.U.)

Grupo: Cydsa (Andrés Garza Sada)
Empresa: Celulosa y Derivados
Socios: B.F. Goodrich (E.U.), Royal Plastic (E.U.), Mitsubishi (Japón), Bayer Co. (Alemania)

Grupo: Industrial Química
Empresa: Industrial Química
Socio: Marathon Support (E.U.)
Objeto: Industrialización de productos químicos

Grupo: Arancia (familia Aranguren)
Empresa: Arancia Internacional
Socio: National Starch & Chemical Co. (E.U.)
Objeto: Producción de almidones y otros productos químicos derivados del maíz

Grupo: Arancia
Empresa: Arancia Internacional
Socio: Miles Laboratories (E.U.)
Objeto: Producción de colorantes de caramelo y enzimas

Sector Manufactura minerales no metálicos

Grupo: Vitro-Serfin-Operadora de Bolsa (Adrián Sada)
Empresa: Vitro
Socios: Amsilcot-WTI (E.U.), Samsonite (E.U.), Whirlpool (E.U.), American Silver (E.U.), Oivens-Illinois (E.U.), Corning Glass de E.U. (esta última asociación deshecha en diciembre de 1993)

Objeto: Línea blanca y artículos de cocina

Grupo: Vitro-Serfin-Operadora de Bolsa
Empresa: Corning Inc.
Socio: Pilkington Bros. (Gran Bretaña)
Objeto: Producción de artículos de vidrio y cristal

Grupo: Interceramic
Empresa: Interceramic
Socios: Armstrong (E.U.) y Eljer (E.U.)
Objeto: Fabricación de muebles para baño

Grupo: Cemex (Lorenzo Zambrano)
Empresa: Cementos Mexicanos
Socio: Portland (E.U.)
Objeto: Compra y operación de Lehigh White Cement en E.U.

Grupo: Cemex
Empresa: Cemex
Socio: Grupo Mendoza (Venezuela)
Objeto: Adquisición del control de la compañía. Vencemos en Venezuela para la producción de cemento

Grupo: Alfa
División: Construcción
Socio: Grupo Metecno SPA (Italia)
Objeto: Nueva empresa para la fabricación de paneles aislados para la industria de la construcción

Grupo: ICA (familia Bernardo Quintana)
Socio: Fluor Daniel (E.U.)
Objeto: Nueva empresa

Sector: Manufactura industrias metálicas básicas

Grupo: Tamsa (B. Pagliai)
Empresa: Tubos de Acero de México
Socio: Siderca (Argentina)

Grupo: Aluminio Conesa
Empresa: Aluminio Conesa
Socio: Court Holding Ltd. (E.U.)
Objeto: Producción de una aleación especial para autopartes

Sector: Manufactura productos metálicos, maquinaria y equipo

Grupo: Alfa
Empresa: Nemak
División: Autopartes
Socio: Fiat (Italia) y Teksid (Italia)

Grupo: Desc
Empresa: Spicer
División: Autopartes
Socio: Dana Corporation (E.U.)

Grupo: Desc
Empresa: Velcon
Socio: GKN (E.U.)

Grupo: Desc
Empresa: Filtram
Socio: Allied Signal (E.U.)
Objeto: Fabricación de filtros para autos

Grupo: Industrial San Luis
Empresa: Grupo Rassini
División: Autopartes
Socios: NHK Spring (Japón) y Triangle Spring Co. (Japón)

Grupo: Geo (Raimundo Gómez)
Empresa: Dina
División: Camiones
Socio: Navistar (E.U.)

Grupo: Finsa (familia Arguelles)
Empresa: Finsa
Socio: Morrison-Knudsen (E.U.)
Objeto: Nueva empresa (Finsa-MK) de servicios en ingeniería industrial, plantas eléctricas, parques industriales y tecnología automatizada en sistemas de carga

Sector: Comercio, restaurantes y hoteles

Grupo: Cifra (Gerónimo Arango)
Empresa: Aurrerá
Socio: Wall-Mart (E.U.)
Objeto: Construcción y operación de tiendas de autoservicio (Wall-Mart) y de membresía (Sam's Club) en México

Grupo: Comercial Mexicana
Empresa: Comercial Mexicana
Socio: The Price Co. (E.U.)
Objeto: Construcción y operación de tiendas de autoservicio (Price Club) en México

Grupo: Liverpool (familia Guichard)
Empresa: El Puerto de Liverpool
Socio: K-Mart (E.U.)
Objeto: Construcción y operación de tiendas departamentales

Grupo: Gigante (Angel Lozada)
Empresa: Gigante
Socios: Carrefour (Francia) y Fleming Companies (E.U.)
Objeto: Construcción y operación de tiendas de autoservicio y "supermarts"

Grupo: Gigante
Empresa: Gigante
Socio: Tandy International Corp. (E.U.)
Objeto: Construcción y operación de establecimientos para la venta de aparatos eléctricos de la línea Radio Shack

Grupo: Nadro
Socio: McKesson Co. (E.U.)
Objeto: Asociación para la distribución y venta directa de medicamentos

Grupo: Sidek (familia Martínez Huitrón)
Empresa: Situr
Socio: Thomas Cook (Gran Bretaña)
Objeto: Nueva empresa de promoción turística internacional

Sector: Transportes y comunicaciones

Grupo: Carso
Empresa: Telmex
Socios: Southwestern Bell Int. (E.U.) y France Cable Co. (Francia)

Grupo: Carso
Empresa: Telmex
Socio: En tratos avanzados para asociarse con AT&T (E.U.) en servicios telefónicos de larga distancia

Grupo: Industrias Unidas (Alejo Peralta)
Empresa: Iusacell
Socio: En tratos avanzados para asociarse con Bell Atlantic(E.U.) y Northern Telecom (Canadá) en servicios de telefonía celular, larga distancia, TV interactiva y redes inteligentes

Grupo: Industrias Unidas
Empresa: Iusacell
Socios: Motorola (E.U.), Northern Telecom (Canadá) y Bell South (Canadá)
Objeto: Operar la concesión para telefonía celular en las zonas III, V y VII de la República Mexicana

Grupo: Visa-Bancomer
Empresa: Bancomer
Socio: En tratos avanzados para asociarse con Sprint International (E.U.) y Telenorma (Alemania) con objeto de crear una empresa de servicios telefónicos de larga distancia

Grupo: Banamex-Accival (Roberto Hernández)
Empresa: Acciones y Valores de México (Accival)
Socio: En tratos avanzados para asociarse con MCI-Communications (E.U.) en servicios telefónicos de larga distancia

Grupo: Tamsa
Socio: Mc Caw (E.U.)
Objeto: Operar la concesión de telefonía celular en la zona II de la República Mexicana

Grupo: Protexa (familia Lobo Morales)
Socio: Motorola (E.U.)
Objeto: Operar la concesión de telefonía celular en la zona IV de la República Mexicana

Grupo: Televisa (Emilio Azcárraga)
Empresa: Cablevisión
Socio: Telecommunications Inc. (E.U.)

Grupo: Televisa
Empresa: Televisa
Socio: QVC Network (E.U.)
Objeto: Establecimiento de un servicio de ventas por medios electrónicos en México, España y Latinoamérica

Grupo: USL de México
Empresa: Asitec
Socio: Unix Sistem Laboratories (E.U.)
Objeto: Desarrollo de tecnología de sistemas

Grupo: Transportación Marítima Mexicana
Empresa: Global Reefer Carrier S.A.
Socio: Compagnie Generale Maritime (Francia)
Objeto: Asociación en la empresa Horn Linie para el transporte marítimo de carga entre América Central y el Norte de Europa. Asociación en la cía Interfrucht que comercializa productos agrícolas en Alemania y países escandinavos

Grupo: Transportación Marítima Mexicana
Empresa: Transportación Marítima Mexicana
Socio: American President Line (E.U.)
Objeto: Intercambio de espacio de carga para servicio de tráfico entre el Pacífico mexicano, E.U. y el Lejano Oriente

Grupo: Transportación Marítima Mexicana
Empresa: Transportación Marítima Mexicana
Socio: Seacor Holding (E.U.)
Objeto: Abastecimiento de de instalaciones de perforación en el Golfo de México.

Grupo: Transportación Marítima Mexicana
Empresa: Transportación Marítima Mexicana
Socio: JB Hunt (E.U.)
Objeto: Nueva flota para transporte multimodal entre E.U. y México

Grupo: Transportes de Nuevo Laredo
Empresa: Transportes de Nuevo Laredo
Socio: Roadway Express (E.U.)

Sector: Bancario y financiero

Grupo: Banamex-Accival
Empresa: Banamex
Socio: Bank One (E.U.)
Objeto: Nueva empresa para el procesamiento de tarjetas de crédito

Grupo: Comermex-Inverlat (Agustín Legorreta)
Empresa: Comermex
Socio: Bank of Nova Scotia (Canadá)

Grupo: Comermex-Inverlat
Empresa: Comermex
Socio: National Bancard Corp. (E.U.)
Objeto: Servicios comerciales para operación de tarjetas de crédito

- Grupo:** Vitro-Serfin-Operadora de Bolsa
Empresa: Serfin
Socio: G Capital (subsidiaria financiera de General Electric en E.U.)
- Grupo:** Vitro-Serfin-Operadora de Bolsa
Empresa: Serfin-Operadora de Bolsa
Socios: Royal Bank of Canada (Canadá) y Air Routing Int. (Canadá)
Objeto: Desarrollo de tarjeta de servicios de aeronáutica internacional
- Grupo:** Visa-Bancomer
Empresa: VAMSA
Socio: Aetha International (E.U.)
Objeto: Operación de Seguros Monterrey y Cía. de Fianzas Monterrey
- Grupo:** Cía. Industrial de Orizaba-Casa de Bolsa Prime (fam. Del Valle)
Empresa: Casa de Bolsa Prime
Socio: En tratos avanzados para asociarse con el Banco Central Hispanoamericano (Esp.)
- Grupo:** Banco Mercantil-Probursa (José Madariaga)
Empresa: Banco Mercantil
Socio: Banco Bilbao-Vizcaya (Esp.)

Asociaciones estratégicas de carácter comercial y financiero

Sector: Manufactura alimentos y bebidas

- Grupo:** Bimbo (Lorenzo Servitdje)
Empresa: Bimbo
Socio: Sara Lee (E.U.)
Objeto: Distribución de sus productos de pastas en México
- Grupo:** AXA (Jorge L. Garza)
Empresa: Kir Alimentos
Socio: Sara Lee (E.U.)
Objeto: Distribución de sus productos empacados de carnes frías en México

Grupo: Herdez (Enrique Hernández)
Empresa: Herdez
Socios: Heinz (E.U.) y Hormel (E.U.)
Objeto: Distribución de sus productos en México

Grupo: Gemex (Enrique Molina)
Empresa: Gemex
Socio: Natural Beverage (Canadá)
Objeto: Distribución de la línea de productos Clearly Canadian

Sector: Manufactura papel. Productos de papel, impresas y editoriales

Grupo: Televisa
Socio: Hearst Corp. (E.U.)
Objeto: Distribución de sus productos editoriales en México

Sector: Manufactura sustancias químicas y derivados del petróleo

Grupo: Cydsa
Empresa: Celulosa y Derivados
Socio: Jansen (E.U.)
Objeto: Distribución de productos de Cydsa en E.U.

Grupo: Cydsa
Empresa: Bonlam
Socio: Veratec (E.U.)
Objeto: Distribución de sus productos de fibra no tejida en México y Centroamérica

Sector: Comercio, restaurantes y hoteles

Grupo: Lomelín (A. Lomelín)
Empresa: Lomelín B.R.
Socio: Colliers (E.U.)
Objeto: Comercialización de inmuebles

Sector: Transportes y comunicaciones

Empresa: Aeroméxico
Socio: Air France (Francia)
Objeto: Racionalización de rutas aéreas

Joint ventures para obra determinada

Grupo: Gutsa (Antonio Gutiérrez Prieto)
Empresa: Gutsa
Socio: Hahn Co. (E.U.)
Objeto: Terminación del World Trade Center en la Ciudad de México

Grupo: Gutsa
Empresa: Gutsa
Socio: Simon & Simon (E.U.)
Objeto: Construcción del centro comercial Metropól en el Estado de México

Grupo: ICA
Empresa: ICA
Socio: Reichman International Lp. (E.U.)
Objeto: Construcción de complejo habitacional

Grupo: ICA
Empresa: ICA
Socio: Koll International (E.U.)
Objeto: Proyectos turísticos

Grupo: ICA
Empresa: ICA
Socio: General Electric (E.U.)
Objeto: Proyecto hidroeléctrico Samalayuca II

Grupo: Sidek
Empresa: Situr
Socio: Holiday Inn Worldwide (E.U.)
Objeto: Proyectos hoteleros en México

Grupo: Sidek
Empresa: Situr
Socio: Diamond Resort (E.U.)
Objeto: Proyectos turísticos en E.U.

Grupo: Sidek
Empresa: Situr
Socio: Mandarin Oriental Hotels (Gran Bretaña)
Objeto: Construcción de hotel en la Ciudad de México

Empresa: Sector Inmobiliario Sare
Socio: CB Commercial (E.U.)
Objeto: Construcción de edificios corporativos

Grupo: Frisa
Empresa: Frisa
Socio: J.C. Penney (E.U.)
Objeto: Construcción de 4 megacentros comerciales en México

Franquicias y convenios

Grupo: Gemex (Enrique Molina)
Socio: Seagram Corp. (E.U.)
Objeto: Producir Ginger Ale y aguas quinadas en México

Grupo: Gemex
Socio: Pepsicola Co. (E.U.)
Objeto: Producción de refrescos en México

Grupo: Visa-Bancomer
Empresa: Femsa
Socio: Coca Cola Co. (E.U.)
Objeto: Producción de refrescos en México

Grupo: Protexa
Empresa: Protexa
Socio: Pepsicola Co. (E.U.)
Objeto: Producción de refrescos en México

Grupo: Envasa (Enrique Rello)
Empresa: Envasa
Socio: Pepsicola Co. (E.U.)
Objeto: Producción de refrescos en México

Grupo: Geupec
Empresa: Geupec
Socio: Pepsicola Co. (E.U.)
Objeto: Producción de refrescos en México

Grupo: Gimsa
Empresa: Gimsa
Socio: Ford Motor Co. (E.U.)
Objeto: Concesionario

Compra de empresas y fundación de filiales en el exterior

Grupo Peñoles adquirió el control de General Products en E.U.

Grupo Bimbo compró Alimentos Cena (Chile) fundó una planta productora en Guatemala.

Grupo Maseca (Roberto González), fundó varias plantas en E.U., Centro y Sudamérica.

Grupo Syncro (J.L. Ballesteros), compró a la empresa productora de ropa Kayser Roth (E.U.).

Grupo Pulsar, compró Carter Co. (E.U.)

Grupo Ponderosa, compró Apparel Group (E.U.).

Selther S.A. del Grupo Alfa compró a la productora de poliuretano Colombin Bell en E.U.

Grupo Cemex compró las compañías norteamericanas Sunbelt Enterprises, Sunward Materials, Houston Shell & Concrete, Pacific Coast Cement y Agregate Transportation Inc. y las compañías españolas Sansón y Valenciana.

Grupo Arancia compró una empresa en Ecuador, productora de sorbitol (productos químico).

Televisa fundó Univisa en E.U. y compró el periódico The National en E.U. (quiebra) y Univisión en E.U. (quiebra)

Grupo Quadrum fundó Quadrum Telecommunications en Tennessee, E.U. y compró Palco Telecom en Alabama, E.U.

Grupo Gimsa (Fernando Manginò) fundó 2 empresas en E.U.: Hidromex Inc. y Manum Bus Manufacturing y compró 2 empresas en E.U.: Anaheim Industries Inc. y FMV Properties.

Grupo Camesa fundó una empresa en E.U.: Camesa Inc.

Grupo Transportación Marítima Mexicana adquirió una compañía en E.U. y otra en Inglaterra.

Grupo GEO (Raimundo Gómez) a través de su empresa DINA compró a Motor Coach International (fabricante de omnibuses) en Arizona, E.U.

Han establecido comercializadoras de sus productos en E.U.

1. Grupo Minera México (Jorge Larrea y Miguel Alemán V.)
2. Grupo Ponderosa (2)
3. Girsá del Grupo Desc (2)
4. Novum del Grupo Desc (1)
5. Dime del Grupo Desc (2)
6. Interceramica (1)
7. Tamsa (1)
8. Grupo Condumex (1)
9. Grupo Tremec (1)
10. Grupo Camesa (1 en E.U. y 1 en Inglaterra).

Obras consultadas

- Rivera, Miguel A., *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano*. México, Era, 1986.
- Basave, Jorge, *Los grupos de capital financiero en México, evolución y estructura*. Inédito
- Valenzuela, José, *El capitalismo mexicano de los ochenta*. México, ERA, 1986.
- Hernández Laos, Enrique, *La productividad y el desarrollo industrial en México*, 1985.
- Thurow, Lester, *Head to Head*. Vergara, 1992.
- Reich, Robert, *The Work of Nations*, 1992.
- Yoon-Je, Cho, *Lessons of Financial Liberalization in Asia*. World Bank, 1990.
- Hamilton, Nora, "Economic & political liberalization in South Korea & México". En.: *Third World Quarterly*, 1993.
- Lim, Linda, *Foreign Direct Investmente & Industrialization in Malaysia, Singapore, Taiwan & Tailand*. CDE, 1991.
- Periódico *El Financiero*, varios números
- Periódico *Excelsior*, varios números
- Revista *Expansión*, varios números

LOS GRUPOS DE CAPITAL FINANCIERO EN MÉXICO Y LAS TRANSFORMACIONES EN LA APROPIACIÓN PRIVADA DE LA RIQUEZA SOCIAL

*Carlos Morera Camacho**

Introducción

El presente trabajo expresa la conjunción de los esfuerzos realizados en torno al estudio de los grupos de capital financiero en México, desarrollado en diversos trabajos individuales y colectivos, el cual condensa nuestro punto de partida inicial (teórico) y su desarrollo empírico, que abarca los últimos veinte años, y las conclusiones a las que hemos arribado. Sin embargo, nuestro interés en el presente ensayo está en los cambios ocurridos en la última década; en ese sentido nuestro propósito es abordarlo desde un punto de vista analítico y para su evidencia empírica nos apoyaremos en nuestros avances planteados en otros trabajos.

Las transformaciones ocurridas en el proceso de reorganización del capitalismo mexicano durante el transcurso de la última década son equiparables en su significación a las ocurridas en el transcurso de la gran depresión en el plano mundial (1929-1941), cuando después de la posguerra el proceso de acumulación de capital vivió un largo periodo de expansión, cuyo límite -se expresó en el año de 1982- condensa la agonia de una primera etapa de la fase extensiva del desarrollo capitalista en México. Con ello concluyen más de 30 años de crecimiento progresivo y 10 años de graves contradicciones internas, trastocadas por el enorme ingreso de flujo de divisas en forma de crédito y petrodívisas (en las que predominó la inversión financiera, la fuga de divisas y la especulación cambiaria); con una integración a la economía mundial, primordialmente financiera y tecnológica, y supeditada a la exportación petrolera que entró en crisis en 1981.

Concluía así la bien definida división de funciones entre los sectores privado y público que, para el ámbito financiero, había prevalecido desde la segunda mitad de los años treinta. El paso del aparato financiero nacional a manos del Estado clausuró una etapa en la cual el primero se había tornado disruptivo y contradictorio con el proceso de reproducción

* Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

del capital social global. La medida expropiatoria se convirtió en el punto culminante de una etapa.

La nacionalización bancaria de septiembre de 1982 expresó la magnitud de la crisis, que no era parcial ni de ciclo, sino que apuntaba más a una de carácter general e implicaba un vasto colapso de relaciones de reproducción económicas y políticas. A partir de 1983 el gobierno inició la recomposición de las relaciones económicas y políticas, que se centraron, fundamentalmente, en la estructura de la propiedad del gran capital y en la reestructuración del sistema financiero que incluye, como su aspecto más importante, la redistribución de los recursos dinerarios dispersos hacia las actividades productivas internas. Todo ello fue posible debido a la profundidad de la crisis y a la impostergable necesidad de reestructuración del conjunto del capital.

En dicho proceso, una fracción de la oligarquía financiera nacional, que había sido desplazada del control de los circuitos financieros bancarios, ha vuelto a ocupar un papel estratégico en el manejo de los mecanismos de financiamiento a los sectores industriales y comerciales más dinámicos del país. Esto es así porque dichos mecanismos no se reducen exclusivamente a los bancarios, y porque los intereses patrimoniales de aquella fracción no estaban puestos solamente en la banca. A partir del proceso de reprivatización, algunos de los ex banqueros fueron desplazados definitivamente, otros se reagruparon en un primer momento alrededor de las casas de bolsa y actualmente se encuentran integrados en los llamados "grupos financieros"; y por otra parte, el mismo proceso de privatización y gestión de capital permitió el surgimiento de grandes oligarcas, particularmente aquellos vinculados a las casas de bolsa no bancarias.

El conjunto de los circuitos financieros a los que estamos aludiendo conforman la nueva modalidad del capital financiero en México, y un análisis general del mismo requeriría vincular una cantidad mayor de variables que las abordadas en el presente artículo. Nuestro propósito es destacar los aspectos sustantivos que nos permitan examinar las transformaciones en los mecanismos de gestión y operatividad de los grupos de capital financiero y las nuevas relaciones de propiedad, asociación y control en el interior de las entidades financieras que operan dichos mecanismos.

Estas modificaciones forman parte del proceso de crisis y reestructuración del sistema de producción capitalista mexicano. Debido a ello se encuentran en proceso de maduración, sujetas y limitadas por sus propias contradicciones y por la concurrencia en los mercados nacionales e inter-

nacionales, pero a la vez presentan rasgos suficientemente definidos como para intentar su análisis.

El propósito del presente ensayo es reflexionar sobre las causas que posibilitaron la recomposición de los grandes grupos de capital financiero en México y que explican las nuevas tendencias de concentración y centralización de capital, a partir de los cambios en las modalidades de valorización de capital en la última década.

1. Nuestro punto de partida: las crisis, la reorganización capitalista y los grupos de capital financiero.

A partir de 1982, año en el que se expresó la crisis del capitalismo mexicano, y, su proceso de reorganización en 1983, se han escrito un considerable número de artículos, ensayos y libros desde diversos ángulos y postulados teóricos y empíricos. No es nuestro propósito, en el presente ensayo, analizar sus alcances y limitaciones, sino simplemente destacar nuestro punto de partida y los resultados a los que hemos arribado, destacando nuestro punto de partida con respecto a las crisis y el proceso de reorganización de los grupos del capital financiero.

Toda crisis precipita la destrucción de los capitales más débiles y los ataques acelerados contra los trabajadores. Estos son los mecanismos "naturales" del sistema para recuperarse. Cada recuperación sucesiva desemboca, a su vez, en una mayor concentración y centralización y, generalmente, en menores tasas de ganancia y crecimiento de largo plazo.

Por otra parte, es acompañado por la creciente capitalización de la producción, así como por una centralización cada vez mayor de la propiedad del capital social. Ambos fenómenos provienen de la batalla de la competencia y a la vez la han intensificado. La evidencia empírica relativa a la rentabilidad habla de ello. La competencia y el crédito favorecen las inversiones debido a sus menores costos de producción. Al mismo tiempo, dado que la competencia destruye a los capitalistas más débiles y el sistema crediticio habilita al más fuerte para engullirse al débil, ambos elementos conducen a una concentración de la propiedad de capitales.

Por lo regular, cuando se habla de grupos financieros, se tiende a identificar exclusivamente a aquellos consorcios que se integran a partir de un banco o de una casa de bolsa, una aseguradora y/o cualquier otra entidad que realiza actividades exclusivamente financieras, considerando o presuponiendo, en primer lugar, que son las únicas que lo realizan y que su vínculo con el sector productivo y, en particular, con los grandes grupos industriales comerciales y de servicios se restringe a la función

crediticia. Esta forma de abordarlos soslaya dos aspectos: 1) que los grandes consorcios (industriales, comerciales y de servicios) son al igual que los "grupos financieros" grandes sociedades por acciones y que, en ese sentido, tienen acceso al crédito preferencial y a grandes volúmenes de capital mediante la emisión accionaria; 2) al no contemplar en el análisis el estudio de la estructura de la propiedad y el control accionario de cada uno de los grandes grupos y la posible vinculación patrimonial entre ellos, ya sea como grandes propietarios individuales y colectivos, se imposibilita ubicar el núcleo neurálgico de decisión del grupo, su nivel de integración y fusión entre lo productivo, financiero mercantil y comercial, su nivel de internacionalización y por lo tanto el núcleo central de poder económico de los grupos, es decir a la oligarquía o aristocracia financiera y sus socios. Ambos aspectos son los que definen y caracterizan a los grandes grupos de capital financiero, cuyo propósito fundamental es la obtención de las mejores condiciones de valorización del capital, a partir de una determinada propiedad accionaria: el manejo de la riqueza social como propia.

La conformación, el desarrollo y la reestructuración de los grupos de capital financiero promovidos por el Estado han fortalecido en los últimos diez años a la oligarquía financiera nacional y extranjera en México, cuyo nivel de permanencia y reagrupación nacional e internacional es poco conocido.

Sin embargo, la nueva conformación e integración de los grupos establece nuevas modalidades en la forma de apropiación, asociación, control y gestión del Gran Capital en el proceso de reproducción que supera con creces a la de los años setenta. Dos elementos son indispensables en el análisis de la situación actual: los cambios ocurridos en la centralización y la concentración del capital.

2. Los grupos de capital financiero y su reorganización

Al igual que hace veinticinco años, los consorcios industriales, comerciales, de servicios y financieros (Grupos de Capital Financiero) constituyen el eje de la acumulación de capital. Sin embargo, a diferencia de aquellos años, los cambios ocurridos en torno a las tendencias en las modalidades de la concentración y centralización de capital muestran transformaciones de carácter cuantitativo y cualitativo que tornan irreversible el proceso de acumulación bajo las formas vigentes hasta hace una década.

En el transcurso de los última década, los grupos de capital financiero en México han atravesado por un periodo de profundos y violentos

cambios en sus procesos de producción, así como en sus estructuras de organización y de propiedad, cuyo objetivo es adecuarse en forma acelerada a la integración de los circuitos comerciales del mercado internacional.

A principios de la década pasada, la lógica de expansión de los grupos estuvo virtualmente determinada por su lógica de acumulación, a partir del mercado interno, cuya característica fundamental de expansión fue apropiarse de nuevas empresas, las cuales, en la mayoría de los casos, carecían de criterios de integración vertical y horizontal según su principal actividad productiva. Para poder ubicar la nueva modalidad de acumulación de los grupos es necesario señalar dos momentos: el primero, a partir de los cambios ocurridos en la economía mundial en la última década, y el segundo, a partir de la extraordinaria debilidad de los grupos, expresada a principios de los años ochenta, como consecuencia del agotamiento de la modalidad de acumulación a partir del mercado interno.¹

Después de 1987, una vez saneados financieramente los grupos,² se enfrentaron a la imperiosa necesidad de cambiar su estructura productiva, para enfrentar la competencia en el mercado nacional e internacional, en condiciones de igualdad y competitividad. Esto es así, no solamente porque la modalidad de los grandes grupos industriales internacionales está determinada por los mercados mundiales con sistemas de comercialización, abastecimiento y desarrollo tecnológico a escala internacional, sino también porque los cambios que se requerían enfrentaban una violenta competencia por recursos financieros y tecnológicos.³

Esta situación puso en un primer plano de importancia la *centralización de capital* (grandes flujos de capital, propios y ajenos, en su forma dineraria, y fusión accionaria) por parte de los grandes grupos. Para ello, eran necesarios cambios en la forma de administración, modernización en la tenencia accionaria, facilidad en el financiamiento para garantizar la afluencia de grandes flujos de crédito y un adecuado comercio por acciones, a lo cual, las únicas que por su naturaleza tienen acceso son las grandes sociedades por acciones. Para lograrlo, el gobierno adoptó diversas reformas constitucionales, nuevas leyes y medidas que transformaron radicalmente al sistema financiero, la propiedad y la estructura del capi-

¹ Uno de los aspectos que más agudizó el agotamiento del proceso de acumulación de capital, fue la excesiva intervención del sector público a través de la adquisición de empresas privadas en quiebra y su efecto nocivo sobre la productividad y competitividad.

² Las extraordinarias ganancias financieras durante el boom bursátil, 1986 y 1987, les permitió el pago acelerado de la deuda externa. A la vez el achicamiento de su mercado interno los presionaba a cambiar su estructura productiva.

³ No por falta de oportunidades sino por el "credit crunch" de la banca internacional.

tal y la forma de apropiarse el excedente económico (riqueza social generada), por parte de los grupos financieros. Del conjunto de las reformas realizadas dos elementos son claves:

El primero de ellos está formado por el nuevo eje de la gran propiedad capitalista, su estructura patrimonial y el control de la misma; es decir, el proceso de centralización de capital a partir del cual articulan y garantizan su proceso de valorización mediante la intermediación y apropiación de una gran parte de la riqueza social generada, cuyo fundamento es el proceso de privatización de los grandes grupos de capital financiero que se inicia a partir de 1983⁴ con la privatización parcial, de aquellos grandes grupos (financieros, industriales, comerciales y de servicios) nucleados alrededor de la banca y dentro de las cuales, las casas de bolsa fueron uno de los instrumentos estratégicos de reorganización de los grupos. Un segundo momento del proceso de privatización se originó con la venta de los Certificados de Aportación Patrimonial (CAPS o acciones de la Banca) durante 1987. Finalmente un tercer momento fue a partir de 1990⁵, con la privatización de Telmex, Cananea, y la Banca, este último periodo vinculado a la apertura de la inversión extranjera.

El proceso de privatización contempló también a un conjunto de grandes grupos de capital financiero llamados "no financieros", o industriales y de servicios, dentro de los cuales estaban los nucleados alrededor de la banca y aquellos de propiedad estatal.

El conjunto del proceso de privatización posibilitó una nueva estructura de capital y obligadamente a una nueva oligarquía que reagrupa a una gran parte de la anterior, mucho más poderosa y vinculada a los sectores productivos y financieros. A diferencia de aquella, con una inédita y extraordinaria socialización del capital, centralización de poder y con asociaciones estratégicas con el gran capital extranjero, en un contexto de extraordinaria concurrencia e internacionalización de capital.

⁴ En este año la centralización de la Banca junto con la aplicación del programa del FICORCA por parte del Estado, fueron las medidas iniciales importantes que constituyeron el inicio de la recomposición del gran capital. Este periodo culmina con el "crack" bursátil de 1987.

⁵ La posibilidad de este periodo de privatización se encuentra vinculado a diversas medidas aplicadas por parte del gobierno: el pacto económico de 1988, la renegociación de la deuda externa, las reformas financieras, el inicio de la nueva modalidad de inversión productiva y la apertura a la inversión extranjera a través de la Bolsa de Valores y la internacionalización de los grupos mediante la asociación patrimonial. Al respecto ver la ley para Regular las Agrupaciones Financieras y la Banca de 1990; así como sus reformas, adiciones y derogaciones en diciembre de 1993; particularmente los Arts. 7, 15, 18, 19, 20, 20bis y 23.

El segundo aspecto es el referido a la concentración del capital y se encuentra vinculado con las nuevas formas de gestión y valorización de capital de todos los grupos (industriales comerciales, servicios y financieros). A partir del predominio financiero que prevalece realizan, de manera inédita, todas las formas de inversión productiva, financiera (mercado de dinero y de capitales), mercantil y patrimonial (inversión en acciones definitivas). En segundo lugar, garantizan la administración del grupo a través de la presencia, por lo regular, de los principales accionistas individuales como presidentes del consejo de administración del grupo (holding); en las entidades financieras del grupo y como directores generales de los mismos.

La conjunción de los elementos señalados constituye, a nuestro juicio, el componente clave del proceso actual de reorganización capitalista de los grandes grupos de capital financiero en México, los cuales permiten delinear dos periodos claramente definidos (1983-1987 y 1988-1992) y el inicio de un tercero a partir de 1993 con las reformas financieras adicionales, la nueva ley de inversión extranjera y la aprobación del Tratado de Libre Comercio.⁶

3. Perfil de los grupos de capital financiero⁷

En el nivel del espectro de los grupos empresariales, los industriales y de servicios han sido los más dinámicos en las transformaciones hasta hoy realizadas. De ellos hemos seleccionado a seis de los más representativos en los diferentes sectores económicos. En la minería, el Grupo Minera México; en el sector manufacturero, el Grupo VISA, el Grupo VITRO, el Grupo Industrial ALFA y el Grupo CARSO y en el sector servicios, Teléfonos de México. Esta selección se debe a las siguientes razones:

- a) Están insertos en las ramas más dinámicas y estratégicas de la economía, y su importancia en torno a las principales variables financieras de los grandes grupos que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores es determinante.

⁶ El conjunto de estas medidas posibilitan el establecimiento de la banca extranjera a través de filiales a partir de 1994, y abre prácticamente todo el sector productivo al sector extranjero. Al respecto véase la nueva ley de Inversión Extranjera, Cámara de Diputados y Senadores, dic 1993.

⁷ Al respecto véase, Morera Carlos, *La Internacionalización de los Grupos de Capital Financiero en México: Tendencias Actuales, una primera aproximación*. En prensa, DES-FE-UNAM; UAM-A, mayo 1993.

- b) Su estructura productiva y corporativa les ha permitido garantizar de manera privilegiada su acceso al crédito y al mercado de capitales y de dinero. De esta manera aseguran la centralización de capital que les sancione su inversión productiva y patrimonial, y les permite establecer relaciones estratégicas con el capital extranjero que avalen su concurrencia en los mercados nacionales e internacionales.
- c) El conjunto de estos grupos se encuentra vinculado patrimonialmente en forma directa, con excepción del Grupo Alfa,⁸ y corporativamente a los grupos de capital financiero públicos recientemente privatizados (VISA-BANCOMER, VITRO-SERFIN, INBURSA CARSO y GMéxico donde gran parte de sus principales accionistas están vinculados patrimonialmente al grupo INVERLAT-COMERMEX). A la vez, expresan la recomposición de los nuevos grupos de poder, cuyo núcleo neurálgico, a partir del cual se integraron (salvo la particularidad del Grupo Carso) con los llamados grupos financieros, es el sector industrial.
- d) Con la salvedad del Grupo Carso y Teléfonos de México, el conjunto de los principales accionistas de los grupos se encontraba vinculado patrimonialmente a los principales grupos financieros hasta antes de la nacionalización bancaria, cuando algunos de sus principales accionistas fueron desplazados definitivamente.⁹
- e) La inclusión del naciente Grupo Industrial Carso obedece a la naturaleza extraordinariamente representativa de las nuevas modalidades de los grupos de capital financiero en este periodo, cuando su núcleo neurálgico lo constituyó inicialmente la Casa de Bolsa INBURSA (del conjunto de la propiedad del capital social el 69.09% es propiedad de Carlos Slim, el 10.00% de Fernando Chico Pardo y el 13.01% de Fernando Pérez Simón), recientemente Grupo Financiero INBURSA, hasta antes de su constitución, Casa de Bolsa Inbursa, administraba a cuenta de terceros el 83.8% del capital social de Grupo Carso (del conjunto de la propiedad del capital social de esta holding el 60.0% pertenece a Carlos Slim, 0.4% a Casa de Bolsa Inbursa y el 1.8% a SEGUMEX; ambas pertenecientes al Grupo Financiero Inbursa). El entrelazamiento de las actividades de los Grupos Carso y financiero Inbursa apunta a que su núcleo neurálgico se encuentra integrado en el sector productivo y financiero, y está extraordinariamente centralizado

⁸ Sin embargo, existe un fuerte vínculo corporativo a través de la administración del 45.41% del conjunto de las acciones de Alfa por parte de Banca Serfín.

⁹ Concheiro, Elvira, *El gran acuerdo*, (mimeo.), 140, México, Ilce-UNAM.

a través de la figura de Carlos Slim. Mas allá de su constitución como casa de bolsa en 1966, adquiere su fortaleza durante el periodo de 1983-1987.¹⁰

A partir de las extraordinarias ganancias financieras que como propietario de Casa de Bolsa Inbursa obtuvo en la Bolsa Mexicana de Valores -tanto en el mercado de dinero como en el de capitales- y debido a la virtual quiebra en la que se encontraban el conjunto de los grandes grupos económicos, de los cuales él no formaba parte, ocupaba una condición privilegiada desde el punto de vista económico. A la vez, la prerrogativa que por sí misma le otorgaba su condición de intermediario financiero, aunado al manejo y control de paquetes accionarios a cuenta de terceros, le permitió su asistencia a las asambleas de accionistas y con ello el acceso a la información, decisión y a la negociación directa, a precios subvaluados, con los dueños de los paquetes accionarios que a la postre le garantizaron la propiedad y el control de los grupos de capital financiero de los que paulatinamente se apropió durante este periodo: Frisco, Cigatam, LYPPS, Euzkadi, Nacobre y Sanborns.

Posteriormente, en 1990 creó formalmente el grupo Carso en el cual reunió a todas las empresas adquiridas durante la pasada década, así como Galas de México, adquirida en 1976.

En 1990 adquirió (mediante financiamiento otorgado por el Gobierno Federal a una tasa de interés del 10.68%, a un plazo de 6 meses) el 5.166% de las acciones "AA" y 5% del conjunto de las acciones de Telmex, las cuales, sumadas al 5% de cada uno de sus dos principales socios extranjeros, le garantiza el 51% de los votos de la asamblea de accionistas. En julio y agosto 1992 adquirió Aluminio y Condumex respectivamente. En enero de 1993 adquirió el 99.9% de General Tire de México y junto con Euzkadi conforman ahora la nueva subsidiaria del Grupo denominada Corporación Industrial Llantera, agrupando a las empresas de este sector. En septiembre de 1993 le autorizaron la creación de un banco de cobertura nacional, el cual se integra al Grupo Financiero Inbursa.¹¹

f) En el interior de los grupos seleccionados se encuentran algunos de los integrantes más importantes de la oligarquía financiera, representante del nuevo poder económico de los grupos de capital financiero en México.

¹⁰ Información obtenida del trabajo de tesis doctoral de Morera Carlos, del capítulo referido al Grupo Inbursa- Carso.

¹¹ Morera, Carlos, "El nuevo poder de los grupos de capital financiero en México, un estudio de caso: INBURSA & Carso". DESFE-UNAM; UAM-A, mayo 1992. En prensa.

4. Tendencias actuales

Como consecuencia de las profundas transformaciones ocurridas a partir de 1983, las nuevas tendencias en las modalidades de la reproducción de capital (concentración y centralización de capital) de los grupos de capital financiero en México presentan un nuevo perfil, el cual hemos agrupado en dos grandes tendencias: a) centralización del poder económico, socialización de la propiedad y asociación estratégica con el capital extranjero; b) predominio financiero en la reproducción ampliada del capital.

5. Centralización del poder económico, socialización de la propiedad y asociación estratégica con el capital extranjero.

1) Socialización de la propiedad y centralización del poder económico. El proceso de privatización desarrollado en el transcurso de la última década originó la nueva estructura de la propiedad del gran capital, el cual sanciona desde el punto de vista jurídico para el caso de los llamados grupos financieros (La Ley para Regular las Agrupaciones Financieras, así como sus reformas, adiciones y derogaciones) la socialización (pulverización) de la propiedad y la centralización del control, a partir de la ley que les otorga, mediante la figura de las sociedades controladoras, la propiedad y el control de las asambleas generales de accionistas, y el derecho de nombrar a la mayoría de los miembros del consejo de administración de cada uno de los integrantes del grupo. La mencionada ley otorga la exclusividad de la propiedad de las acciones serie "A" para las personas físicas (grandes accionistas individuales y familiares o aristocracia financiera) y les garantiza el control de la misma con la propiedad del treinta por ciento de las acciones. Para el caso de acciones "B" y "C", el monto del capital que pueden adquirir los inversionistas no les permite acceder al control de la holding, además de que la gran mayoría de los inversionistas son institucionales, controlados por entidades financieras integrantes de un grupo nacional y extranjero, donde el máximo del capital social que pueden poseer es de un veinte por ciento.¹²

¹² Siempre y cuando el capital social de dichas entidades financieras se encuentre diversificado.

Al mismo tiempo, la ley garantiza a las sociedades la libertad de establecer en sus estatutos¹³ el control administrativo a los grandes accionistas individuales de las sociedades, mediante la adquisición de un pequeño porcentaje del capital (5, 10 hasta 30%, todo depende de la calidad del voto que establezcan los estatutos) y les garantiza, a la vez, una asociación estratégica con el capital extranjero.

2) **Fusión productiva y financiera y centralización de la oligarquía financiera.** Sin embargo, a pesar del desarrollo alcanzado por el mercado de valores en México, y en particular del comercio por acciones, el paquete de acciones que garantiza la propiedad y el control de los grandes grupos de capital financiero no se realiza a través del mercado de capitales, sino de negociaciones privadas o por intermedio del gobierno.¹⁴

3) **Asociación estratégica con el capital extranjero,** que garantiza la concurrencia en el mercado nacional e internacional y el acceso a la tecnología de punta. Dicha asociación se da, por lo regular, a partir de alguna de las entidades del grupo.

4) **Asociación subordinada.** En la nueva estructura del capital de los grupos financieros nacionales, los trabajadores participan como socios a través de un fideicomiso sin derecho a voto.

6. Predominio financiero en la reproducción ampliada del capital.

1) La crisis y reorganización de los grupos de capital financiero se ha expresado en un inédito predominio financiero en los últimos veinte años y particularmente en la última década, lo cual ha implicado una doble tendencia: en los grupos financieros el nivel de integración (fusión) alcanzado les ha permitido optimizar sus inversiones, nacionales e internacionales, en el proceso de acumulación de capital y adoptar simultánea o parcialmente cualquier forma del capital y, pese a lo que comúnmente se piensa, no ha significado una desarticulación de su inversión productiva. Al contrario, a partir de 1990 la extraordinaria centralización de capital dinerario ha tenido como propósito la inversión simultánea, con un mayor énfasis en la inversión productiva y accionaria. Sin embargo, la

¹³ Que son los que garantizan los criterios generales de funcionamiento dentro de los cuales uno de los más importantes es la calidad del voto de cada uno de los socios de acuerdo al tipo de acción que posea (A,B,C o L, estas últimas por lo regular sólo tienen voto en caso de fusión o venta).

¹⁴ Esto es resultado, entre otras cosas, de un desarrollo incipiente del mercado y no es exclusivo de México.

tendencia anterior contrasta con la de la inmensa mayoría de los medianos, pequeños y micro capitales, para los cuales ha implicado la quiebra, desarticulación y subordinación al gran capital.

Las tendencias mencionadas se han visto relativamente contrarrestadas a partir de 1993 por la recesión económica, y recientemente por la crítica situación política de Chiapas; que pone al descubierto las contradicciones económicas, políticas y sociales generadas por el proceso de reestructuración a nivel nacional y presenta a la vez la mayor crisis del sistema político mexicano desde los años treinta.

2) Las asociaciones estratégicas realizadas les garantizan, además del capital, acceso a la tecnología de punta y concurrencia en el mercado nacional e internacional. En este nuevo ciclo de inversión destaca la extranjera -bajo la nueva modalidad de inversión en cartera- y se inicia también la llamada "repatriación de capitales", una de cuyas formas es la asociación patrimonial, la cual no necesariamente permite a los capitales repatriados el acceso al control accionario mayoritario.

3) Gestión administrativa del capital. A través de los consejos de administración y de la dirección general de los consorcios, administran y controlan el proceso de producción, los cambios en la productividad, el empleo, las condiciones laborales y salariales.

4) Expoliación de capitales y quiebra de empresas. Los enormes recursos financieros obtenidos por los grupos mediante tasas de interés preferenciales, han creado fuertes tensiones debido a la creciente explotación del resto de los medianos y pequeños capitales; esto ha provocado quiebras de empresas y mayor desempleo, tendencias que se agudizan cada vez más. De este modo, se socializó el costo de la nueva modalidad de acumulación de capital de manera análoga a la socialización de la deuda y la reestructuración financiera, aunque con instrumentos diferentes. Para el caso de estas últimas, mediante el mecanismo del FICORCA a partir de 1983.

5) Ganancias financieras extraordinarias. Las nuevas formas de financiamiento desarrolladas les han permitido, particularmente a partir de 1988, no solamente cubrir sus obligaciones financieras, sino también obtener extraordinarias ganancias.

6) Proteccionismo. A pesar del nivel de apertura de la economía los grandes grupos gozan de un extraordinario proteccionismo por parte del gobierno, entre otras cosas, a través de la apertura gradual del mercado interno en las ramas en las cuales son hegemónicos, en la plena libertad en la aplicación de los precios de sus mercancías en el mercado interno, en la permisividad de la aplicación de las altas tasas de interés, en los al-

tos márgenes de intermediación, en la disminución de las cargas fiscales, etcétera.

Conclusiones

En la actualidad, los grupos cuentan ya con una fuerte capacidad de exportación. Sin embargo, siguen siendo vulnerables al escenario internacional y se encuentran en un periodo de transición. Su plena consolidación dependerá de las condiciones económicas y políticas internacionales y nacionales. Las profundas e inevitables transformaciones ocurridas en la década pasada han agudizado las contradicciones del proceso de reestructuración. La interrogante con que se enfrenta ahora el capitalismo mexicano, y particularmente los grupos hegemónicos de capital financiero, es si son capaces de reorganizar las relaciones de reproducción y evitar una crisis general.

Ello ha obligado a replantear, básicamente por parte del Gobierno, el vínculo entre el Estado, los Grupos de Capital Financiero y el resto de la sociedad, y como resultado de ello existen nuevos acuerdos políticos de diversa naturaleza entre el gobierno y los grupos de capital financiero, que se han expresado en cambios políticos con consecuencias sociales de diverso alcance.

En el plano político, algunas de las contradicciones se han expresado en fuertes tensiones entre el gobierno y algunos de los representantes de los grandes grupos, así como los representantes de las diversas agrupaciones empresariales como al interior de las mismas. Sin embargo, el único sector que se ha contrapuesto frontalmente al gran capital y al gobierno es el agrario, pese a que subsisten las tensiones, la subordinación al gobierno persiste. Por otro lado, en el plano social, el resultado de las transformaciones señaladas se expresa en una pobreza extrema, en el desempleo agudo como resultado del ataque al salario, al empleo y, a las condiciones de vida del conjunto de los asalariados y las zonas marginadas indígenas, así como en una disfuncionalidad de los servicios en casi todos los planos.

Con ello, el Estado mexicano sólo intenta adaptarse, con retraso, a una tendencia mundial hacia la liberalización de las economías nacionales, al igual que lo han hecho la gran mayoría de los llamados países periféricos. Esto ha implicado cambios sustanciales en sus formas de concurrencia económica y, por otra parte, de sus formas de dominación política. Precisamente, este último aspecto contiene las mayores contra-

dicciones objetivas, ya que las costosas formas tradicionales han sido y siguen siendo un sustento de su permanencia en el poder.

Hoy la contradicción más significativa se encuentra en la oposición del sistema político mexicano, intrínsecamente circunscrito a las especificidades de lo nacional, y la abolición de fronteras que propugnan las tendencias de internacionalización de los mercados.

Mientras la legitimidad del gobierno está vinculada al bienestar de la inmensa mayoría de la población, la posibilidad de supervivencia de los grandes grupos de capital financiero en la exacerbada competencia monopólica internacional, requiere de la libertad de invertir donde obtenga mayores ganancias, sin reparar en las consecuencias de sus actos en el ámbito nacional.

EL REENDEUDAMIENTO EXTERNO DE MÉXICO: 1988-1994*

*José Vargas Mendoza**
al Dr. Antonio Gutiérrez Pérez In Memoriam*

Introducción

México atraviesa actualmente por una nueva etapa de su endeudamiento exterior, que se caracteriza por un flujo continuo de recursos provenientes, en su gran mayoría, de fuentes privadas por mediación, básicamente, de los mercados secundarios (emisión de bonos), dirigidos fundamentalmente a las grandes empresas privadas, en el contexto de la recuperación de la capacidad del país de la condición de sujeto del crédito voluntario internacional; haciendo que el volumen de su deuda externa haya aumentado considerablemente hasta alcanzar la suma de más de 130 mil millones de dólares en 1993, que es una cifra superior a los 107 mil millones de dólares de 1987. Si bien ello tiene lugar en condiciones distintas y mucho más favorables a las imperantes a principios de los años ochenta, tal situación no deja de constituir todavía un peligro para el futuro de la economía nacional.

Nuestro trabajo se centra en estudiar las condiciones que permiten el acceso al crédito externo a México, así como la nueva modalidad del endeudamiento internacional que están siguiendo las empresas y el gobierno de nuestro país. Asimismo, se intenta establecer la relación con algunas variables de las repercusiones macroeconómicas del endeudamiento exterior sobre el conjunto de la economía, sin que esto sea el pro-

* Agradezco a los licenciados Alejandro Rodríguez y María Inés Barrera, de la Comisión Nacional de Valores por la valiosa ayuda que me proporcionaron en la recopilación de la información estadística para elaborar el cuadro sobre repatriación de capitales. Asimismo, los Dres. Alejandro Dabat Latrubesse y Antonio Gutiérrez Pérez (Q.E. P.D.) quién fuera el jefe de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la UNAM y compañeros del Seminario sobre Reestructuración Financiera de la DEP/FEUNAM por él dirigido, por el asesoramiento, las discusiones e ideas que me aportaron durante mi permanencia como miembro del seminario. Quiero dar constancia, asimismo, a los Trejo por su ayuda en la recopilación de información estadística sobre emisión de bonos. Las ideas aquí expuestas son, sin embargo, responsabilidad exclusiva del autor.

** Profesor del Area de Investigación y Análisis Económico (INAE), Facultad de Economía de la UNAM.

pósito central del trabajo. Finalmente, haremos un intento de balance del significado que adquiere para nuestra nación el endeudamiento externo.

1. Las nuevas condiciones del reendeudamiento exterior de México

Como se sabe, la crisis económica internacional de los años ochenta, obligó a los gobiernos y empresas del mundo a plantear cambios estructurales que no sólo afectaron la forma de intervención de los Estados en la actividad económica, sino que modificó la modalidad de inserción de las economías nacionales al mercado mundial y propagaron la revolución tecnológica en los sectores más avanzados de la producción (*Dabat, 1992* parte introductoria; *Rivera Rtos, 1993* especialmente capítulo 3). Este proceso de reestructuración que se ha dado a nivel desigual en las diferentes naciones, también afectó el sistema financiero de los países industriales y en particular a la banca, obligándolos a realizar profundas transformaciones para hacer más competitivo y eficiente el crédito internacional.

La reestructuración financiera mundial se tradujo en fenómenos como la desregulación de los mercados, el desarrollo de nuevos instrumentos financieros y la introducción de nuevas técnicas operativas aportadas por la revolución de la informática (*Gutiérrez, 1989*). A la par, la banca internacional enfrentó los problemas propios de la actividad financiera, como son los fenómenos derivados de la crisis del endeudamiento internacional de los años ochenta (reestructuración y condonación de deudas, provisión contra los riesgos de las deudas incobrables, etc.), las pérdidas ligadas a los malos negocios que representaron las operaciones de apalancamiento de las fusiones y adquisiciones, así como los problemas vinculados a los negocios con el sector de bienes raíces, principalmente en Estados Unidos, Japón y Gran Bretaña; sin dejar de lado los recortes de personal y el cierre o venta de subsidiarias en el exterior que ya no eran rentables para algunas entidades financieras (*West, 1991; Griffith-Jones, et. al. 1993*).

Uno de los aspectos más interesantes de la reestructuración del sistema financiero mundial fue el retorno a los circuitos financieros de algunos países en vías de desarrollo, siendo un aspecto sobresaliente en ellos la llegada de recursos financieros crediticios. (*Ver Cuadro 1*). Esta cuestión no puede considerarse al margen de los procesos más generales de reestructuración y modernización del conjunto de esas economías, como veremos más adelante.

CUADRO 1

Préstamos recibidos por los países en vías desarrollo en el periodo
1988-1992³

Miles de millones de dólares					
Años	1988	1989	1990	1991	1992
Total	22.5	21.8	28.6	46.2	47.3

Fuente: FMI, Boletín, 29 de marzo de 1993. /

Para el caso de México, la reapertura del crédito voluntario internacional viene a representar el reconocimiento de la banca transnacional y de los inversionistas extranjeros, a los esfuerzos que está realizando el país por dar salida a la crisis estructural que padeció desde los años setenta (*Vargas, 1991*) Estos nuevos préstamos están siendo utilizados para modernizar a la planta productiva de las empresas públicas y privadas, así como para ampliar la infraestructura básica del país en comunicaciones y transportes, de cara a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá.⁴ Dentro de este contexto, conviene precisar la nueva modalidad de endeudamiento exterior que están utilizando los agentes económicos de nuestro país.

2. La nueva modalidad del endeudamiento externo de México

México gozó durante los años setenta y hasta el segundo semestre de 1982, preferentemente del crédito internacional por mediación de los organismos multilaterales, los gobiernos centrales del extranjero y la banca privada. Créditos que fueron otorgados a través de préstamos directos, crédito comercial o emisión de bonos (*Green, 1988*). Sin embargo, a partir de que estalló la crisis del endeudamiento internacional en la que entró México en agosto de 1982, el otorgamiento de créditos, así como la

³ No incluye a países de Europa Central y Oriental.

⁴ Por ejemplo, entre 1990 y 1992 del monto total del capital obtenido mediante su participación en el mercado de dinero y de capitales, los grupos financieros destinaron el 75% a inversiones productivas. Ver. Morera Camacho, Carlos. "Los grandes grupos de capital financiero en México: concurrencia, proteccionismo, asociación estratégica, fusión y quiebras". En: *Revista Momento Económica* No. 70. Iiec. -UNAM., Noviembre-diciembre de 1993. pp. 51.

colocación de bonos de entidades públicas y privadas del país se paralizó, como resultado de la pérdida de confianza en las perspectivas económicas que ofrecía nuestra nación a los inversionistas internacionales.

Desde ese entonces, México no tuvo acceso al crédito voluntario internacional, que sólo fue reanudado a partir de 1988 y comenzó a tomar fuerza desde junio de 1989, a través de la emisión de bonos.⁵

Esta nueva modalidad, parece estar llamada a ser la forma más importante de financiamiento internacional para las empresas públicas y privadas en los próximos años, por las ventajas que representa como forma de financiamiento para los participantes (*Mansel, 1992; BMV, et. al. 1991*).

Este mercado lo conforman, a través de la intermediación bursátil, prestatarios como grandes empresas monopólicas internacionales, gobiernos soberanos, la banca privada internacional o la banca multilateral (Banco Mundial, BID, etc.). Los prestamistas en bonos, son los inversionistas en fondos de renta fija, fondos de pensiones, sociedades mutualistas, aseguradoras, personas físicas, así como las grandes empresas, los gobiernos y la banca privada y los organismos de banca multilateral.

Se trata de instrumentos en los que el prestatario puede obtener financiamiento a largo plazo, a tasas flotantes o fijas. Este préstamo puede resultar más flexible y a menor costo que el que otorga un banco comercial. Además de que el banco emisor, puede otorgar créditos sin arriesgar sus propios fondos en el largo plazo, como ocurre en el caso de los préstamos, contando con la ventaja de cobrar varias comisiones por colocar la emisión.

Otras ventajas para el banco emisor están dadas por el hecho de que sólo arriesga su propio capital en el curso del periodo de suscripción y sólo bajo el supuesto de que la colocación se realice en condiciones difíciles de mercado. Pueden darse casos en que el banco emisor decida adquirir los bonos arriesgando su capital, pero sólo por el tiempo que los mantenga en su portafolio. También cuentan con la ventaja de que pue-

⁵ El Bancomext fue la primera entidad importante mexicana que emitió un bono por 100 millones de dólares en Amsterdam, Holanda en junio de 1989 a un cupón de 10.25% y un plazo de 5 años con un rendimiento inicial de 17 puntos.

Debe señalarse que la emisión de bonos no es un proceso nuevo para México y muchos países en vías de desarrollo, pues en el periodo de 1946-1957 México recurrió a las emisiones de bonos en los mercados internacionales, principalmente en los Estados Unidos, realizando una emisión total en ese periodo de 303.5 millones de dólares, y en el periodo 1958-1965 emitió un monto total de 360 millones de dólares, destacando los plazos de colocación que eran de 15 años a un cupón promedio de 6.5%. Véase Hang-Sheng Hang, *International Bond Issues of the less Countries. Diagnosis and Prescription*. Ames, Iowa, The Iowa University State, 1969.

den variar su posición de bonos mediante operaciones en los mercados de valores, cosa que no sucede con los préstamos de la banca comercial, en tanto no son objeto de operaciones en los mercados secundarios.

Una ventaja más para el agente colocador, lo representa la forma de pago de los intereses y del principal, pues ambos son pagados a tiempo por el emisor, en tanto los préstamos de la banca comercial se ven en muchas ocasiones involucrados en difíciles condiciones de negociación con los prestatarios, para desembocar en ocasiones en moratorias, como ocurre desde hace varios años con la deuda de muchos países en vías de desarrollo (*Devlin, et. al., 1993*).

En el caso de México, por lo menos cerca de 60 empresas, tanto públicas como privadas utilizan este mecanismo, destacando por su importancia, Pemex, Bancomext, Banamex, NAFINSA, CEMEX, etc. (*Ver Cuadro 1 Anexo estadístico*). Esta modalidad de financiamiento internacional, comenzó a tomar importancia desde 1989, pues en ese entonces, varias empresas públicas y privadas de nuestro país empezaron a emitir bonos en los mercados de capitales externos.

Las primeras colocaciones importantes fueron realizadas por el Bancomext en el curso de 1989, Telmex y Cemex. Pero el mercado se volvió importante para las empresas públicas y privadas, así como para las entidades gubernamentales de México, desde 1990, año en que concurrieron un mayor número de ellas a la emisión de bonos, tal como se ilustra en el *Cuadro 1 del Anexo Estadístico*.

En el periodo que va de 1991-1993, es cuando mayor trascendencia tuvo la emisión de bonos para nuestro país, pues en 1991, el total emitido fue de 3,851.1 millones de dólares, para 1992, tuvo un valor de 6,883.7 millones y finalmente, para 1993, la cifra representa un total de 13,910.6 millones de dólares, destacando por su participación en este último año, entidades públicas como el Bancomext, que encabeza en importancia la emisión de bonos por la cantidad de 2180.8 millones de dólares, le sigue el Pemex con un valor de 1543 millones de dólar; Nafinsa con 1084.8 y la CFE con un valor de 400 millones de dólares.

En términos de la empresa privada, destaca la emisión realizada por Banamex por 1795 millones de dólares, le sigue el grupo Cemex con 1550 millones, y Bancomer con 1050 millones de dólares, etc. (ver nuevamente *Cuadro 1 Anexo*).

Desde el punto de vista de los plazos de colocación, la situación ha variado, pues en las primeras emisiones, que ocurrieron en 1988, cuando Operadora de Bolsa dirigió la colocación de bonos a 2 años de una cadena hotelera (Grupo Posadas), y en 1989, la primera emisión del Banco-

mex se realizó a plazo de 5 años, (esta información la hemos elaborado en base a las fuentes del *Cuadro 1 Anexo*). Pero en promedio, puede decirse que los plazos de colocación han sido desde entonces de 5 años, para la mayoría de las empresas.⁶ En términos de la tasa de interés que devengan este tipo de préstamos, obtenidos vía emisión de bonos, la situación también ha variado, pues mientras en 1989, el Bancomext pagó un cupón de 10.25%, en 1993, paga arriba de 7%.(Información en base a fuentes del *Cuadro 1 del Anexo Estadístico*). El único grupo que ha conseguido tasas de interés más bajas ha sido el grupo Carso, que en 1992 logró la colocación de bonos a 6% anual. En términos generales, el cupón que pagan los bonos emitidos en 1993, ha descendido para el grueso de las colocaciones, en comparación con los años anteriores. Este fenómeno se ha correspondido con el descenso de las tasas de interés en los principales mercados financieros del mundo; tendencia que ha favorecido a las emisiones de las empresas mexicanas, entre las que destacan el Bancomext, Pemex, Nafinsa, Banobras y Bancomer, como puede verse en el mismo Cuadro.

En lo que va transcurrido del primer semestre del año de 1994, la emisión total de bonos y papel comercial de las empresas privadas y públicas del país asciende a 9491.1 millones de dólares; destacando el Bancomext y Pemex, aunque ha tendido a elevarse ligeramente la tasa de interés para las emisiones de bonos y papel comercial, sujetándose a la libor a tres meses. Los plazos en promedio continúan siendo de aproximadamente cinco años.

En términos de la calificación de los valores que emite México en el exterior, éste ha ido en ascenso, mientras que en las primeras emisiones el país aún era considerado como de riesgo para la inversión. Después de cerca de 5 años de haber retornado al mercado voluntario de capitales, algunas empresas han logrado el reconocimiento de los inversionistas, y ha producido que algunas agencias calificadoras revaloren las emisiones de mexicanos en el exterior. Tal es el caso de la agencia Duff and Phelps Credit Rating Co. con sede en Chicago, Illinois, que otorgó el "Grado de Inversión" a todos los valores que emite Nafinsa en los mercados internacionales, tanto en dólares como en pesos. Otro tanto aconteció con Banamex, a quién le fue dado el "Grado de Inversión A" por la agencia calificadora Standard and Poor's a sus certificados de depósitos, denominados en pesos y a largo plazo. También recibió de la misma agencia el

⁶ Pemex fue la primera empresa mexicana que logró colocar bonos a plazo de 30 años en los mercados financieros internacionales, como ocurrió en el mes de noviembre de 1992, por un monto de 250 millones de dólares.

“Grado de Inversión A-1”, por sus pagarés a corto plazo denominados en pesos en los mercados norteamericanos. Otro tanto aconteció con Pemex que recibió el “Grado de Inversión A” por Standard and Poor’s, a sus operaciones de bonos en Estados Unidos.⁷

Desde el punto de vista del país en su conjunto, las agencias calificadoras de los Estados Unidos (Standard and Poor’s y Moody’s) estaban, hacia finales de 1993, en la perspectiva de otorgarle el grado de inversión. Sin embargo, esta calificación se mantiene en suspenso a raíz de los acontecimientos que sucedieron en el estado de Chiapas desde el primer día del mes de enero del año en curso, con el levantamiento armado del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN).⁸

Comparativamente con otros países de la región latinoamericana, la calificación de Standard and Poor’s y Moody’s para México es la siguiente para el mes de septiembre de 1993, conforme al Cuadro 2.

CUADRO 2
Calificación crediticia en Latinoamérica.⁹

País	Standard and Poor’s	Moody’s
Argentina	BB-	B1
Brasil	—	B2
Chile	BBB	—
Colombia	BBB-	Ba1
México	BBB+	Ba2
Venezuela	BB	Ba1

Fuente: El Financiero, 13 de septiembre de 1993.

En cuanto a las razones que se esgrimen como causa del creciente endeudamiento externo, de las empresas privadas y públicas en el mercado externo está la diferencia que existe entre las tasas de interés internas

⁷ Para mayor detalle, véase, *Excelsior*, 3 de abril de 1993; 5 de julio de 1993 y 13 de octubre de 1993.

⁸ Por ejemplo, las agencias calificadoras de los Estados Unidos, Standard and Poors y Moodys, tiene la intención de posponer el análisis de la calificación de México hasta el próximo sexenio. Aunque no han modificado sus perspectivas sobre la economía de México. *El Financiero*, 17 y 19 de enero de 1994.

⁹ Por ejemplo, la calificación que se otorga a México con respecto a Colombia conforme la categoría crediticia otorgada por Standard and Poors es menos especulativa que la de este último país. Para mayor detalle sobre la calificación ver *Cuadro 2 del Anexo estadístico*.

y las del exterior, pues mientras en México las tasas activas alcanzan niveles de más de 30%, en los Estados Unidos apenas son del orden del 6%, con la ventaja de que los costos de intermediación bursátil son menores para las empresas que colocan sus acciones por medio de las casas de bolsa de ese país (*Excelsior, Sección Financiera, 1 de septiembre de 1993*). Asimismo debe considerarse la estabilidad nominal del tipo de cambio desde 1988, y las expectativas de rentabilidad y crecimiento generados a partir del TLC. Pero aun cuando los diferenciales de las tasas de interés en términos reales pueden ser una causa por la que se recurre al crédito externo, existen otras de mayor peso como veremos en el siguiente apartado.

4. Las razones del reendeudamiento externo de México

Como ya señalamos, México volvió a ser sujeto del crédito voluntario internacional a partir de 1988,¹⁰ pero desde 1990 la deuda externa del país ha venido creciendo a pasos agigantados, particularmente la deuda contratada por el sector privado no bancario y el sector bancario privado (*ver Cuadro 3*).

Al tomar como referencia histórica el año de 1982, se observa, conforme al *Cuadro 3*, que la deuda del sector privado no bancario representaba un saldo total de 23,907 millones de dólares, pero a partir de 1989, el monto de la misma descendió drásticamente al representar sólo 6,368 millones de dólares. Las razones de tal descenso deben hallarse en el fuerte apoyo que ofreció el gobierno federal a los grandes grupos monopolísticos a partir de la crisis del endeudamiento internacional de 1982, como parte del programa de conversión de pasivos externos del sector privado denominados en moneda extranjera a pesos (FICORCA), destinado a evitar la quiebra de las empresas endeudadas con el exterior. Otro factor que permitió que la deuda privada se redujera estuvo determinado por la reestructuración de las empresas privadas, mediante el impulso que significó la obtención de una suma cuantiosa de recursos financieros por mediación de la bolsa de valores, particularmente de 1985 a 1987. Pero sobre todo a raíz del crack bursátil de octubre de 1987, cuando se lograron recursos que se destinaron a la modernización de sus equipos, a la expansión y diversificación de sus negocios, aunque todavía sin de-

¹⁰ El Chase Manhattan Bank, se reivindica como el primer banco en otorgar crédito fresco a una empresa mexicana en 1988 por 100 millones de dólares. Véase *Excelsior*, 1 de febrero de 1993.

penden excesivamente del financiamiento externo (*Basave, 1990*). No debe olvidarse también que muchos de estos grupos financieros detentan el control de ramas dinámicas de la acumulación, vinculadas a la exportación y que han utilizado los recursos para reestructurar sus procesos productivos. Pero a partir de 1990, la deuda privada no bancaria tomó nuevamente un curso de crecimiento exponencial, pues de un saldo de 7,883 millones de dólares que tenía en 1990, pasó a 24,360 millones en 1993 y para el primer trimestre de 1994, conforme datos estimados, era de 26730 millones de dólares.

CUADRO 3

Deuda externa desglosada de México. 1982-1994
Saldo al final de cada año

Millones de dólares					
Años	Pública	Privada no bancaria	Bancaria Privada	Con FMI	TOTAL
1982	59730	23907	8531	240	92409
1987	81407	15107	5837	5119	107471
1989	76059	6368	7760	6460	96647
1990	77770	7883	12268	6508	104329
1991	79988	12055	17777	6759	116579
1992	75755	17122	18728	5957	117562
1993	78747	24360	22250	4787	130144
1994	81732	26730 ¹¹	22770	4787	136019

Fuente: Para datos de 1982 y 1987, Nafinsa, El Mercado de Valores No. 9, mayo 1 de 1989. Los datos de 1989-1994 son de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Excepto los datos de la deuda privada no bancaria y la deuda privada bancaria correspondientes a 1994, son estimaciones del autor. Los datos de 1994 corresponden al primer trimestre de ese año.

Las razones de este crecimiento están estrechamente vinculadas a las necesidades de modernización de la planta productiva de las empresas privadas, tanto nacionales como extranjeras, a los objetivos de expansión en otros sectores, así como a las alianzas estratégicas que están realizando la mayoría de los grupos monopólicos de nuestro país con empresas del exterior, de cara a las oportunidades que brinda la entrada en vigor del Tratado

¹¹ Los datos de la deuda privada no bancaria y privada bancaria son estimaciones del autor para el primer trimestre de 1994.

de Libre Comercio entre México, los Estados Unidos y Canadá;¹² sin olvidar desde luego, el aprovechamiento que representa para ellas, la obtención de créditos del exterior a tasas reales de interés más bajas de las que podría ofrecer el mercado nacional, tal como ya planteamos en el punto 3.

En el caso de la deuda bancaria privada, las razones de su crecimiento tienen que ver, sobre todo a partir de 1990, con la mayor afluencia de capital de préstamo procedente de la gran banca privada internacional, como resultado de la existencia de tasas de interés más bajas en los mercados financieros externos y de las crecientes necesidades de liquidez de la economía mexicana.

En 1991, se presentó una escasez muy aguda de liquidez en nuestro país, que obligó al gobierno a saldar una parte importante de su deuda interna (*Banxico, 1992 y Aspe Armella, 1993b*)¹³, como mecanismo que pretendía dotar de dinero líquido al sistema bancario. Pero además, deben considerarse las propias exigencias de financiamiento derivadas del proceso de reestructuración de la planta productiva del país, que obligó a los bancos a canalizar enormes montos de recursos. O sea, de un proceso que tuvo como contrapartida el endeudamiento excesivo de sectores de la agricultura, el comercio, la industria y los servicios, que dio lugar a las denominadas carteras vencidas, particularmente del sector agrícola.¹⁴ El endeudamiento bancario también debe vincularse a las necesidades de recursos financieros que significó la compra de las sociedades de crédito al gobierno, por parte de los empresarios banqueros.¹⁵

¹² Entre los autores que destacan la importancia de la inversión productiva en la modernización de la economía mexicana, se encuentran Rivera Ríos, Miguel Angel, *op. cit.*, Garza Enrique de La, "Reconversión industrial y cambio en el patrón de relaciones laborales en México". En: A. Anguiano, Coordinador, *La modernización en México*. Xochimilco México, UAM, 1990; Morera Camacho, Carlos, *op. cit.*

¹³ Según señaló Aspe ante los diputados, los recursos de la desincorporación de las empresas paraestatales, se destinaron a la disminución de los montos nominales de la deuda pública interna y externa; de 57467.3 millones de nuevos pesos de ingresos de la venta de las paraestatales, el 94.7% se destinaron a la amortización de los valores gubernamentales. Citado por Amulfo Vivas Cisneros, *El impacto de la inversión extranjera directa en la balanza de pagos 1971-1972 (El caso de México)*, México, UNAM, Facultad de Economía, 1994.

¹⁴ El presidente de la Asociación Mexicana de Bancos, Roberto Hernández Ramírez, ha solicitado a la Secretaría de Hacienda la instrumentación de un mecanismo semejante al Ficorca, para que se solucione el problema de la cartera vencida de la banca en un contexto de crecientes demandas de liquidez y de escasez relativa de dinero por los factores ya señalados.

¹⁵ Por ejemplo, FEMSA contrató un crédito por 600 millones de dólares en 1991, para que su compañía propietaria completara la compra del segundo banco más importante del país: Bancomer. *Excelsior*, 25 de septiembre de 1993, Sección financiera.

Como se recordará, el sector privado adquirente de los bancos, tuvo que desembolsar una cantidad muy fuerte de dinero en la compra de los 18 grupos bancarios que estaban en manos del gobierno, el cual se realizó en un lapso relativamente corto. El costo total de esta reprivatización fue de aproximadamente 12,200 millones de dólares en cerca de año y medio (*Excélsior, Sección Financiera, 9 de septiembre de 1994*). En algunos casos tuvo que recurrirse al endeudamiento externo para saldar parte de la compra de éstos. El endeudamiento de la banca comercial también está vinculado al aprovechamiento de las menores tasas de interés imperantes en el exterior, con objeto de conseguir financiamiento a costos más bajos para complementar las exigencias de capitalización Fú-decretadas por el gobierno;¹⁶ así como para financiar proyectos del sector privado, aprovechando con ello, las ventajas que representa pedir prestado a tasas más bajas y colocar esos capitales en el mercado interno a tasas más altas.

Por lo que respecta a la deuda pública externa, el comportamiento de ésta ha sido más hacia el desendeudamiento, pues mientras en 1987, tenía un saldo de más de 81,000 millones de dólares, para 1993, es sólo de 78,747 millones de dólares (ver nuevamente *Cuadro 3*). La política gubernamental de reducción de la deuda pública externa fue un aspecto de la reestructuración global de la economía de México, impulsada a partir del Pacto de Solidaridad Económica en diciembre de 1987. Como se recordará, una de las demandas del sector privado para enfrentar de forma conjunta la salida de la crisis de la economía mexicana, era en el sentido de plantear al gobierno la necesidad de reducir la deuda externa del sector público. Para ello, se solicitó a la banca privada internacional renegociar la deuda pública externa dentro del denominado Plan Brady (*Aspe, 1993*). Se llegó así a un acuerdo de principio el 23 de julio de 1989, formalizándose la reducción de la deuda externa del sector público en febrero de 1990, y lográndose los siguientes acuerdos, sobre un monto de 48,500 millones de dólares (*Vargas et. al., 1990*):

- a) por el mecanismo de reducción del principal a una tasa de descuento del 35%, se logró una condonación de 6959.8 millones de dólares.
- b) por canje de deuda a bonos de 30 años a una tasa de interés fija de 6.25%, se reestructuró un monto de 22795 millones de dólares.
- c) El 12% de los acreedores tomó la opción de prestar más dinero fresco durante cuatro años, con lo que obtuvieron 1455 millones de dólares.

¹⁶ Estas deben ascender a 8% del capital social de los bancos.

d) conversión de deuda en inversión por un monto de 3500 millones de dólares en tres años y medio.

La conversión en inversiones de una parte de la deuda externa del sector público ha sido un mecanismo para aligerar el volumen de la deuda contratada con el exterior (de 1989 a 1992 el monto global de reducción por esta vía fue de 3,500 millones de dólares). Otra estrategia utilizada ha sido la cancelación de deuda como ocurrió el 10 de junio de 1992, cuando el gobierno dispuso de 7, 171 millones de dólares del Fondo de Contingencia, para reducir el monto de la deuda pública externa.¹⁷

Sin embargo, con todo y esta estrategia de reducción, la reestructuración ha generado la exigencia de mayores recursos externos para el sector público, que han sido demandados principalmente por Pemex, Nafinsa, Banobras, Comisión Federal de Electricidad, el Bancomext, así como el propio gobierno, a través de la emisión de bonos (tal como se indica en el *Cuadro 1 Anexo estadístico*), como también por préstamos directos otorgados por la banca comercial del exterior, de organismos multilaterales, así como gobiernos centrales, particularmente a Pemex.

Las exigencias de financiamiento externo para el gobierno mexicano están determinadas, por un lado, para desarrollar la infraestructura en comunicaciones y transportes, así como la modernización de muchos servicios que aún están en manos del gobierno, como las telecomunicaciones. Destaca la importancia que tiene el desarrollo de un sistema moderno de carreteras y puentes, así como la modernización de los puertos mexicanos, de cara a la puesta en marcha desde el 1 de enero de este año del TLC. Por otro, de la necesidad que tiene para algunas de las empresas que cumplen un papel relevante en el desarrollo de la industrialización de nuestro país, como la Comisión Federal de Electricidad y Pemex, en el sentido de que necesitan dinero fresco para reponer una parte de sus equipos avejentados.

Pero, con todo y que la deuda externa total de nuestro país esté creciendo, su dimensión tiene que analizarse desde otra óptica en relación al periodo de los ochenta, como veremos a continuación.

¹⁷ Conforme datos del Informe Anual del Banxico correspondiente a 1993, la amortización total de la deuda pública externa fue de 19958.3 millones de dólares.

5. Las repercusiones macroeconómicas de la deuda externa de México.

Una inquietud imperante en los medios empresariales, entre analistas financieros y los partidos de oposición en México, gira en torno a las repercusiones que generará el endeudamiento externo reciente sobre la economía de nuestro país. La atención se centra en relación al rápido crecimiento de su monto total, concibiéndola como un foco rojo para la estructura económica, en el marco de la recesión que se inició desde el primer semestre de 1992, y que ha afectado profundamente el comportamiento de los principales indicadores económicos.

Pareciera ser que detrás de esta discusión, se intenta saber si el actual nivel de endeudamiento externo constituye ya un problema para las condiciones de la economía de México y si la tendencia desembocará inevitablemente en otra crisis de la deuda externa, de proporciones semejantes a las de agosto de 1982.¹⁸ Para intentar aclarar el panorama que presenta el nivel del endeudamiento externo de México, vamos a describir someramente la relación entre el Producto Interno Bruto de México con respecto a la deuda externa total del país (*Ver Cuadro 4*).

Tal como se muestra en el *Cuadro 4*, los años en que la deuda mantuvo un porcentaje elevado con respecto al PIB, fue el periodo de 1982 a 1988: etapa en la que el ajuste estructural de México presentó su mayor agudeza, derivado tanto de la recurrencia de la crisis estructural iniciada en 1982, como de la instrumentación de la política de reestructuración emprendida por el gobierno de Miguel de la Madrid desde 1983.

En ese periodo, el esfuerzo gubernamental se enfocó fundamentalmente a la reforma del Estado, a través del saneamiento de las finanzas públicas, la reprivatización de las empresas del gobierno, así como a profundizar la apertura comercial de México al mercado mundial, suprimiendo los permisos previos por los aranceles (*Rivera, op. cit.*). También se siguió una política de contracción del crédito y de subvaluación del tipo de cambio que por un lado, tendió a deprimir los niveles de la actividad económica y, por otro, promocionó las exportaciones mexicanas, haciéndolas competitivas por mediación del mecanismo cambiario, al

¹⁸ Por ejemplo, la CEPAL sostiene que México aún es motivo de preocupación mundial por su deuda externa a pesar de la sensible reducción observada en el coeficiente de pago de intereses frente a exportaciones y del débito externo total contra exportaciones totales. *El Financiero*, 21 de enero de 1994.

tiempo que las importaciones cayeron drásticamente, paralizando en parte la planta productiva del país. Todo ello se expresó en un estancamiento del crecimiento económico y del volumen de la producción, que medida en dólares corrientes, pasó de aproximadamente 250 mil millones de dólares en 1981, a un monto aproximado de 170 mil millones de dólares en 1988. Por esas razones la relación deuda/PIB fue muy alta en el periodo de 1982-1988 (*ver Cuadro 4*).

CUADRO 4

Relación entre la deuda externa total y el PIB de México 1980-1993

Millones de dólares			
Años	Dueda externa total		
	Saldo al final de cada año	PIB	Porcentajes
1980	50713	194765	26.0
1981	74861	249964	29.9
1982	92409	171362	53.9
1983	93780	118958	78.8
1984	96652	159143	60.6
1985	96568	152739	63.2
1986	100992	124148	81.3
1987	107471	137509	78.1
1988	100385	170533	58.8
1989	96647	204406	46.5
1990	104329	241832	43.1
1991	116579	286843	40.6
1992	117562	326851	35.9
1993	1313357	361337	36.3

Fuente: Los datos de 1980-1988 sobre la deuda externa total fueron tomados de *Nafinsa, El Mercado de Valores* Num. 9, mayo 1 de 1989. Los datos de 1989-93 son de la Secretaría de Hacienda. Los datos sobre el PIB fueron tomados del *Banco de México, Informes Anuales, 1991, 1992 y 1993*. Nota metodológica: para hacer la conversión del PIB a dólares corrientes se tomó el promedio del tipo de cambio libre del fin de cada periodo publicado por el Banco de México en los Indicadores Económicos del mes de mayo de 1994.

Pero en la medida en que tomaron cuerpo las políticas gubernamentales, el producto interno bruto comenzó a repuntar, paralelamente a la revalorización del peso frente al dólar. Desde entonces la relación deuda/PIB medida en dólares corrientes comenzó a descender acelerada-

mente, como resultado de un proceso que expresaba no sólo la recuperación del crecimiento económico sino, sobre todo, la apreciación del tipo de cambio real de la moneda mexicana (*FMI, 1993, pp. 122*). En lo fundamental, la revalorización del peso mexicano es también un resultado de la recuperación económica expresado en la mayor competitividad de la economía nacional en el mercado mundial (*Casar, 1993*). Pero también, en alguna medida que es difícil de establecer, de la política monetaria del gobierno determinada en gran parte por propósitos antiinflacionarios, favorables a la sobrevaluación del peso mexicano.

Mientras en 1986 la relación deuda/PIB era del 81.3%, para 1993 descendió a 36.3%, y el mismo proceso está ocurriendo con la relación que se establece entre el monto de las exportaciones de bienes y servicios de México con respecto a los intereses pagados por la deuda externa total (*Ver cuadro 5*).

CUADRO 5

Relación entre los intereses de la deuda externa de México y las exportaciones totales de bienes y servicios 1980-1993

Millones de dólares			
Años	Exportaciones de Bienes y servicios (A)	Intereses (B)	Porcentajes (B/A)
1980	22406	6147	27.4
1981	28014	9485	33.8
1982	28002	12203	43.5
1983	28944	10102	34.9
1984	32902	11716	35.6
1985	30774	10156	33.3
1986	24170	8343	34.5
1987	30568	8096	26.4
1988	32590	8639	26.5
1989	38060	9278	24.3
1990	45067	9018	20.0
1991	57135	8390	14.7
1992	61302	9610	15.6
1993	66645	10507	15.7

Fuente: *Banco de México, Informes Anuales*, varios años.

Nota: las exportaciones de bienes y servicios, incluyen los ingresos por transferencias.

Este cuadro muestra que en 1982 las exportaciones totales de bienes y servicios rebasaban ligeramente la cantidad de 28,000 millones de dólares, para 1993 suman más de 66,000 millones de dólares, en tanto que la relación intereses/exportaciones pasó de 43.5% en 1982, a sólo 15.7% en el último año. Este indicador también muestra un descenso en la relación que se establece entre los intereses y las exportaciones totales de bienes y servicios, como resultado del crecimiento del monto total de estas últimas.

No contamos con información reciente sobre el servicio de la deuda externa total, pero la tendencia también debe ser la misma, si se le compara con las exportaciones totales de bienes y servicios de nuestro país.

La preocupación que se esbozó al principio de este punto también debe considerar el nivel de integración que está alcanzando México con el mercado mundial, a partir de medir la relación entre las exportaciones totales de bienes y servicios y el Producto Interno Bruto, pues mientras en 1980 era de 11.5%, para 1993 alcanzó el porcentaje de 20.5%, o sea, hubo un incremento, que permite pensar que salvo por los obstáculos de la coyuntura actual por los que atraviesa la economía mexicana, la tendencia continuará creciendo (*Ver Cuadro 6*).

En términos generales, pareciera ser que los indicadores que hemos presentado nos dicen que la situación del endeudamiento externo reciente de México con el exterior tiene que ser visto desde otra perspectiva en relación con lo ocurrido en 1982. En ese entonces, el problema del endeudamiento externo se magnificaba por una serie de factores que afectaban al aparato productivo de la economía mexicana, entre ellos, se encontraban el creciente déficit del balance financiero del sector público que alcanzó la cantidad de 16.9% como proporción del PIB para ese año, además el elevamiento de los precios se disparó en 159.2% con respecto al año precedente y, por si fuera poco, la inversión fija bruta cayó en 8.9%, mientras el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos alcanzó la cantidad de 4878.5 millones de dólares.¹⁹ El cuadro negativo se complementaba con las devaluaciones de la moneda que orillaron al país a una crisis sin proporciones en su historia económica.

Actualmente, el endeudamiento exterior continúa siendo un problema potencial para la economía mexicana. No deja de ser preocupante la celeridad que está tomando el ritmo en que se están reendeudando la iniciativa privada no bancaria y bancaria. Pues juntas, rebasan un saldo externo de 46,610 millones de dólares hasta 1993 y, conforme datos

¹⁹ Datos obtenidos a partir del *Informe Anual del Banco de México, 1989* y del *INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, 1992*.

estimados, para el primer trimestre de 1994 alcanzan la cantidad de 49,500 millones de dólares (ver nuevamente *Cuadro 3*), mientras que la deuda externa total del país rebasa los 136,000 millones de dólares y, al finalizar 1994, puede alcanzar la cifra de 150 mil millones de dólares.²⁰

CUADRO 6

Relación entre el PIB y las exportaciones totales de bienes y servicios de México 1980-1993.

Años	Millones de dólares		
	PIB (A)	Exportaciones de servicios y bienes (B)	Porcentajes (B/A)
1980	194765	22406	11.5
1981	249964	28014	11.2
1982	171362	28002	16.3
1983	118958	28944	24.3
1984	159143	32902	20.6
1985	152739	30774	21.4
1986	124148	24170	19.4
1987	137509	30568	22.2
1988	170533	32590	19.1
1989	204406	38060	18.6
1990	241832	45067	18.6
1991	286843	53135	19.9
1992	326851	61302	18.7
1993	361337	66645	20.5

Fuente: Los datos sobre el PIB fueron tomados del Banco de México, Informes Anuales, 1991, 1992 y 1993.

Nota metodológica: para hacer la conversión del PIB a dólares corrientes se tomó el promedio del tipo de cambio libre del fin de cada periodo publicado por el Banco de México en los Indicadores Económicos del mes de mayo de 1994. Los datos sobre las exportaciones de bienes y servicios se tomó del Informe Anual del Banco de México, varios años. También se incluyen las transferencias en las exportaciones totales de bienes y servicios.

²⁰ Tan sólo para 1994 el Congreso de la Unión autorizó al gobierno federal un endeudamiento externo neto por 5 mil millones de dólares (El Mercado de Valores, enero de 1994, pp. 22). Esta partida ya está siendo agilizada para que los recursos provenientes del exterior se utilicen en la solución de los problemas que aquejan el sudeste del país, a raíz del estallamiento del conflicto armado en Chiapas del 1 de enero con el Ejército Zapatista

Un elemento positivo que juega a favor de nuestra economía lo representa la repatriación de capitales. Por ejemplo, por mediación de las casas de bolsa y del sistema bancario, la repatriación de capitales alcanzó un saldo acumulado de 13776.1 millones de dólares de 1990 hasta 1993 (*Ver Cuadro 7*). Aunque las circunstancias económicas por las que atraviesa nuestro país en la coyuntura actual, sobre todo a raíz del asesinato del candidato del PRI en marzo del año en curso, que conjugado con la situación electoral y la incertidumbre que priva sobre el futuro de la economía mexicana, provocaron una salida cuantiosa de recursos financieros hacia el exterior.

CUADRO 7

Total de capital repatriado por medio de los bancos y las casas de bolsa a México. 1990-1993

Millones de dólares			
Años	Bancos	Casas de bolsa	Total
1990	1137.1	2839.3	3976.4
1991	1343.2	1965.5	3308.7
1992	882.7	1477.3	2360.0
1993	1350.0	2781.0	4131.0
Total	4713	9063.1	13776.1

Fuente: *Comisión Nacional de Valores, Vicepresidencia de Operacional Institucional.*

A manera de síntesis, podemos señalar que la deuda externa de México continúa siendo un problema, porque la economía mexicana enfrenta todavía una serie de problemas que constituyen una amenaza para su

de Liberación Nacional como principal protagonista del reclamo de las reivindicaciones indígenas, entre las que sobresalen la tierra, justicia, democracia, libertad, etc. Para apoyar nuestra afirmación sobre el monto de endeudamiento externo para este año, la División de Estudios Económicos y Sociales del grupo Banamex-Accival, asegura que México captará 17,200 millones de dólares por colocación de bonos externos (*La Jornada, 3 de marzo de 1994*). En términos de las emisiones de bonos colocados en el curso de 1994, el monto asciende a 2850 millones de dólares conforme datos difundidos por la Comisión Nacional de Valores (*Excelsior, 17 de marzo de 1994*).

Otro elemento que puede sostener nuestra afirmación lo representa el préstamo por 6 mil millones de dólares que la Reserva Federal de los Estados Unidos autorizó al gobierno mexicano el 24 de marzo de este año, para hacer frente a las contingencias financieras que se esperaban ante el asesinato del candidato del PRI, ocurrido la tarde del 23 de marzo del año en curso.

estabilidad, entre los que sobresalen la existencia de altas tasas de interés en términos reales y el papel cada vez más usurero de la banca que se conjuga con la sobrevaluación del peso frente al dólar en más de 21% tomando como base 1990.²¹

En estas circunstancias, el nivel del endeudamiento externo de México, depende cada vez más del curso del tipo de cambio, pues una importante devaluación de la moneda nacional implicaría un incremento exponencial del servicio de la deuda medido en pesos, al tiempo que afectaría también la capacidad financiera de las empresas privadas para hacer frente a sus obligaciones con el exterior en términos del desembolso en pesos del pago del servicio de estos pasivos. En realidad la deuda externa dejará de ser un problema en la medida en que México resuelva el problema de su crecimiento económico y el déficit en cuenta corriente de su balanza de pagos. Sólo bajo esas circunstancias podrá decirse que el endeudamiento externo es un problema secundario.²²

Para vencer ambos problemas, el gobierno mexicano necesita profundizar la modernización de la planta productiva, enfatizando la reforma microeconómica, dar impulso a las exportaciones, consolidar la entrada de capitales que se canalicen a la inversión de proyectos productivos y recuperar el crecimiento sostenido de la economía nacional.

5. Breve balance en torno del significado del reciente proceso del endeudamiento externo de México.

El endeudamiento externo de México en el periodo reciente, responde a condiciones tanto internas como externas, totalmente distintas a las imperantes en la década de los setenta y los ochenta, cuando México recurrió al crédito internacional en condiciones de una profunda crisis estructural de su economía; cuya precipitación fue pospuesta por factores contingentes, difíciles de sostener en el largo plazo, como fueron el gasto público inflacionario del gobierno echeverrista y el boom petrolero del sexenio lópezportillista, respaldados en ambos casos por el crecimiento exponencial del endeudamiento externo.

²¹ La metodología utilizada para medir la sobrevaluación del tipo de cambio del peso frente al dólar se obtuvo en base a la realizada por El Inversionista Mexicano. Véase *Excel-sior*, 12 de abril de 1994, Sección Financiera.

²² Esta idea contrasta con la de José Angel Gurría, quien sostiene en su obra *La Política de la deuda externa*. México, FCE, 1993. pp. 8, que el problema de la deuda externa ha quedado atrás y ya no constituye un obstáculo a la modernización y desarrollo del país.

En ese entonces, la expansión del crédito en la economía mundial se sustentaba en torno a la existencia de una plétora de capital dinero, determinada por la propia etapa del ciclo económico, caracterizada por la fase de crisis que vivía la economía internacional y el derrumbe de la inversión (Aglietta, 1979).

La banca comercial financiaba preferentemente los requerimientos de financiamiento a los países en vías de desarrollo, mientras que en la actualidad el otorgamiento de créditos externos a los países del tercer mundo se realiza selectivamente, se otorgan recursos sólo a aquellas naciones que han logrado avances significativos en su reestructuración. Asimismo, el crédito exterior ya no está operando tradicionalmente por mediación de la gran banca comercial, sino que se ha conformado un nuevo patrón de financiamiento internacional sustentado en la estructuración y titularización del endeudamiento, por mediación del mecanismo bursátil (Gutiérrez, 1993).

En la etapa actual de su desarrollo, la economía mexicana retorna al mercado de capitales haciendo uso del crédito exterior como una exigencia de la nueva modalidad de su desarrollo económico que se intenta consolidar, basada en su reinserción al mercado mundial abriendo el mercado interno a la competencia internacional, cuya nueva orientación implica un conjunto de formulaciones de política económica que hasta el presente pueden resumirse a grandes líneas en los siguientes puntos:

a) impulso prioritario a las industrias de exportación; b) apertura del mercado interior a la competencia internacional; c) privatización de las empresas paraestatales de ramas no estratégicas y adecuación de las mantenidas en la órbita estatal a las condiciones de operación del mercado; d) eliminación de los subsidios a la empresa privada y concentración del crédito de fomento en el segmento de la pequeña y mediana empresa; e) ampliación del radio de la inversión extranjera en las ramas de la nueva tecnología; f) impulso a la modernización tecnológica y la reconstrucción de la infraestructura de transportes y comunicaciones; y g) flexibilización de las relaciones laborales y disminución de los costos del corporativismo sindical (Vargas, 1992). Dentro de estas orientaciones destacan por su importancia histórica la primera, traducida inicialmente en la incorporación de México al GATT en 1986, y la introducción de una liberalización muy amplia del régimen de importaciones y, últimamente, en la aceptación de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá.²³

²³ Las exigencias de recursos externos para consolidar su desarrollo económico no son nuevas para la economía mexicana, pues en el curso de los años cincuenta y sesenta

Además, el reendeudamiento externo opera en condiciones donde los grandes monopolios intentan redefinir su presencia en la economía mexicana e insertarse al mercado mundial en situaciones que les permita aprovechar adecuadamente las ventajas que representa la globalización económica, de cara a la puesta en práctica del TLC. Para lograr lo anterior, requieren de sumas cuantiosas de recursos, que no pueden esperar ser acumulados paulatinamente de las ganancias de la propia empresa, sino que necesitan complementarse con recursos financieros procedentes de la asociación con el capital transnacional, por el mecanismo accionario (ADR's), o bien, por la emisión de bonos o préstamos directos con la banca comercial del exterior, para poder reponer sus equipos productores, expandir los negocios o diversificar sus esferas de inversión, tal como ha venido ocurriendo en la economía de nuestro país.

México vivió una situación similar, caracterizada por el tránsito de una fase de su desarrollo en otra. Se trataba del cambio de la fase extensiva a la fase intensiva y que fue apoyada con cuantiosos recursos externos, a través del endeudamiento externo, como con la entrada de inversión extranjera directa, principalmente en el periodo de 1958-1962.

Anexo estadístico

CUADRO 1

Empresas privadas y entidades gubernamentales que han colocado bonos y papel comercial en los mercados internacionales de capitales.
1989-1993

	1989	1990	1991	1992	1993
	(Millones de dólares)				
<i>Pemex</i>		865.0	472.0	428.0	1543.0
<i>Nafinsa</i>	100.0	205.0	775.0	843.0	1084.8
<i>Bancomext</i>	100.0	70.0	167.1	100.0	2180.8
<i>Banobras</i>		100.0	100.0		100.0
<i>Banpás</i>					
<i>Gob. Federal</i>		300.0	464.0	363.0	290.0
<i>CFE</i>		235.0		100.0	400.0
<i>Banamex</i>		130.0	181.0	875.0	1795.0
<i>Bancomer</i>		329.0	22.0	355.4	1050.0
<i>Banca Serfin</i>		50.0	320.0	200.0	
<i>Banco Internacional</i>					200.0
<i>Banca Cremi</i>				50.0	150.0
<i>Banco Mexicano</i>		89.0		36.0	100.0
<i>Banco del Atlántico</i>					
<i>Telmex</i>	320.0	100.0	570.0	300.0	
<i>Cemex</i>	150.0		421.0	500.0	1550.0
<i>Televisa</i>				400.0	200.0
<i>Grupo Sidek</i>		100.0	40.0		100.0
<i>TMM</i>			25.0		415.0
<i>Peñoles</i>			100.0		
<i>Tibasa-Ciesa</i>				207.0	200.0
<i>La Moderna</i>		50.0		150.0	
<i>Sincro</i>				40.0	
<i>Gemex</i>				110.0	
<i>Kimberly Clark</i>				150.0	50.0
<i>ICA</i>					525.0
<i>Maseca</i>					150.0
<i>Hylsa</i>					175.0

	1989	1990	1991	1992	1993
<i>Apasco</i>			100.0		50.0
<i>VolksWagen</i>				100.0	
<i>Kodak</i>					110.0
<i>Grupo San Luis</i>		52.0			125.0
<i>El Cid Megaresort</i>					25.0
<i>CYDSA</i>					50.0
<i>Arrendadora Internacional</i>				100.0	
<i>Aeroméxico</i>			100.0	100.0	
<i>Comercial Mexicana</i>					130.0
<i>Desc.</i>				100.0	600.0
<i>Femsa</i>					42.0
<i>EUM</i>					200.0
<i>Marina de Sábalo</i>					25.0
<i>Tamsa</i>		30.0			
<i>Pacsa</i>				312.7	
<i>Gob. Edo. Mex.</i>				207.0	
<i>Alfa Vitro</i>				100.0	150.0
<i>Cons. G Grupo Dina</i>				70.0	
<i>FEMSA</i>				150.0	
<i>Iusacel</i>				42.0	
<i>Cydsa</i>				45.0	
<i>Grupo Carso</i>				50.0	
<i>Aerovías</i>				100.0	130.0
<i>Copamex</i>				100.0	150.0
<i>Tamsa</i>		33.0			
<i>Poderosa</i>		22.0			50.0
<i>Sunbelt Enterprise</i>		100.0			
<i>Nuvum</i>		60.0			
<i>Grupo Gigante</i>					40.0
<i>Dynaworld Bank</i>		70.0			
Total	670.0	2990.0	3857.1	6883.7	13910.6

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Nafinasa, (El Mercado de Valores I, varios años; Bancomext, (Comercio Exterior I, varios números; Ejecutivos de Finanzas I, varios números, (Expansión I, varios números, (Latin Finance I, varios números, (América Economía I, varios números, Excélsior, El Financiero, El Universal, El Heraldo de México, Novedades, El Sol de México, La Jornada, Uno Más Uno, El Economista, diversas fechas.

CUADRO 1
(Continuación)

	1994
<i>Bancomext</i>	3500.0
<i>Pemex</i>	1365.0
<i>Banpaís</i>	100.0
<i>Telmex</i>	520.0
<i>Nafinsa</i>	600.0
<i>Serfin</i>	172.1
<i>Televisa</i>	400.0
<i>Grupo Mexicano de Desarrollo</i>	200.0
<i>Grupo Industrial Durango (GIDUSA)</i>	234.0
<i>Fresh del Monte</i>	300.0
<i>Banco Mexicano</i>	125.0
<i>Banco Inbursa</i>	30.0
<i>Banamex</i>	700.0
<i>Tribasa</i>	150.0
<i>GFmulti</i>	125.0
<i>Minsa</i>	75.0
<i>Nestlé</i>	50.0
<i>Frac. Ind.</i>	100.0
<i>Femsa</i>	300.0
<i>Ind. Unidas</i>	160.0
<i>Hermes</i>	100.0
<i>FMAC</i>	100.0
<i>Tamsa</i>	85.0
Total	9491.1

Fuente: Ibid cuadro anterior.

Nota. Para este año se incluyen un total de 2500 millones de dólares por concepto de papel comercial del Bancomext.,

CUADRO 2

Escala de calificaciones utilizadas por las agencias calificadoras de valores

Calidad crediticia	Standard and Poor's	Moody's
Calidad Suprema	AAA	Aaa
Primer grado. Significa que el deudor tiene capacidad excepcional para pagar intereses y capital.	aaa	Aa
Alto grado. Implica que el prestatario tiene capacidad para el pago de intereses y capital. La diferencia con la anterior es mínima	A	A
Grado medio alto. El prestatario tiene fuerte capacidad para el pago de intereses y capital. Esta categoría es más susceptible por los cambios adversos derivados de problemas económicos, que la categoría anterior.	Baa	BB
Grado Intermedio (o grado de inversión). En esta categoría se clasifica a la deuda concebida con capacidad de pago de intereses y capital. Aquí se ubica a la deuda que aún está sujeta a condiciones económicas adversas que pueden llevar al debilitamiento en la capacidad de pago de interés y capital de un país.	Ba	BB
rado especulativo. Se concibe como deuda vulnerable. Enfrenta mayor incertidumbre o riesgo.	B	B
Mayor nivel especulativo. En el presente tiene capacidad de pago, pero enfrenta mayor grado de vulnerabilidad que otras deudas especulativas.	Caa	CCC
Vulnerabilidad a caer en "Default". Depende de condiciones económicas y financieras favorables para cumplir con los intereses y el principal. Un cambio en estas condiciones conduce al no pago.	Ca	CC
Son obligaciones especulativas en alto grado.	C	C
Representan a la clase más baja de los títulos, y son consideradas prospectos extremadamente pobres para ocupar cualquier posición real de inversión.	C	
Deuda considerada en Default, se espera que no cumpla el vencimiento.		

Fuente: tomado de José Angel Gurría, *La política de la deuda externa*. México, FCE., 1993. cuadro 17.

Nota. En el caso de Standard and Poor's, las calificaciones desde "AA", hasta "CCC", pue-

den ser modificadas al añadir un signo de más (+) o menos (-).

En el caso de Moody's, pueden modificarse con 1,2,3, para mostrar categorías intermedias; por ejemplo, el número (1) indica el grado máximo en la categoría, el (2) indica el grado intermedio y el (3) el grado inferior.

Obras consultadas

- Aglietta, Michael, *Regulación y Crisis del capitalismo*. México, Siglo XXI editores, 1979.
- Aspe Armella, Pedro *El camino mexicano de la transformación económica*. México, FCE, 1993.
- Comparsencia del Secretario de Hacienda ante la Cámara de Diputados. En: *El Mercado de Valores*, Num. 12, junio 15. Banco de México, 1992. Informe Anual.
- Basave, Jorge, La estrategia financiera del gran capital. En: *Problemas del desarrollo*, Abril-junio, UNAM, Num. 81. Instituto de Investigaciones Económicas, 1990.
- BMV (Bolsa Mexicana de Valores) et. al. *Cómo invertir en México*. Una guía para el mercado de valores, 1991.
- Casar I, José, "La competitividad de la industria manufacturera mexicana. 1980-1990". En: *El Trimestre Económico* No. 237, Vol. LX(1), México, enero-marzo, 1993.
- Dabat Latrubesse, Alejandro, *Capitalismo Mundial y Capitalismos Nacionales*. México, FCE, 1993.
- Devlin, Robert, et. al. "Diez años de la crisis de la deuda latinoamericana". En: *Comercio Exterior*, Vol. 43, Num. 1, enero, 1993.
- FMI, "Causas y efectos de los flujos de capitales a América Latina". *Boletín*, 26 de abril, 1993.
- Green, Rosario, *La Deuda Externa de México: 1973-1987. De de la Abundancia a la escasez de créditos*. México, Secretaría de Relaciones Exteriores, Nueva Imagen, 1988.
- Griffith-Jones, Stephany et. al. "El retorno de capital a América Latina". En: *Comercio Exterior*, Vol. 43, Num. 1, México, enero, 1993.
- Gutiérrez Pérez, Antonio "El Crac Bursátil, la economía de endeudamiento internacional y la disputa por la hegemonía ". En: *Problemas del Desarrollo*. No. 78, UNAM. Instituto de Investigaciones Económicas, 1988.
- La globalización de las finanzas, una nueva fase de la internacionalización del capital. *Economía Informa* No. 197-198. UNAM, Facultad de Economía, 1993.

- Mansel Carstens, Catherine, *Las Nuevas Finanzas en México*, México, ITAM-Editorial Milenio, 1992.
- Rivera Ríos, Miguel Angel, *El Nuevo Capitalismo Mexicano*, México, Era, 1993.
- Vargas Mendoza, José "Las necesidades de financiamiento externo de México y la apertura de los mercados de capital". En: *Economía Informa*. Num. 194. UNAM. Fac. de Economía, México, mayo, 1991.
- Las perspectivas de la economía mexicana, la reforma del Estado, la internacionalización de la economía y la reestructuración de la industria. Abril de 1992, Inédito.
- et. al. La renegociación de la deuda externa de México. En: *Economía Informa* No. 181, UNAM, Facultad de Economía.
- West, Peter "El regreso de América Latina al mercado crediticio privado internacional". En: *Revista de la CEPAL*. No. 44, Santiago de Chile, Agosto.

LA GLOBALIZACIÓN EN EL SECTOR AUTOMOTOR Y SUS CONSECUENCIAS EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ DE MÉXICO

*Arnulfo Arteaga G.**

*Jordy Micheli T.***

Introducción

La reestructuración de la industria automovilística en México antecedió a la de la mayor parte del aparato productivo nacional. Los cambios operados a lo largo de poco más de diez años arrojan un perfil diametralmente opuesto a las condiciones en que se desempeñaba a fines de la década de los años setenta. Si bien su dramático cambio obedeció a las transformaciones globales en el escenario internacional que esta industria experimentó desde fines de esa misma década, las características previas de su evolución en el país le dieron algunos rasgos específicos a su proceso de globalización. Enumerados rápidamente, los siguientes serían los aspectos sobresalientes de dicha mutación:

1° aun cuando desde su implantación en el país, en la lejana década de los años veinte, siempre se consideró una industria moderna en el contexto nacional, las firmas trasnacionales operaban en el país con notables rezagos tanto en proceso como en producto con relación a los estándares vigentes en los países avanzados. Las razones eran diversas, pero el principal atractivo para su radicación en el país se derivaba de la obtención de ganancias vía precios, más que de la productividad. El salto cualitativo a principios de los ochenta es que las condiciones de operación a nivel interno, particularmente de las plantas que inician operaciones en esa década, se sincronizan con los parámetros de funcionamiento existentes a nivel mundial.

2° en buena medida, el rasgo del rezago de las condiciones de operación interna, se derivaba de las características de un mercado restringido, lo que hacía incosteable la producción en masa en la industria típicamente productora en grandes escalas. De esta manera el taylorismo-fordismo sólo existió como un mecanismo de organización del trabajo, pero no

* Profesor-Investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa

** Editor de la Revista *Tecnoindustria*, CONACYT

desde el punto de vista de una verdadera producción en grandes volúmenes y mucho menos para un mercado de masas. Si bien el mercado nacional sigue presentando serias limitaciones para un acelerado crecimiento por la excesiva concentración del ingreso, la agregación del mercado externo hace rentable la producción en grandes escalas para determinadas líneas de automóviles.

3° al inicio de la reestructuración mundial de esta industria, las estrategias de las empresas trasnacionales que parecían claramente visualizadas en dos vertientes: el auto mundial y posteriormente la reconcentración industrial, se vieron desdibujadas por una serie de acontecimientos, pero particularmente en el caso de México, ninguna de estas dos vías se desarrollaron de manera definida y, es más bien, en el proceso de cambio de perspectiva que se crea una nueva estructura industrial en el país para incorporarla a la competencia internacional.

4° el proceso de incorporación a la competencia internacional de las plantas instaladas en México, asume un rasgo peculiar: se desenvuelve a través de la integración regional de tal forma que el proceso de globalización de esta industria, en el caso mexicano, tiene que ver con la relación específica que guarda con el aparato productivo de la industria automotriz estadounidense. En este sentido, el desarrollo de ventajas competitivas está determinado por su inserción como proveedor confiable a uno de los espacios de mayor confrontación comercial, que es el mercado de Estados Unidos. Simultáneamente, su desempeño internacionalizado fundamenta la viabilidad para el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio de Norte América. En este sentido, la globalización de las plantas del sector automotriz ubicadas en México está relacionada con la integración regional; de esta manera, lejos de plantearse regionalización y globalización como procesos antagónicos en el contexto de la economía mundial, el ejemplo plantea la posibilidad de su complementariedad, obviamente sin que esto implique salvar las dificultades que este proceso acarrea desde el punto de vista de la conformación de bloques comerciales que, al fin y al cabo son... bloques comerciales. Pasaremos ahora a presentar un suscinto panorama de las transformaciones de esta industria a nivel mundial.

1. Una mutación básica en la manufactura del automóvil en la industria global

La industria del automóvil murió y renació en la década de los años ochenta: el producto maduro y estandarizado dejó de existir para cederle

el paso a una nueva forma de producción que recogió, asimiló e impulsó profundas innovaciones tecnológicas y organizacionales. Si bien a fines de los setenta ya se encontraban en curso transformaciones en las condiciones productivas de las firmas, eran todavía de un carácter experimental y cauteloso.

Desde los años veinte, la forma de fabricar automóviles contenía, en esencia, características que no habían variado: se trataba de una producción en masa de productos estandarizados para un mercado igualmente homogenizado, empleando maquinaria especializada y trabajadores especializados-descalificados en tareas individualizadas. La principal característica de esta forma de utilización de equipos y trabajadores era su rigidez, y los criterios que fundamentaban la optimización de los factores productivos eran reconocidos como la administración científica, es decir, el taylorismo.

Sin embargo, a partir de los años setenta, la crisis de los mercados cuestionó abiertamente la rigidez de este modelo de producción; la aparición de formas más avanzadas de automatización y de organización del trabajo condujeron a un enfrentamiento con la lógica del taylorismo. Las firmas automotrices se vieron en la necesidad de reformar las estrategias de competencia a escala internacional, experimentando con una mayor diversidad de productos, automatización del diseño y manufactura y flexibilización de la organización social del trabajo.

A partir de los cincuenta, la industria automotriz había desarrollado con especial intensidad una estructura de competencia altamente internacionalizada y las técnicas taylorista-fordistas de fabricación en masa se habían difundido a través de esta estructura, partiendo de las firmas estadounidenses y privilegiando la producción en algunas naciones europeas. Para un pequeño grupo de países de menor desarrollo, la estrategia de internacionalización de las firmas reservó una difusión parcial del modelo taylorista-fordista, es decir la lógica de la tecnología rígida para la producción en masa,³ pero sin la correspondencia de una verdadera producción en masa debido a la reducida dimensión de sus mercados.

³ A este respecto es interesante constatar cómo a pesar de que los investigadores que iniciaron el estudio de esta industria en México desde la perspectiva de los procesos de trabajo, acriticamente la caracterizaron como una industria de producción en masa, cuando en realidad en el año más alto de producción (1981) bajo el "viejo modelo" (el caracterizado como taylorista-fordista), el promedio de automóviles por línea fue de apenas 11 000 unidades, cuando los estándares mundiales oscilaban entre los 60 y 100 mil unidades por línea. Es por esto que aún a pesar de haber sido transferido el principio básico de la producción en masa, la parcialización-especialización y la cadena de montaje, esta industria, a nivel nacional, no se desarrolló bajo los estándares de producción en masa, ni tampoco tuvo un verdadero mercado de masas.

Una de las respuestas iniciales de las empresas durante la crisis de los años setenta, fue ampliar la escala de producción en algunos países en desarrollo, especialmente España y Brasil, creando en éstos plataformas de exportación hacia el mercado mundial. El taylorismo seguía entonces expandiéndose, aprovechando los menores costos salariales y la formación previa de una base industrial que posibilitaba el traslado de técnicas de producción en masa.

En ese panorama, dos firmas ocuparon un lugar relevante, Ford y Volkswagen. Eran el punto de referencia de la internacionalización en momentos en que se evidenciaba un agotamiento de los mercados tradicionales y, por ende, la necesidad de generar respuestas que explotasen las ventajas de cada empresa.

Ford, que en su competencia histórica con General Motors había sido la empresa más internacionalizada, en la década de los años setenta, creó el concepto del "*auto mundial*" para orientar su nueva fase de expansión internacional. Esta no era una estrategia de inversiones extranjeras tradicionales, sino que llevaba aparejada una importante modificación de orden tecnológico: el auto mundial sería un producto altamente estandarizado en su estructura básica, cuyos componentes se producirían en paralelo, en diversas plantas del mundo, destinándose a un ensamble que tendría lugar en otro lugar. Se trataba de unir, en su forma más acabada, la producción en masa (y sus principios de economías de escala y estandarización) con la internacionalización (y su principio de diversificación de gestión de la fuerza de trabajo). Esta innovación fue juzgada como la señal del camino que seguiría la industria, y la respuesta competitiva la dio la Volkswagen, la firma europea más dinámica, que veía cómo Ford construía las bases de una mayor y más amenazante presencia en el propio mercado de Europa. En efecto, Volkswagen emprendió un nuevo ciclo de crecimiento con inversiones en Estados Unidos y Brasil. En aquél, fincó la que sería la primera de las plantas en ese país de capital extranjero en la industria automotriz. Se cumplía así la visión de que el crecimiento oligopolístico llevaba inevitablemente a inversiones cruzadas entre Estados Unidos y Europa. En Brasil instaló la mayor capacidad de producción hasta ese momento en un país subdesarrollado. En ambos casos, buscó los grandes mercados en la producción de un auto de alta estandarización, aunque sin la estructura de suministros equivalente a la del auto mundial de Ford.⁴

⁴ La estrategia de ambas empresas convergió en Sudamérica al constituirse en socios para formar Autolatina, coinversión de la Volkswagen en Brasil y la Ford en Argentina, en

En las operaciones internacionales del resto de las firmas, se manifestaba una importante tendencia a realizar fusiones parciales, también llamadas alianzas estratégicas, que unían las ventajas e intereses de dos empresas en un mercado específico. Así, se podían compartir la investigación, la producción, la tecnología y las redes de comercialización, lo que incluye marcas. De este modo, el escenario en la internacionalización estaba constituido de manera sobresaliente por dos grandes expansiones de capacidad basadas en el concepto de auto mundial y por varias uniones que innovaban mediante el efecto de sinergia. Había un tercer factor dinámico y éste era el de la creciente masividad de las exportaciones japonesas y la revelación de su superior competitividad frente a cualquier automóvil compacto de las firmas occidentales.

En un escenario de competencia entre pocas empresas centradas en una trayectoria tecnológica estable y predecible, los distintos factores que animaban esta expansión podrían encontrar un marco explicativo en teorías preocupadas por el modo de actuar de la empresa oligopólica: ¿por qué y cómo esta empresa podía ocupar, con producción *in situ* y no con exportación, mercados foráneos?.

Sin embargo, en el breve periodo del paso de una década a otra, las condiciones del mercado cambiaron por la crisis energética, la tecnología de automatización se hizo accesible a nuevas etapas de la manufactura y del diseño y las empresas japonesas entraron a la competencia en los mercados tradicionales del occidente industrializado con armas desconocidas para las firmas estadounidenses y europeas: un modelo de organización social de la producción distinto al taylorista-fordista.⁵

La envergadura de los cambios que impulsaron las empresas, puso de relieve que la fabricación de automóviles contenía tanto variables tecnológicas como sociales, y que la competencia exigía el manejo de ambas. Adquirir nuevas capacidades tecnológicas y organizativas se convirtió en el motivo central de la nueva fase de internacionalización en

un esquema de complementariedad para facilitar la reestructuración en una región fuertemente golpeada por la crisis durante los años ochenta.

⁵ Para una excelente reconstrucción de este proceso véase la exposición de James Womack, D. Roos y D. Daniels en *La máquina que transformó el mundo*. Los autores resaltan de manera elogiosa el modelo de producción japonés, que llaman "lean production", y contrasta su evolución en las tres últimas décadas con el modelo "americano", demostrando la mayor flexibilidad y capacidad de respuesta del primero, a las cambiantes condiciones de la producción y mercado en esta industria. No obstante la evolución de la industria automovilística japonesa a partir de los dos últimos años han puesto a prueba a su modelo para resistir los embates de una crisis que no había conocido. Por lo pronto, al mejor estilo occidental, Nissan anunció el despido de un importante número de trabajadores ante la insolencia del mercado.

los años ochenta. No se trataba ya de la extensión de un modelo social de producción, sino de la transformación de éste mediante una serie de procesos (que incluían a la internacionalización). El centro de los acontecimientos pasó a Estados Unidos, en donde se libró la gran batalla por la gestación del nuevo modelo de organización del trabajo en la manufactura tradicionalmente taylorista-fordista.

Una de las cuestiones fundamentales que enfrentaban las firmas era la viabilidad de trasplantar la organización del trabajo que había sido desarrollada en Japón. ¿Era una experiencia específica o generalizable?⁶ El modelo de polivalencia y compromiso de los trabajadores ya tenía antecedentes en algunas plantas y centros de investigación de Suecia, Inglaterra y Estados Unidos desde inicios de los setenta; empero, las empresas japonesas le habían dado un contenido más global, de modo que se le podía considerar realmente como un nuevo modelo de organización social del trabajo, definido en sus principios operativos como más flexible que el taylorista-fordista.

Una serie de factores entre los que cabría anotar como importantes la crisis del empleo y del sindicalismo, la activa promoción de los gobiernos y la capacidad de generar consenso del mismo modelo, permitieron la rápida difusión de la flexibilización laboral hacia las estructuras tradicionalmente taylorista-fordistas. Estados Unidos es el caso más evidente al respecto, pero también cabe anotar a México como país que recibió esta influencia.⁷ De esta manera, las empresas incorporaron las nuevas técnicas organizacionales entre los factores de su internacionalización, dándoles un peso decisivo.

Sin embargo, durante los años ochenta en Europa, las empresas siguieron mayormente orientadas a la continuidad del proceso de racionalización por acuerdos interfirmas, intentando generar economías de especialización, y la explicación puede encontrarse en un mercado denso, ocupado por 6 firmas con una participación similar. Salvo la inversión de Nissan en Gran Bretaña, para producir bajo normas japonesas, la presencia de Japón estuvo contenida en un segundo plano y el estilo de

⁶ Sobre este aspecto véanse los artículos de Tesuo Abo., "The Application of Japanese-Style Management Concepts in Japanese Automobile Plants; in the United States" y de Cusumano Michael y Tekeishi, Akira "Supplier Relations and Management: A survey of Japanese, Japanese-Transplant and U.S. Auto Plants. En: *Strategic Management Journal*, Vol. 12, 563-588, 1991.

⁷ Para un análisis de los procesos de implantación de este modelo en México, véase Arteaga, A., Carrillo J y Micheli J., *Transformaciones tecnológicas y relaciones laborales en la industria automotriz*, Documentos de Trabajo No 19. México, Fundación Friedrich Ebert, 1987.

la reacción de las firmas correspondió básicamente a la tradición proteccionista, así como a la búsqueda de cooperaciones parciales en la producción para diversificar los costos de amortización. Esta respuesta, "doméstica" aún, nos permite decir que el polo más dinámico de la nueva industria, es el que nace de la competitividad japonesa y la crisis estadounidense.

La globalización representa un nuevo estado de la competencia internacional que surge de los distintos procesos de la reestructuración de las firmas del automóvil desde fines de los años setenta: el auto mundial, las fusiones estratégicas, cierre de plantas y despidos, automatización generalizada y flexibilización de la organización social del trabajo, la carrera tecnológica.⁸ Estos procesos se unen en distintos grados dentro de la estrategia de cada firma y permiten mantener un sistema de producción internacional y estrategias de mercado regionales, en un grado nunca antes conocido, aun por esta industria que desde sus inicios tuvo en la integración vertical internacional una de las condiciones para su expansión.

Así entendida la globalización, parece haber rebasado las posibilidades de las políticas estatales de dirección de los procesos, que fueron características en esta industria todavía en los años setenta. Si en el pasado el énfasis de estas políticas radicaba en crear espacios protegidos en función de intereses de desarrollo nacional, en la actualidad, la mejor política se mide por el grado de incentivos que del modo más directo e inmediato convoque a las firmas a establecer o mantener instalaciones productivas (manufactura o ensamble) en un determinado territorio. Las firmas han mostrado ya una mayor capacidad que los gobiernos para definir el perfil productivo de los países.

Por ejemplo para Gran Bretaña, la globalización tiende a traducirse en una pérdida del grado nacional de manufactura, y la conduce hacia el ensamblado. Esta nueva situación se refleja en la siguiente afirmación: "muchas de las decisiones vitales que tendrán una influencia profunda en la industria del Reino Unido en el futuro, serán crecientemente tomadas fuera del país: en las oficinas centrales de Ford y General Motors en Estados Unidos y en las Nissan y Honda en Japón".⁹ Sin embargo, esta in-

⁸ En particular destaca la iniciativa emprendida por General Motors que desde fines de la década de los años setenta y principios de la siguiente invierte en varios campos entre los que destacan: la compra de Fanuc, empresa japonesa fabricante de robots; la adquisición de Electronic Data System; la asociación con Daewoo para la comercialización de automóviles pequeños en el territorio estadounidense; la compra de Hughes Aircraft y finalmente la puesta en marcha de Proyecto Saturno como parte de su respuesta global a la competencia japonesa.

⁹ *Financial Times*, 22 de octubre de 1987.

ternacionalización ha permitido la recuperación de la Gran Bretaña, cuya producción había caído de 1.9 millones de automóviles en 1972 hasta 0.9 en 1982, y que en los noventa rebasará el nivel de principios de los años setenta, con 2 millones de unidades anuales.

Otro caso significativo es el de España, que desde inicios de los ochenta se convirtió en pieza clave de la estrategia de las empresas multinacionales para Europa. En 1985, la empresa estatal SEAT, uno de los ejes de la industrialización autárquica desde los cincuenta, fue vendida a Volkswagen, pero las plantas en territorio español desde 1983 producen más de un millón de vehículos y exportan más de la mitad. Sólo la producción coreana creció en ese decenio más rápidamente que la española.

El caso coreano puede ser la excepción entre los países cuya estructura de producción automotriz se vió profundamente alterada en la década, ya que la causa de su despegue no se ubica en las firmas multinacionales sino en empresas de capital local. Sin embargo, parecen existir límites a esta expansión con fuerzas propias, debido al salto tecnológico al que deberá enfrentarse, de ahí las asociaciones con las firmas estadounidenses para proveerse de la necesaria investigación y desarrollo, para asegurarse la posibilidad de mantener una posición competitiva en los mercados globalizados.

Los trasplantes japoneses en Estados Unidos generan una gran controversia, ya que por lo general, reciben un aporte de la mitad de valor agregado de las propias firmas situadas en Japón, y los efectos industrializadores son parciales. Además, lejos de ser factores de estabilización del mercado, han creado una sobrecapacidad que amenaza desencadenar, en los años noventa, otro periodo de crisis y profundas reestructuraciones en una industria que ya contaba con haber hecho lo fundamental. Aunque por otra parte, las tendencias recientes marcan una recuperación de los Estados Unidos como principal productor mundial para el año de 1994, asociado a la primera disminución de la producción japonesa desde los años setenta. Este conjunto de casos no son citados sino para ilustrar la importancia de la llamada globalización, como proceso de competencia bajo el mayor control de las firmas conocido hasta ahora en la historia de esta industria.

2. La integración de México al proceso de globalización de la industria automotriz

El proceso de incorporación de la industria automotriz -que opera en el territorio nacional- a los procesos de globalización, ha tenido una mani-

festación desigual para los distintos segmentos que la conforman, siendo así que las estrategias de las firmas estadounidenses (G.M., Ford y Chrysler) son distintas con relación a las europeas (V.W. y Renault) y la asiática (Nissan). Aunque hay que resaltar la perspectiva común de que es la de una mayor participación en los mercados regionales, hacia el norte pero también hacia el sur del continente.

El rasgo peculiar de las filiales en México de las firmas estadounidenses, es que el desempeño globalizador tiene que ver directamente con su mayor integración al espacio de producción y competencia de su propio país. Es decir se asumen estándares de comportamiento global con una clara intención de fortalecer la presencia regional, sobre todo frente a la competencia japonesa.

Las características más relevantes de este proceso en el espacio de la manufactura automotriz en México son:

- a) la reestructuración temprana de esta industria con relación al conjunto del sector industrial. Dicha reestructuración como ha quedado enunciado fue inducida por las características que asumió la modificación de los patrones de desempeño de la industria mundialmente.
- b) la forma que asumió en México dicha globalización fue la de la orientación hacia el mercado norteamericano, particularmente el estadounidense. Salvo el caso de la empresa Nissan, que hasta ahora exporta principalmente hacia Latinoamérica, las filiales de las "*Las Tres Grandes*", y las otras dos europeas Volkswagen y Renault (que aún mantiene en operación la planta de motores para exportación) crearon una nueva estructura industrial ubicada principalmente en el norte del país, para responder con distintas intensidades a las necesidades de la producción y mercado del país del sede de sus matrices.
- c) junto con la industria maquiladora, ubicada principalmente en la franja fronteriza del norte del país, creó un "*efecto de demostración*" acerca de la confiabilidad de las plantas localizadas en México, principalmente las de la nueva estructura industrial, como proveedoras confiables para el mercado y la producción estadounidense a la manera como lo habían sido las plantas de los "países de reciente industrialización" (NIC'S por sus siglas en inglés) del sudeste asiático, con la notable ventaja de la cercanía geográfica para asegurar el abastecimiento oportuno.
- d) una gradual adaptación del marco de la política industrial en México hacia los requerimientos planteados por las empresas, en torno a una

mayor flexibilidad y discrecionalidad para decidir por ellas mismas montos, volúmenes y características de la producción a partir de sus propios requerimientos, desde el punto de vista de la producción y del mercado.

3. La globalización de la industria automotriz en México: un caso de integración regional.

En los años ochenta, México vio nacer también una nueva forma de producción de automóviles asociada a una creciente capacidad exportadora, y este fenómeno se convirtió en el centro de un nuevo paradigma que marca la frontera entre el desarrollo industrial basado en la sustitución de importaciones y el proteccionismo, y una nueva estrategia que se fundamenta en las fuerzas de un mercado internacional. La nueva manufactura abarca tanto el orden tecnológico como el modo de organizar las relaciones sociales de la empresa y con el exterior.

Durante los años de la década pasada, la industria del automóvil en México se transformó guiada por una integración con el mercado estadounidense. Las nuevas necesidades competitivas que aparecieron ante las firmas de Estados Unidos, dieron origen a la creación de nuevas plantas en territorio mexicano, bajo un diseño organizacional y tecnológico conectado con las condiciones de la competencia en el mercado de Norteamérica y particularmente con el de Estados Unidos.

Así, desde fines de la década de los setenta, pero fundamentalmente en la década siguiente, se constituyó un nuevo sistema industrial con una fuerte tendencia exportadora, integrado por plantas de ensamble de automóviles, de motores y de un vasto número de autopartes. Manufactura y maquila coexisten ya en este nuevo complejo exportador.

Las plantas integradas al mercado estadounidense significaron un salto tecnológico y organizativo que impactó a la vieja industria automotriz, asentada en el centro del país desde los años veinte y hasta los años sesenta sujeta al modo de operar dictado por un mercado interno protegido, de cortas dimensiones, excesivamente diversificado y, además, deprimido durante la mayor parte de los ochenta.¹⁰ Por eso, la historia de la industria del automóvil en México no solamente refleja una nueva

¹⁰ Véase Arteaga G., A. "La reestructuración de la industria automotriz en México y sus repercusiones en el viejo núcleo fabril". En: *Proceso de Trabajo y relaciones laborales en la industria automotriz en México*. México. UAM-I, Fundación Friedrich Ebert, 1993.

especialización exportadora, sino también las tensiones y conflictos en un viejo núcleo fabril cuya cultura industrial es contrapuesta a lo que existe en las nuevas plantas. La conflictiva adaptación de las plantas antiguas, tanto desde la empresa como desde los mismos trabajadores, es en realidad la "reconversión" en esta industria, pero el proceso central es sin duda la creación y operación de las plantas exportadoras.

Los cambios en la industria del automóvil en México trascurren en el contexto de un movimiento general que caracteriza a esta industria a nivel mundial, pero es importante reconocer la peculiar relación que México guarda con la evolución de la competencia en Estados Unidos. Si el concepto dominante que priva hoy en día para explicar el alto grado de apertura en las operaciones productivas de las empresas, es el de globalización, cabe recordar que el caso mexicano constituye una particularidad por su especialización y dependencia con respecto a Estados Unidos.

En efecto, México puede ser comparado en términos generales con el conjunto de países que se convirtieron en importantes plataformas de exportación en esta rama manufacturera, partiendo de una situación de débil desarrollo de la misma durante los años cincuenta y sesenta. Brasil, España y Corea son los ejemplos más claros aunque este último con una importante base nacional de desarrollo, a diferencia de los dos primeros, cuya fortaleza exportadora descansa en las firmas transnacionales. En el caso de México la diferencia sustantiva es que la capacidad exportadora no fue el resultado del desarrollo del mercado interno y de un proceso de modernización y apertura evolutiva de la industria, como sucedió en los nuevos países exportadores. Por el contrario, la orientación exportadora fue definida por la estrategia de las firmas concurrentes en el mercado estadounidense, creando en poco tiempo un nuevo segmento industrial moderno desvinculado del débil mercado mexicano.

La globalización tiene también una significación fundamental en cuanto a las relaciones entre las empresas multinacionales y el Estado. En efecto, el desarrollo de la industria automotriz en México ha seguido tradicionalmente el camino marcado por una difícil confluencia entre la estrategia de las firmas y la política gubernamental. Esta relación entre los agentes del desarrollo de la industria ha sufrido una importante modificación al paso del tiempo, pues ha oscilado entre la complementariedad en los años sesenta y setenta, pasando a una gradual adaptación de la política industrial del sector a la estrategia globalizadora, a inicios de los años ochenta, definida particularmente por las tres grandes firmas estadounidenses, para finalmente adoptar un esquema de mayor integración a partir del Tratado de Libre Comercio, con los Estados Unidos y Canadá.

Sin embargo, como se ha dicho, desde finales de los setenta estaba en marcha una nueva estrategia de las firmas estadounidenses en México, creando las primeras plantas que debían ayudarles a hacer frente a las nuevas condiciones de la competencia en el propio mercado de Estados Unidos. Estas plantas, situadas en el norte del país, y, dotadas en general de un alto nivel tecnológico y organizativo, comenzaron sus operaciones en 1981, con el envío de motores para el modelo "K" de Chrysler, el modelo con el cual, precisamente, la corporación iniciaba su reestructuración en Estados Unidos.

En 1983, el *"Decreto para la racionalización de la industria automotriz"* recoge el fracaso de los años previos y le da un mayor énfasis a la promoción de exportaciones; determina que las empresas deben disminuir el número de líneas y modelos distintos e intenta así crear una oferta especializada para atender el principio de las economías de escala. Junto a este importante cambio, endurece las disposiciones sobre el balance de divisas y disminuye la presión sobre la integración nacional.

Este desarrollo exportador vino acompañado de un retroceso en los niveles de integración nacional al combinarse los requerimientos de un mayor contenido internacional en lo que se producía para el mercado estadounidense, junto con una baja actividad en el mercado interno. Los sistemas de abastecimiento relacionados con el segmento exportador adquirieron una dimensión internacional mucho más pronunciada que los relacionados con el segmento tradicional y puede decirse que, paradójicamente, en los ochenta se perdió gran parte de la capacidad nacional de manufactura y abastecimiento, al mismo tiempo que se avanzó en la adquisición de capacidades tecnológicas y organizacionales. El Decreto de 1983 abrió en ese entonces, un periodo de transición entre la política de sustitución de importaciones, con una fuerte intervención estatal en la regulación de la industria, y la orientación exportadora basada más en la estrategia de competencia global de las firmas, por lo que la configuración de la industria al inicio de la década de los noventa es el resultado de las necesidades de las empresas en su estrategia de vinculación con el mercado de Estados Unidos. El nuevo ejercicio de política industrial, definido en el *"Decreto para la Modernización de la Industria Automotriz"* expedido en diciembre de 1989, parte de esta realidad.

La respuesta de las firmas estadounidenses a la competencia japonesa y a la reorganización de su mercado interno, a través de inversiones en México, tiene características comunes pero también importantes aspectos diferenciados. Lo común radica en haber creado una capacidad de producción especializada en motores, mediante nuevas plantas en la región

norte de México, introduciendo en ellas el nuevo sistema de relaciones laborales definido por la flexibilidad y una organización de la producción basada en el *just in time*. Es interesante observar cómo las nuevas plantas generan el efecto de crear una estructura dual de la empresa, con una parte dinámica y vinculada al mercado de Estados Unidos y con otra, las viejas plantas abastecedoras del mercado interno, débilmente ligadas a Estados Unidos, que se ven sometidas a la presión que significan las condiciones de producción de las plantas más modernas.

Este contexto común empieza a diferenciarse cuando se observan las estrategias de las firmas. General Motors creó la que en su momento fue la respuesta de mayor envergadura, con un complejo manufacturero formado por una planta de motores y otra de automóviles en Ramos Arizpe. La decisión de General Motors estuvo unida a una política de relaciones laborales destinada a separarse de sus experiencias previas en las viejas plantas en el D.F. y Toluca. La primera era la planta reconocida como la de mayores prestaciones salariales en la industria automotriz y la actitud sindical en las relaciones laborales podía considerarse como típicamente taylorista, con una fuerte valoración del contrato colectivo de trabajo. En el ciclo de revisiones contractuales de las plantas terminales, el primero es el del sindicato del D.F. el y, como ocurre en toda industria con un alto índice de sindicalización y con producción concentrada en pocas empresas, la primera negociación salarial señalaba los límites de las siguientes.

Este papel de la planta capitalina de General Motors fue roto con la decisión de crear nuevas relaciones de trabajo en Ramos Arizpe, con sindicatos colaboradores. Para lograr ésto, la empresa afrontó la mayor huelga en la historia de la industria: 106 días durante los cuales el sindicato del D.F. intentó obligar a la empresa a no negociar un contrato colectivo con sindicatos distintos al suyo. Finalmente, Ramos Arizpe arrancó bajo el proyecto laboral de la empresa, pero no operó bajo un modelo social de producción distinto al taylorista, aunque las condiciones contractuales se hubiesen flexibilizado. El experimento desembocó en una proliferación de conflictos que pusieron en duda la capacidad competitiva de las plantas en el mercado estadounidense. En 1985 comenzó una reorganización orientada hacia un modelo claramente flexible, cuyo desempeño posterior resultaría notable. A su vez, esta transformación ha retroalimentado cambios en las plantas viejas de General Motors, amenazadas por su inviabilidad tecnológica y social.

Así podemos ver que la empresa más sometida a la lógica taylorista, generó el proyecto exportador más ambicioso y llevó a cabo un conflicti-

vo tránsito hacia un nuevo modelo de organización de la manufactura. Este proyecto del complejo exportador no se fundamenta en una avanzada tecnología, sino, precisamente, en la ruptura con el viejo modelo contractual, flexibilizado a las condiciones mínimas fijadas por la Ley Federa del Trabajo y de relaciones laborales. ¿Por qué la empresa decidió esta estrategia de macro inversiones, pero con una tecnología poco automatizada y sin una orientación inicial hacia un modelo flexible integral?.

Seguramente, la respuesta radica en la desconfianza para experimentar con tecnologías y organizaciones novedosas en el medio mexicano. Sin embargo, en la estrategia de la empresa juega un papel clave el aprovechamiento del bajo costo de la fuerza de trabajo, por lo cual la necesidad de viabilizar la permanencia de sus plantas se lleva a cabo con un gran énfasis posterior en el nuevo modelo social de manufactura. Esta forma de modernización de la estructura organizativa en México, parece seguir un patrón similar a las experiencias de General Motors en Estados Unidos en los años setenta, que generó experimentos laborales en busca de consensos, sin transformaciones tecnológicas mayores. Durante los ochenta, como vimos, General Motors modificó su estrategia y creó un programa de inversiones tendiente a revolucionar su tecnología, a la vez que incursionaba decididamente en la nueva organización social mediante NUMMI y Saturno. En este esquema general, las plantas en México permanecen situadas en estadios tecnológicos no tan avanzados y es en la flexibilización en donde descansa su esfuerzo competitivo. Ello marca también sus retos y límites futuros, ante plantas superiormente equipadas, aunque por supuesto no se trunca la posibilidades de modernizaciones parciales o incluso mayores en su equipamiento.

Ford, por su parte, hizo descansar su estrategia para México en la construcción de plantas de motores y de ensamblado de vehículos, dotadas de un equipo altamente automatizado, y con una estructura organizativa íntegramente flexible desde su inicio. Ello se corresponde con una visión aparentemente más innovadora de la firma en su competencia global con General Motors y las grandes empresas japonesas.

En Hermosillo se ha concentrado gran parte del esfuerzo de reacción estratégica de la corporación: esta planta fue creada durante el decenio pasado, cuando en todo Estados Unidos y Canadá, se construyeron 11 plantas de ensamblado, 10 de ellas bajo la iniciativa y el capital japonés; así, si consideramos que Hermosillo es también una instalación para el mercado de esos países, tendríamos que agregarla como parte de la "generación de los trasplantes", como se les conoce a las inversiones de ori-

gen japonés en Norteamérica. Con su nueva capacidad instalada de 170 mil vehículos por año, representa aproximadamente 27% del potencial de exportación de automóviles con que cuentan las firmas en México, y si comparamos contra la capacidad instalada de los trasplantes, tendríamos que representa poco menos de 7%. Sumando la nueva capacidad productiva que la propia empresa Ford generó en los ochenta, en las plantas de Flat Rock y Hermosillo, esta última representa 42%. Todos estos datos, hablan del papel que juega esta planta en el esquema de la competencia en Norteamérica.

Sin embargo, como también vimos, el experimento ha tenido durante un largo tiempo, el tono conflictivo que Ramos Arizpe sólo manifestó en sus inicios. La diferencia radica en la forma en que opera realmente la fuerza de trabajo bajo las nuevas plantas del modelo post-taylorista. En Ford, la permanencia de elementos propios de un modelo gerencial de control directo, son resentidas por los trabajadores y provocan, en medio de un contexto salarial estructuralmente rígido y conflictivo, un desempeño inesperado por la falta de consenso. No obstante, en términos de su competitividad, el modelo resulta viable y su reto es orientar el desempeño social en la misma dirección que el económico.

En México, la existencia de plantas diseñadas para competir en el mercado de Estados Unidos, se explica porque son más competitivas que si estuvieran en territorio estadounidense. La base de esta ventaja son las características sociales de la producción, en un marco donde siguen actuando los factores tradicionales de los bajos salarios y el papel promotor del Estado.

Como se ha mostrado, en situaciones de distinta dotación tecnológica, el común denominador es un nuevo modelo social de manufactura. Sin él, las plantas no competirían en el mercado estadounidense, aunque los salarios efectivamente estén separados por una brecha de 1 a 9. La proporción del salario en el costo total es de entre 2 y 4% en la producción de automóviles y motores y si el costo salarial fuese suficiente para mantener la competitividad, no existiría ese proceso de constante reducción de costos y aumento de calidad que se observó a través de la disminución de tiempos, consumos y tolerancias.

La nueva manufactura no tiende hacia la estabilización de algunos factores del costo sino hacia la constante visualización y reducción en varias dimensiones de éste. Se promueve la identificación de cada operación como un costo en sí misma, y a la vez como resultado y generadora de otros costos. Obviamente, la nueva manufactura supone una presión constante sobre la fuerza de trabajo, pero no en el sentido taylorista de

búsqueda de normalización de tiempo, sino mediante innovaciones, aprendizajes e interrelaciones de modo continuo, para crear y superar nuevos estándares de tiempo, consumos y tolerancias. La fuerza de trabajo en las plantas exportadoras de la industria automotriz en México actúa según este paradigma post-taylorista, y frente al retraso en la adopción de esta nueva forma de producción en otras partes del mundo; ello representa la ventaja competitiva básica de las plantas en territorio mexicano.

La evolución de la fabricación de automóviles en México durante los ochenta muestra una integración industrial con Estados Unidos; trátese de producción intermedia (motores) o bien de producción final (automóviles). En el primer caso, la dimensión de la capacidad instalada en México representa cerca de 20% del mercado estadounidense, en el segundo, únicamente 5%. Pero si uno es importante por su masividad, el otro lo es por su orientación hacia mercados específicos.

Por tanto, es evidente que más allá de las tendencias probables en el mercado mexicano, la integración con el mercado de Estados Unidos seguirá definiendo las características de la industria.

El nuevo escenario planteado con el Tratado de Libre Comercio (TLC) conducirá hacia cero las tarifas en el comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. En esta industria, las bases de un nuevo nivel de integración binacional ya están dadas, lo cual no excluyó una difícil negociación, alrededor de reglas de origen y tiempo de adaptación para que México compatibilice intereses de las firmas terminales y de los fabricantes de autopartes, de las firmas estadounidenses y no estadounidenses. Ahora bien, más allá de un TLC, existe un contexto conflictivo en Estados Unidos que formará parte del cuadro de factores de un mercado ampliado en los años noventa. En este sentido, es necesario recoger el tema de la saturación de la capacidad productiva en Estados Unidos, la estrategia probable de las empresas y la reacción sindical.

El tema del desarrollo futuro de esta industria en México, está ligado al papel que jugará el Estado. Como vimos, no fue la política gubernamental, a través del Decreto de 1983, la iniciadora de un nuevo perfil en la industria, puesto que la decisión de construir las plantas exportadoras fue previa a este instrumento, el cual, sin embargo, demostró eficacia en su adaptación a la estrategia de las firmas durante los años ochenta. Este grado de compromiso con una nueva fase de la competencia, aumentó con el Decreto de 1989, cuyas definiciones básicas son las siguientes: redujo sensiblemente, desde un 50% original hasta un 36%, el requisito de valor agregado nacional (disminuído aún más en los acuer-

dos del TLC hasta el 34%) y cancela la obligación de incluir determinadas partes producidas nacionalmente que el anterior instrumento consideraba estratégicas para impulsar la integración. Asume la total libertad de decisión de las empresas en cuanto a las líneas y modelos a producir y permite la importación de vehículos a empresas con saldos comerciales positivos. Sobre este aspecto vale la pena dedicar un comentario, sobre todo porque es el más novedoso: si bien es cierto que representa una apertura, también impone restricciones significativas, las cuales están condicionadas al propio desempeño comercial y a las inversiones; en orden a ello, el saldo comercial es el resultado de sumar las exportaciones, hasta un 20% del saldo de las maquiladoras de autopartes (por primera vez son incorporadas a la regulación sobre industria automotriz) y hasta un 30% de inversiones en activos fijos de origen nacional, y de restarle a lo anterior las importaciones directas y el contenido importado de las partes hechas en México. Además se fija una regla progresiva que en los primeros años hace que una unidad importada disminuya de manera rápida el saldo comercial. El gobierno, por su parte, guarda para sí la facultad de abrir la frontera cuando el costo de los vehículos producidos en México sobrepase a sus equivalentes en el exterior, con lo cual ejerce una constante presión sobre las empresas.

No es difícil encontrar aquí la parte más "reguladora" en un instrumento que, precisamente, se caracteriza por su liberalismo. Sin duda ello refleja la preocupación del gobierno de garantizar la importación de vehículos, que es una constante demanda de las empresas, pero también de prevenir que el esfuerzo exportador no se vea opacado ante la apertura, situación que siempre está latente.

Frente al TLC, las regulaciones básicas están dadas, es decir, el esfuerzo de liberalización solamente incluiría como paso importante, la negociación del retiro de las restricciones comerciales sobre vehículos terminados.

Lo anterior nos conduce, finalmente, a una de las viejas preguntas en la que es la industria más integrada a un patrón de globalización. Dicha pregunta se refiere a lo que la política estatal puede hacer y para qué. Si bien, como lo hemos mostrado, la estrategia de las firmas es el factor decisivo, ello no significa la desaparición de los espacios negociables para el interés público y menos aún en un país en desarrollo como México, sobre todo teniendo a la vista que en naciones industrializadas el Estado intenta preservar capacidades de orientación, las cuales son utilizadas en un sentido competitivo y proteccionista.

El crecimiento, la balanza de pagos, el empleo, la transferencia de tecnología y el grado de autonomía de las decisiones, siguen siendo variables claves para evaluar el desempeño industrial nacional, y a pesar de los importantes cambios en el papel del Estado, no existen aún los mecanismos que sustituyan su responsabilidad en esos campos. En la nueva manufactura, las ventajas que han sido creadas en el tejido industrial mexicano, deberían reforzarse y dirigirse hacia objetivos selectivos de desarrollo, acudiendo a las posibilidades de negociación frente a actores que compiten entre sí.

Pero no solamente al Estado le correspondería mantener una presencia negociadora: en el futuro de esta industria, bajo una competencia creciente, aumentará la importancia de los factores sociales y los sindicatos estarán pronto enfrentándose a los límites de su funcionalidad. Sus intereses parecen ser muy claros: la competitividad y la calidad de vida de la fuerza de trabajo. Estos dos objetivos no están contrapuestos y los nuevos sindicatos deberán encontrar de qué modo puede darse la vinculación de ambos bajo el nuevo modelo social de manufactura.

A manera de conclusión resumimos las etapas de la globalización de la industria automotriz y planteamos de manera sintética los aspectos regulados en la operación de la industria regional derivados de la puesta en marcha del TLC.

i) especialización productiva en la fabricación de motores y de autopartes, tanto del sector maquilador como el de manufactureras internacionalizadas, las segundas desde principios de la década pasada. México se convierte en proveedor principal de la industria automotriz estadounidense de partes como limpiaparabrisas, arneses y equipos de aire acondicionado, en los diez principales productos, oscilando los porcentajes de participación en el mercado de Estados Unidos entre el 84 y el 33% del consumo del país del norte. En partes como motores, cajas de dirección y muelles entre los diez primeros en los que México es el segundo proveedor y que oscilan entre el 36 y el 15%. En lo que toca a motores, entre 1982 y 1993 de las plantas ubicadas en México han sido exportados aproximadamente 14.5 millones de motores.

ii) especialización en segmentos del mercado de automóviles terminados, destinados a cubrir nichos específicos, adoptándose programas particulares y permitiendo la importación temporal de insumos para su fabricación y niveles de integración de entre un 10 y un 36%. Actualmente se tiene una capacidad instalada de poco más de un millón, de los que se están exportando el 35% aproximadamente. Ese porcentaje, toda proporción guardada, es el mismo que las firmas japonesas exportan,

aunque su producción es de alrededor de 11 millones anuales. Este dinamismo se complementa con la exportación de motores, y especialmente de los componentes eléctricos de los automóviles, del que México ha pasado a convertirse en el principal proveedor para los fabricantes estadounidenses.

iii) aceleramiento de la integración regulada para la industria terminal y de autopartes en el marco del Tratado de Libre Comercio, que incluyen la desregulación total en algunos rubros; en otros éstas se aplicarán de manera gradual en periodos de hasta quince y veinte años, como por ejemplo el del mercado de autos usados. Esta tercera etapa se realiza en el marco regulatorio del *Decreto para la Modernización de la Industria Automotriz* y su paulatina flexibilización, a partir de la entrada en vigencia de las regulaciones estipuladas en los acuerdos alcanzado en el Tratado de Libre Comercio. Con esta perspectiva el proceso de globalización de la industria automotriz en México se profundizará con el TLC.

De los resultados de la negociación se desprenden tres grandes rubros que darán conducción al proceso de integración más acelerado de la planta industrial que opera en México, a los requerimientos de las firmas estadounidenses, y de su esquema de competencia en el propio país de origen.

El primero se refiere a la adecuación del marco jurídico-legal regulatorio de la industria terminal y del autotransporte. En efecto, a partir de la expedición del primer decreto en 1962, que reguló el desempeño de la industria automotriz en México, ninguna de las administraciones posteriores soslayó su importancia y el papel que esta industria jugaba dentro de sus políticas industriales, tanto para el desarrollo de encadenamientos productivos y para estimular la diversificación del aparato productivo, o bien como instrumento para intentar paliar los déficit comerciales crónicos que padecía esta industria y el conjunto de la economía mexicana. Aún cuando el margen de maniobra de las empresas trasnacionales era amplio, en términos generales se puede señalar que al gobierno correspondía el señalamiento de las grandes pautas bajo las cuales debía desenvolverse esta industria estratégica. Esto no evitó roces y fricciones con los equipos gubernamentales con los que les tocó negociar en las distintas administraciones. Si bien existía cierta complementariedad en los objetivos de unos y otros, el proceso de afinamiento de las estrategias siempre estuvo marcado por la necesidad de largas consultas.

Al inicio de su gestión, la anterior administración también emitió un decreto, el de 1989, pero con una condición particular. A diferencia de

los decretos anteriores que no fijaban un periodo específico de vigencia, éste lo tiene, pero no por una determinación interna. En el marco de los acuerdos del TLC se establece que su vigencia será sólo hasta el 1° de enero de 2004, con lo que sujeta a la actual administración en términos de introducir su propio decreto. El otro aspecto y que parece el más importante, se refiere a que en lo acordado en el TLC, se establece que lo contenido en el decreto será aplicable siempre y cuando no contravenga lo establecido en el documento sobre el libre comercio. Como lo han señalado los expertos en acuerdos comerciales y en procesos regulados de integración económica, es impensable que éstos se desarrollen sin que impliquen "cierta cesión" de la soberanía de los firmantes. Lo importante en esta industria es que no habiendo logrado los fines sustanciales por los cuales durante treinta años recibió trato preferencial, se ceda abiertamente a sujetarse a regulaciones establecidas con parámetros externos. Por lo que toca al decreto sobre autotransporte, igualmente sale de un manejo en el contexto nacional para sujetarse a las condiciones regionales y con base a la desregulación de los flujos comerciales entre los tres países.

El segundo se refiere a la adecuación regional del funcionamiento, de acuerdo con las normas de la Ley de Política Energética y de Ahorro de los Estados Unidos (conocida por sus siglas en inglés como CAFE), con el objetivo de que los vehículos producidos en la región reciban trato preferencial y estén exentos de gravámenes fiscales, siempre y cuando se sujeten a dicho ordenamiento.

El tercer rubro es el de las reglas de acceso a los mercados de los países signantes en los siguientes aspectos:

- a) fijación de montos y periodos de desgravación arancelaria manteniendo algunas diferencias en ritmos y montos, a partir de los aranceles existentes y de la mayor o menor competitividad de segmentos y productos para los tres países.
- b) determinación de un marco para la fijación de las reglas de origen basado en el método de costo neto, iniciando la determinación del contenido regional en un cincuenta por ciento, hasta alcanzar un 62.5% en un plazo de nueve años.
- c) mercado de vehículos usados que, para el caso mexicano, se protege hasta por veinticinco años debido a las características del ritmo de renovación del parque vehicular nacional, cuyo promedio de vida es de 14 años aproximadamente.

d) estandarización de normas automotrices a partir del establecimiento de un Consejo de Normas de América del Norte para evaluar distintos aspectos del funcionamiento regional de la industria, así como aspectos vinculados a problemas ambientales.

En suma, en la producción de automóviles, México ha entrado de lleno a las transformaciones que definen una nueva era industrial mundial. Las ventajas competitivas de las plantas en México pueden atraer nuevas inversiones, pero también las mayores presiones propias de un mercado cambiante, el de Norteamérica, que se encamina hacia grandes riesgos e incertidumbres; de ahí que aun en el marco de un mercado protegido, ahora regional, no garantice de por sí un desempeño desahogado de la industria automotriz en el país. No sólo tendrá que ver con la política industrial nacional, sino con los vaivenes de las economías de Estados Unidos y Canadá, pero también con el tipo de vínculos, relaciones e influencias que los trabajadores y sindicatos de los tres países puedan desarrollar, a pesar de aparentes distancias en cuanto a objetivos y maneras de enfrentar las estrategias de las firmas transnacionales.

MIGRACIÓN Y EMPLEO EN LOS CULTIVOS DE HORTALIZAS DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO

*María Antonieta Barrón**

1. Algunas consideraciones sobre migración rural-rural.

La evolución que ha seguido la agricultura en México, sobre todo entre los cultivos no tradicionales intensivos en mano de obra, ha llevado a modificaciones de las regiones de atracción de población trabajadora. Los flujos migratorios no se conforman solamente entre el campo y la ciudad, han surgido en la agricultura nuevos polos de atracción que han contribuido a modificar las corrientes migratorias intrarurales, diferentes a lo que se observaba en la década de los setenta.

Las estadísticas censales para el estudio de las migraciones rurales son limitadas, éstas dan cuenta de los movimientos de población entre entidades, desafortunadamente nada dicen sobre las migraciones que se producen en el interior de una entidad¹ ni de las características de ésta o las ocupaciones a las que acceden. Por ello, el propósito de este trabajo es estudiar las modificaciones que se han producido en el fenómeno migratorio rural-rural, a partir de estudios de caso en los mercados de trabajo de hortalizas de exportación, cuyo comportamiento ya no corresponde a las migraciones rurales tradicionales.

2. Las modificaciones en la agricultura de exportación y las migraciones rurales.

Uno de los rasgos característicos de la década de los ochenta es el aumento de la superficie cosechada de cultivos no tradicionales de exportación, sobre todo hortalizas.

* Profesora de la Facultad de Economía de la UNAM.

¹ Por ejemplo, en Guerrero, la población de la montaña, Tierra Caliente, etc. migra a Acapulco, zona de fuerte atracción, que recibe migrantes de la entidad y que no son registrados como tales. Lo mismo sucede con los indígenas migrantes de Nayarit, que migran de sus comunidades a las tierras bajas donde se explota tabaco, hortalizas, etc. Si bien casi todos regresan, algunos se quedan, migraciones que tampoco son consideradas por ser internas.

Analizando la evolución de los principales grupos de cultivos entre 1970 y 1991, se observa que son frutas y hortalizas quienes muestran el mayor dinamismo en su crecimiento.

CUADRO 1
Superficie cosechada de los principales grupos de cultivos.
1970, 1980, 1985 y 1991

Cultivo²	1970	1980	1985	1991
<i>Granos</i>	84.8	73.2	74.5	69.3
<i>Oleaginosas</i>	4.9	7.1	6.0	5.9
<i>Forrajes*</i>	8.1	16.7	16.2	16.8
<i>Hortalizas**</i>	1.3	2.0	2.1	3.0
<i>Frutas</i>	1.0	1.1	1.2	5.0
	100.0	100.0	100.0	100.0
Total	(12061)	(12534)	(14499)	(15070)

Fuente: SARH, *Anuario Estadístico de la Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos. 1991, Estadísticas de SARH 1980 y 1985 y Censo Agrícola 1970*

*No se incluye el rubro de otros forrajes

**No se incluyen otras hortalizas como zanahoria, etc.

Como puede verse, en 21 años, el patrón de cultivos se modificó respecto a básicos y forrajes, los primeros se redujeron y los forrajes aumentaron significativamente. Después de los forrajes cuyo crecimiento se mantiene posteriormente a 1980, son las hortalizas y frutas las que observan el mayor dinamismo, resultado tanto del aumento de las exportaciones, como del consumo nacional. Pero no sólo aumentaron la superficie cosechada, pues aunque crecieron en términos relativos respecto a los otros grupos de cultivos, su importancia mayor radica en su peso respecto al valor de la producción. Si por superficie cosechada, los

² Los cultivos que incluyen cada grupos son:

Granos: arroz, avena grano, frijol, garbanzo g., maíz g, trigo g y centeno g. Oleaginosas: ajonjolí, algodón, cacahuete, cártamo, soya, linaza y girasol.

Forrajes: Avena f, cebada f, garbanzo f, maíz f, sorgo f, sorgo grano, trigo f, alfalfa verde y pastos perennes

Hortalizas: ajo, cebolla, chicharo, chile seco, chile verde, ejote, elote, melón, fresa, papa, sandía, jitomate y tomate.

Frutas: aceituna, aguacate, ciruela, durazno, guayaba, limón, mango, manzana, naranja, nuez, papaya, plátano y uva.

granos son los más importantes, por valor de la producción juntas, frutas y hortalizas superan a los granos en el periodo analizado (*Cuadro 2*).

CUADRO 2

Valor de la producción de los principales grupos de cultivos, 1991

Cultivo	Superficie*	%	Valor**	%
<i>Granos</i>	10444	69.3	8012.7	36.8
<i>Oleaginosas</i>	895	5.9	1879.0	8.6
<i>Forrajes</i>	2528	16.8	3132.5	14.4
<i>Hortalizas</i>	451	3.0	4553.1	20.9
<i>Frutas</i>	752	5.0	4197.6	19.3
Total	15070	100.0	21774.9	100.0

Fuente: SARH. *Anuario Estadístico de la Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos*, 1991.

* Miles de hectáreas

** Miles de millones de pesos

Baste comparar el peso de la superficie cosechada y el valor de la producción de 1991, para corroborar la afirmación anterior. En tanto frutas y hortalizas absorben el 8% de la superficie cosechada de los cultivos considerados,³ por valor de la producción éstos superan ligeramente el valor de los granos.

La expansión de los cultivos hortofrutícolas ha traído como consecuencia que una parte de la fuerza de trabajo rural encuentre empleo en estos mercados de trabajo, no sólo para la población local donde se localizan estos mercados, sino sobre todo para la población migrante.

Los efectos de la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá y la consecuente liberalización del comercio en materia agrícola están aún en entredicho, aunque hay elementos que apuntan a efectos negativos para México, y los cultivos hortofrutícolas no debieran ser la excepción.

Puede pensarse que los menos afectados son los cultivos de exportación, empero, ello no es seguro porque confluyen muchos factores: el que México exporte principalmente en invierno no es una garantía de que exportará a precios preferenciales sus productos. Sin embargo, hasta ahora lo que se observa es un aumento de las exportaciones de cultivos

³ Estos grupos de cultivos representan el 80% aproximadamente de los cultivos registrados por SARH.

hortícolas y frutas. No obstante, no todo se puede apostar al mercado de exportación, el consumo nacional también se ha ampliado, lo que contribuye a explicar el aumento de la superficie cosechada y de volumen de producción de frutas y hortalizas en el país desde la década pasada.

Esta expansión ha provocado, aventurando hipótesis, una especialización de la fuerza de trabajo agrícola migrante.

La expansión de los cultivos hortofrutícolas, resultado del aumento de la demanda interna, del carácter de complementaridad de la agricultura de exportación mexicana con la agricultura norteamericana en estos rubros y de la expansión del consumo nacional, llevó a los productores capitalistas de estos cultivos a la necesidad de allegarse fuerza de trabajo que exige la creciente especialización de esta actividad económica. Sus requerimientos de fuerza de trabajo superan frecuentemente, con mucho, a la que se encuentra asentada en la zona, fomentando así por diversos mecanismos la migración.

El fomento de la especialización de esta fuerza de trabajo está en relación a la necesidad de cosechar en un periodo relativamente corto y en una región específica, grandes volúmenes de producción. Por ello se contrata a la fuerza de trabajo a destajo a fin de garantizar que el fruto se recoja a tiempo. Lo que sucede en una región se presenta indistintamente en otras, todas de cultivos intensivos en mano de obra.

Esta forma de contratación contribuye a la especialización de la fuerza de trabajo.

Adicionalmente, en esta agricultura se está produciendo una ampliación a diferentes regiones del país, reduciéndose la estacionalidad y ampliándose los periodos de cosecha a casi diez meses del año. Esta ampliación ha fomentado la relación entre regiones, a veces del capital, pero frecuentemente de la fuerza de trabajo. En el caso de los cultivos hortícolas, que es el ejemplo que aquí tratamos, los capitales hortícolas de Sinaloa se han expandido a otras regiones del país como San Quintín, Baja California y Valle de Santo Domingo, Baja California Sur, Villa de Arista, San Luis Potosí y hasta hace poco Autlán, Jalisco;⁴ a fin de garantizar la producción para abastecer al mercado exterior e interior casi todo el año, obligándolo a ampliar sus zonas de influencia y fomentando con ello las migraciones intraregionales de la fuerza de trabajo rural. La fuerza de trabajo que se ocupa en Sinaloa, concluida la cosecha en esa entidad, se mueve a otras regiones también productoras de hortalizas.

⁴ Ello sucedió hasta 1992, pues en el ciclo de O-I de 1993, prácticamente desapareció la explotación de hortalizas en Autlán, fenómeno que coincide con el aumento de la superficie cosechada de estos cultivos en Nayarit, en el mismo ciclo.

Sucede además que concluida la cosecha de las distintas regiones productoras de hortalizas, los trabajadores migrantes se van a Sinaloa.

Al principio y final de la cosecha se contratan a los trabajadores por jornada, en la época de mayor cosecha se les contrata a destajo o se combina la jornada con el destajo. Estas formas de contratación llevan a especializar a la fuerza de trabajo, principalmente a la migrante, pues en la medida en que se hace más eficiente obtiene mayores salarios. Ello contribuye a explicar las modificaciones que se han producido en las corrientes migratorias en los cultivos intensivos en mano de obra.

El peso de los trabajadores migrantes en los mercados de trabajo de cultivos no tradicionales parece obedecer, en primer lugar, a la alta productividad de la actividad agrícola asociada al predominio de productores capitalistas y, en segundo lugar, a las disponibilidades de fuerza de trabajo local. Algunos cultivos intensivos en mano de obra, cuyo corte del fruto es recurrente -casos típicos son la naranja y el plátano- usan principalmente mano de obra local, los menos son migrantes, además, frecuentemente se concentran en unas cuantas entidades. Por ejemplo, en el caso de la naranja, ésta se produce todo el año en el estado de Veracruz, de enero a diciembre, con periodos de baja producción donde se reducen las necesidades de fuerza de trabajo. Algunos, los menos, en estos periodos de baja producción emigran a otras entidades productoras como Tamaulipas, Nuevo Leon y Sonora. El plátano en sus distintas variedades se produce principalmente en los estados de Chiapas, Tabasco y Veracruz durante todo el año, es posible, aventurando hipótesis, que aquí se ocupe principalmente mano de obra local y, los menos, migrante.

Pero existen otros cultivos como el jitomate, el chile verde, la calabacita y en general las hortalizas de exportación, que se cultivan todo el año pero en entidades más dispersas, por ejemplo el jitomate se cultiva en los 12 meses del año en:

Enero: Sinaloa, Baja California, Nayarit y Tamaulipas,

Febrero: Sinaloa y Nayarit,

Marzo: Sinaloa y Nayarit,

Abril: Sinaloa, Nayarit, Michoacán, Sonora y Guanajuato⁵

Mayo: Sinaloa, Sonora y Guanajuato,

Junio: Guanajuato y Sonora y Baja California

⁵ Estas dos últimas entidades en este mes apenas empiezan cosecha.

Julio: Guanajuato, San Luis Potosí y Baja California y Baja California Sur

Agosto: Baja California y Baja California Sur y San Luis Potosí

Septiembre: Baja California, Morelos, San Luis Potosí y Sinaloa

Octubre: Baja California, Baja California Sur,⁶ Morelos y Sinaloa

Noviembre: Baja California, Morelos y Sinaloa

Diciembre: Morelos⁷ y Sinaloa.

El hecho de que haya cosecha de jitomate todo el año, determina por una parte, que haya demanda de fuerza de trabajo en las diferentes entidades todo el año y, por otra, que la población migrante encuentre trabajo también todo el año o casi todo, engarzando ciclos de cosecha.

Otro cultivo que está ampliando su periodo de cosecha es el mango. En años recientes, esta fruta se encuentra en el mercado ocho meses del año. Se comienza por el mango criollo, después el ataulfo, luego el manila y por último el petacón.

Esta fruta en sus distintas variedades se cosecha en:

Marzo: Chiapas y Oaxaca

Abril: Chiapas, Oaxaca y Guerrero

Mayo: Chiapas, Oaxaca, Guerrero y Veracruz

Junio: Chiapas, Guerrero y Veracruz

Julio: Guerrero, Veracruz y Sinaloa

Agosto: Guerrero, Nayarit y Sinaloa

Septiembre: Guerrero y Sinaloa

Octubre: Guerrero

De noviembre a febrero no hay mango.

Aunque otras entidades producen mango, los volúmenes de producción no son significativos para el mercado nacional ni para el de exportación. Para la cosecha de este cultivo se han venido incorporando jornaleros de Oaxaca, quienes han desplazado a una parte de la población local donde se asientan estos mercados de trabajo. Como la mayoría son

⁶ S.L.P. en este mes está en su última fase.

⁷ La producción de este mes es residual.

de baja estatura, se suben al árbol con un costal amarrado a la cintura y con una vara pequeña cortan el mango y lo dejan caer en el costal. Tradicionalmente, el mango se corta con una vara larga y se deja caer al suelo. La diferencia en este proceso de trabajo de los cortadores locales respecto a los oaxaqueños, permite que el fruto no se maltrate, además son más rápidos en el corte y éste se paga a destajo. De esta manera, la expansión del cultivo a otras entidades del país les permite no sólo especializarse sino encontrar trabajo ocho meses del año, produciéndose una corriente migratoria entre grupos de entidades donde se puede engazar la cosecha.

Fenómenos como los descritos deben darse en otros cultivos intensivos en mano de obra, no sólo porque la población local no es suficiente sino por las preferencias de los patrones de contratar la mano de obra más eficiente. Este fenómeno provoca reducciones en la estacionalidad de la actividad y por tanto se modifica el carácter de las migraciones. Migrantes enganchados o por cuenta propia tienden a moverse en relación a los tiempos de cosecha de estos cultivos.

Este comportamiento se diferencia con lo que sucedía en la década de los setenta, donde los jornaleros migrantes conformaban corrientes en el noroeste del país; la mayoría de los migrantes no se trasladaban directamente a una determinada región. "Comienzan por emplearse en el Centro-Norte de Sinaloa, tanto en el *corte de legumbres como caña y algodón*. En mayo-junio empiezan a ser enganchados en Guasave, Sin., por diversas comisiones mixtas de Sonora para llevarlos a sus respectivos campos a los desahijes de algodón, a los cortes de uva, garbanzo y maíz".⁸

En los setenta, los trabajadores agrícolas migrantes a su paso por las distintas regiones, trabajaban en dos, tres y hasta cuatro cultivos distintos en su recorrido, el propósito era frecuentemente no sólo encontrar empleo remunerado y seguro, sino alcanzar la frontera norte, además que las condiciones del mercado de trabajo así lo permitían.

Hoy en las hortalizas se observan movimientos migratorios que siguen la cosecha de cultivos específicos. En todos los casos se observó que los migrantes se especializaron en la pizca, selección o empaclado de hortalizas de exportación y se mueven en función de los tiempos de cosecha de éstos y no cambian de cultivo. Ello hace diferencia con los jornaleros locales, en tanto los migrantes se especializan en un grupo de cultivos, los jornaleros locales acceden a cualquier cultivo, hortícola o

⁸ Botey C. Zepeda M y Heredia J.L. *Los jornaleros agrícolas migrantes*. Secretaría de la Reforma Agraria. Mimeo, 1976

no, es decir, que la especialización de la fuerza de trabajo se está produciendo sólo entre los migrantes. La expansión en la explotación de frutas y hortalizas de exportación a otras entidades del país, cuyo periodo de cosecha difiere de una región a otra, ha permitido que la población migrante se vuelva conocedora cada vez más de la existencia de estos mercados de trabajo y tiende a moverse en función de los cultivos y no de las regiones.⁹

3. Determinantes de las migraciones desde la perspectiva de la fuerza de trabajo

Las tesis tradicionales sobre las migraciones, afirman que la causa primaria que lleva a la población a migrar es, por el lugar de origen, por la imposibilidad de allegarse ingresos, por el lugar de destino y por el que haya mercado de trabajo que los absorba. El fenómeno migratorio, desde la perspectiva de la población rural, es resultado de la situación económica existente. Esta proviene en la mayoría de los casos¹⁰ de regiones atrasadas donde sus medios de producción son escasos, sus predios, cuando los tienen, son reducidos, de temporal y carecen de infraestructura, lo que les lleva a obtener volúmenes de producción insuficientes para satisfacer sus necesidades.

Ante la imposibilidad de la familia de reproducir su fuerza de trabajo con los medios circundantes tiene dos opciones: quedarse en su comunidad explotando el predio familiar o elaborando artesanías casi siempre mal pagadas, u ocuparse esporádicamente en actividades asalariadas mal remuneradas. Dada la estacionalidad de la actividad agrícola en estas regiones, los campesinos sólo logran ocuparse en su localidad por periodos reducidos, situación que los obliga a la búsqueda de otras opciones de trabajo remunerado que les permita allegarse ingresos.

Por ello, una opción es migrar, generalmente solos, a las zonas urbanas, los hombres se ocupan en la construcción, en tanto que las mujeres lo hacen como trabajadoras domésticas, porque ello les significa resolver

⁹ Por supuesto que hay migrantes que van siguiendo distintos cultivos en dirección de la frontera norte, que se dejan enganchar para que los acerquen y luego se pasan o intentan pasar a los Estados Unidos; pero cada vez son más los que se mueven en distintos estados siguiendo un mismo cultivo.

¹⁰ Me estoy refiriendo al caso más general de las migraciones rurales, sin hacer distinción de aquellos migrantes que provienen de familias de trabajadores plenamente asalariados y regiones menos atrasadas, cuyo tratamiento sería diferente al de los campesinos semiproletarios que poseen un pedazo de tierra.

el problema de alojamiento. Otra opción es migrar hacia las regiones de agricultura comercial de exportación; migra el jefe de familia, los hijos mayores o la familia completa, dependiendo de la estructura de edades de la unidad familiar, de la división del trabajo al interior de la unidad de producción, si poseen un predio y del mercado de trabajo al que acceden.

Factores subjetivos y objetivos se conjugan para dar origen a los movimientos de población, pero es el proceso de industrialización, en el sentido más amplio, que incluye los cambios tecnológicos no sólo en las manufacturas sino en la agricultura, la causa de mayor peso que guía y determina la conformación de los distintos mercados de trabajo rurales y urbanos, y genera mecanismos de redistribución de la población asalariada.

La migración de la población rural por el tiempo que se van puede ser pendular, temporal, temporal-permanente o permanente.¹¹

Si bien las migraciones obedecen a la imposibilidad de la familia de reproducir su fuerza de trabajo, el lugar de destino responde en mucho a oportunidades diferenciales de empleo y niveles salariales, pero en definitiva, la migración será agrícola o no agrícola, dependiendo de las posibilidades de acceso al trabajo que ofrezcan los diferentes mercados.

La migración rural-urbana presenta mayor incertidumbre en cuanto a la posibilidad de obtener a muy corto plazo un empleo remunerado, en tanto que la migración rural-rural presenta menor margen de incertidumbre pues ésta obedece al conocimiento que se tiene del mercado de trabajo objetivo del migrante, es decir, donde se sabe que hay demanda.

En las migraciones rural-urbana predominan las migraciones individuales. En las migraciones rural-rural: en el caso de jornaleros van en grupo y con la familia, cuando se trata de esta última, la tendencia es a que migre la familia nuclear. En las migraciones rural-rural, los mercados de trabajo que absorben grandes contingentes de fuerza de trabajo son los de agricultura de exportación, cuya demanda excede frecuentemente la oferta, por ello, la población campesina opta cada vez más por migrar a estas regiones, pues hay mayor seguridad de conseguir empleo, aunque no siempre lo logren debido a un conocimiento imperfecto del mercado.

La migración rural-rural está determinada en su composición por edad y sexo, por la estructura del mercado receptor. Es decir, dependiendo de la relación oferta-demanda de fuerza de trabajo, que está en relación con los volúmenes de producción, migran familias completas, sólo

¹¹ Se entiende por migración temporal o llamada también estacional, aquella que dura de 2 a 3 meses, la pendular aquella donde el migrante trabaja de lunes a viernes fuera de su comunidad y el sábado regresa a su pueblo.

hombres o sólo adultos. Si la demanda excede a la oferta local, entonces tiene cabida la población migrante que llega a ofrecer su fuerza de trabajo: hombres, mujeres y niños.

4. Referentes del estudio de migraciones en las hortalizas.

Como ya hemos visto, los nuevos cultivos han modificado los patrones de migración. En la década de los setenta se afirmaba¹² que las migraciones eran predominantemente rurales, ello obedecía a la estacionalidad de la actividad agrícola, en la zona de atracción y en la misma zona de rechazo. Sin embargo en la actualidad, debido al peso de la horticultura, la situación ha cambiado al reducirse la estacionalidad en la actividad, y al conformarse un mercado de trabajo temporal-permanente y en alta proporción de migrantes. Como resultado de ello, el enlace de los periodos de cosecha ha permitido alargar los periodos de trabajo asalariado casi todo el año. A continuación veremos esto detalladamente a partir de los estudios de caso efectuados.

Para el estudio de la migración en las hortalizas se tomaron tres entidades donde es fundamental la población migrante para la pizza y empaclado: Autlán, Jalisco; Villa de Arista, San Luis Potosí y San Quintín, Baja California.

En Villa de Arista, San Luis Potosí, Autlán, Jalisco y San Quintín, Baja California, el elevado volumen de producción y el tipo de mercado que enfrentan (de exportación), generan una demanda de empleo tal, que los agricultores no pueden poner en riesgo su producción ateniéndose sólo a la oferta de mano de obra que se ofrezca de motu proprio, de ahí que recurran a la población migrante enganchada o que llega por su cuenta.

Se estima que entre Autlán, Villa de Arista y San Quintín, el número de jornaleros, sin considerar las otras ocupaciones del predio y del empaque, asciende a 55,000 personas.¹³ En Autlán, Jalisco 5,000 para el ciclo otoño-invierno de 1988; Villa de Arista, S.L.P. 15,000 para el ciclo primavera-verano de 1989 y San Quintín, B.C. 35,000 para el ciclo primavera-verano de 1990 aproximadamente. En estas zonas, según el resultado de las encuestas, el porcentaje de trabajadores migrantes varía

¹² Entre otros estudios se encuentra el de: Rendón Teresa, Apendini K. y Martínez M. *El campesinado en México, Dos perspectivas de análisis*. México, El Colegio de México, 1983.

¹³ Las estimaciones de población trabajadora fueron tomadas de funcionarios de la SARH de las distintas entidades, con excepción de Autlán, Jalisco donde los productores habían mandado a hacer un censo de los trabajadores en la época pico.

por entidad, el 46.5% en Jalisco, 41% en San Luis Potosí y 93% en San Quintín, Baja California.

Existen corrientes migratorias bien definidas entre Autlán, Villa de Arista y San Quintín, mediadas todas por la influencia de Sinaloa. Migraciones circulares o corrientes migratorias se dan tanto para jornaleros como para seleccionadoras o empacadoras. Es evidente la influencia de Sinaloa, de ella salen seleccionadoras y empacadoras a las diferentes plazas donde se cosechan hortalizas.

La migración de la población rural es una estrategia de supervivencia altamente estructurada, que se pone en práctica a través de relaciones interpersonales, con familiares, parientes, amigos y vecinos,¹⁴ reforzando a veces el patrón de familia extensa, a veces el de familia nuclear; pero casi siempre lo que se refuerza son los lazos con los miembros de una misma comunidad.

5. Características de la población migrante en las hortalizas

En las entidades estudiadas,¹⁵ al analizar la estructura por edades se observa una expulsión temprana de la población rural, niños que abandonaron la escuela al migrar con sus padres, así como mujeres jóvenes que se dedicaban a los quehaceres domésticos o ayudaban en las actividades agrícolas y se ven obligadas a migrar en forma temporal o permanente. Sean migrantes temporales o definitivos,¹⁶ lo que predomina es la migración de jóvenes, el 75.5% de los hombres y 76% de las mujeres tienen 29 años y menos, siendo mayor la proporción de mujeres que de hombres.

Los resultados de la investigación confirman lo que ya se manifestaba a principios de la década de los ochenta. Sumando a los migrantes de los mercados de trabajo de Jalisco, San Luis Potosí y Baja California, es

¹⁴ Aramburú, Carlos. "La migración como estrategia del Campesinado del Altiplano". En. *Seminario sobre migraciones temporales en América Latina*. México, El Colegio de México, 1986.

¹⁵ En las tres entidades, se entrevistaron 1,262 trabajadores de las distintas actividades, 537 hombres y 730 mujeres, de los cuales 743, el 59%, eran migrantes, 316 hombres y 427 mujeres; desafortunadamente, 59 hombres y 103 mujeres de San Quintín, respondieron insuficientemente si eran migrantes o no, supusimos que eran de Oaxaca. Algunos afirmaban haber nacido allí, pero ante esa respuesta otros se refan, por ello sólo se toman para el análisis de la estructura de edades de la población migrante a 581.

¹⁶ En los cuadros estadísticos y el texto, no se separó a los migrantes temporales de los definitivos porque la mayoría de los migrantes son temporales y temporales-permanentes, con excepción de San Quintín donde un poco más del 50% son migrantes permanentes.

mayor la migración femenina sobre la masculina. Son las mujeres jóvenes de 15 a 19 años las que más migran, (36% del total de mujeres migrantes). La más alta proporción de mujeres migrantes se concentra en las actividades de selección y empaque.

CUADRO 3

Trabajadores migrantes a Villa de Arista, San Luis Potosí, San Quintín, Baja Cal. y Autlan, Jalisco, por grupos de edad y sexo. (Porciento)

Edad	Hombres	Mujeres	Total
<i>hasta 14</i>	7.78	13.58	11.02
<i>15 a 19</i>	22.57	36.42	30.29
<i>20 a 24</i>	29.18	16.67	22.20
<i>25 a 29</i>	15.95	9.26	12.22
<i>30 a 34</i>	7.78	8.02	7.92
<i>35 a 39</i>	7.39	7.10	7.23
<i>40 a 44</i>	4.28	2.78	3.44
<i>45 a 49</i>	1.56	3.40	2.58
<i>50 a 54</i>	3.11	2.47	2.75
<i>60 y mas</i>	0.39	0.31	0.34
<i>Total</i>	100.00	100.00	100.00
	(257)	(324)	(581)

Fuente: Elaboración propia.¹⁷

Son mujeres jóvenes, solas, que van de Sinaloa a Villa de Arista, a Autlán, y San Quintín, dependiendo de los tiempos de cosecha.

No obstante las limitaciones señaladas, se puede observar el comportamiento de la población migrante a partir de la información disponible. Las proporciones por edad de la población trabajadora migrante no son significativamente diferentes a la población total entrevistada. No obstante que el grueso de los trabajadores migrantes se concentra en los grupos de hasta 24 años, por sexo, la población masculina está más dispersa que la femenina, el 59.5% de los hombres y el 66.7% de las mujeres tienen hasta 24 años, un poco más del 40% del total de las mujeres migrantes no son solteras.¹⁸

¹⁷ Se excluyó en el cuadro a Atlatlhuan, Yecapixtla y Tlayacapan, Morelos, porque en esta localidad sólo se contratan hombres, la mayoría migrantes, más del 80%, su inclusión desviaría el análisis por sexo pues es un caso excepcional en las hortalizas.

A estas regiones migran todas las que pueden migrar, no sólo viudas y separadas, mujeres de 40 y más años, también casadas y en la etapa reproductora así como madres solteras. De las mujeres migrantes se encontró que entre las jornaleras predominan las que tienen pareja, en tanto que entre las seleccionadoras y emparadoras no solteras, predominan las que no tienen pareja. Ello obedece a que en la pizca puede contratarse a toda la familia, en tanto que en las actividades del empaque las ocupaciones son marcadamente diferenciadas por sexo y edad, aquí no tienen cabida los niños.

El grupo de mujeres de 20 a 39 años con plenas capacidades productivas y reproductivas representó el 41%. Este hecho rompe con la idea no sólo de que las mujeres de áreas rurales se mueven principalmente en el ámbito doméstico, sino además de que se retiran de las actividades remuneradas en el periodo reproductor para incorporarse más tarde.

La proporción de niños es significativamente mayor a la observada a principios de la década de los ochenta a nivel nacional. Según el Censo de Población de 1980,¹⁸ los niños de 12 a 14 años, clasificados como trabajadores agrícolas representaron el 5.3%, en tanto que en la muestra, de los migrantes el 7.8% de los hombres y el 11% de las mujeres tenía 14 años y menos, la mayoría como jornaleros, fenómeno que se sucede por igual entre la población trabajadora local, con la diferencia de que la proporción de trabajadores de 14 años y menos de la localidad es mayor a la de migrantes.

Entre los trabajadores hombres, la proporción de niños de 14 años y menos es menor respecto al grupo de mujeres de la misma edad, el resto de la población masculina migrante mantiene la lógica del comportamiento regular de la fuerza de trabajo. El 60% se encuentra en la edad óptima para el trabajo, de 20 a 39 años.

El grupo de mujeres de 20 a 39 años representa el 50%, debido a dos razones: la incorporación temprana y tardía de las mujeres: ya hay 18 mujeres de 50 y más años frente a 9 hombres de las mismas edades. Aquí tampoco se tiene respuesta, ¿por qué hay más viejas que viejos?

Fuera de esta visión global de los trabajadores migrantes, en cada entidad se observaron especificidades, sobre todo en el origen de los migrantes que es importante señalar.

¹⁸ Se entiende por mujeres no solteras a aquellas que tienen pareja, casadas, en unión libre, que tuvieron pareja y las madres solteras.

¹⁹ Se toma el dato de 1980 porque el de 1990 no trae la PEA por ocupación principal y grupos de edad

5.1 Autlán, Jalisco

La población ocupada migrante tiene una alta participación entre las tres actividades más importantes. De los 419 trabajadores entrevistados el 49.9% son de la localidad y localidades cercanas, y el 50.1% restante es población migrante que viene para el periodo de cosecha de octubre a diciembre, los menos se quedan hasta enero.

CUADRO 4
JALISCO

Población Ocupada de la Entidad y otras Entidades, por sexo y actividad

Ocupación	Jalisco*		Otras Entidades		Total	
	H	M	H	M	H	M
<i>Jornalero</i>	49	55	68	23	117	78
<i>Rezagador</i>	0	52	7	18	7	71
<i>Empacador</i>	0	30	14	26	14	56
<i>Otro emp.</i>	12	7	27	7	39	14
<i>Otro cam.</i>	9	0	0	2	9	2
<i>Otras act.</i>	4	4	0	4	4	8
Total	74	148	116	79	190	229

Fuente: Elaboración propia, Dic. 1988

*Se trata de trabajadores de la localidad y localidades cercanas.

Sin embargo, si se analiza por actividad, la migración más fuerte se produce entre las empacadoras. De 70 empacadores entrevistados, el 87% son migrantes, la mayoría de Sinaloa y San Luis Potosí. Le siguen en importancia los jornaleros, de 195, el 55% son migrantes y por último, de 78 seleccionadoras, el 53% provenían principalmente de San Luis Potosí y Sinaloa, las menos de Aguascalientes.²⁰

Analizando la población migrante por edades, se observa un predominio de población joven, el 52.3% de los hombres y el 69% de las mujeres tienen 24 años y menos.

²⁰ Ver Anexo Estadístico, Cuadro Núm. 3 del Capítulo VII

CUADRO 5
Población migrante por grupos de edad y sexo

EDAD	HOMBRES	MUJERES
<i>Hasta 14</i>	8.7	10.7
<i>15 a 19</i>	11.1	36.9
<i>20 a 24</i>	32.5	21.4
<i>25 a 29</i>	20.6	7.1
<i>30 a 34</i>	7.9	7.1
<i>35 a 39</i>	8.7	8.3
<i>40 a 44</i>	4.8	3.6
<i>45 a 49</i>	0.9	1.2
<i>50 a 54</i>	4.8	2.5
<i>60 y mas</i>	0.0	1.2
Total	100.0 (126)	100.0 (84)

Fuente: Elaboración propia.

Aunque se incorporan de todas las edades y condición civil, en el caso de las mujeres predominan las solteras de 15 a 19 años; en el grupo de 20 a 24, las casadas y madres solteras con hijos pequeños.

Las características de las migraciones y su peso en el mercado de trabajo son distintas según la ocupación. De los jornaleros migrantes, el 67% lleva a cabo migraciones circulares, de su pueblo a Autlán y de ahí a su pueblo; el 33% restante conforma corrientes migratorias de su pueblo a Autlán, de ahí a Sinaloa, luego a San Luis Potosí y de ahí a su pueblo.

Las áreas de influencia más importantes para contratar jornaleros son: Aguascalientes, La Montaña en Guerrero, Atlatlahuan, Morelos, Villa de Arista y localidades cercanas, San Luis Potosí y Tantoyucan, Veracruz. De Aguascalientes llegan el 31% de los jornaleros y el 14% de las seleccionadoras. Casi el 33% de las empacadoras viene de Sinaloa, que sumadas a las que pasan por Villa de Arista, San Luis Potosí representan el 69%.

CUADRO 6
Movimientos de población por ocupación

Movimientos Migratorios	Jornal	Rezaga	Empaca
<i>Agsc-Jal-Agsc</i>	30.8	14.3	4.9
<i>Gro-Jal-Gro</i>	8.4	0.0	0.0
<i>Gro-Jal-Sin-Gro</i>	9.4	0.0	0.0
<i>Mor-Jal-Sin-Mor</i>	9.4	0.0	0.0
<i>Otra-Jal-Sin-Otra</i>	14.0	40.5	16.4
<i>SLP- Jal-SLP</i>	7.4	0.0	0.0
<i>Otra-Jal-Otra</i>	20.6	23.8	6.6
<i>SLP-Jal-Sin-SLP</i>	0.0	7.1	36.1
<i>Sin-Jal-Sin</i>	0.0	14.3	32.7
Total	100.0	100.0	100.0
	(107)	(42)	(61)

Fuente: Elaboración propia.

La mayoría de los que vienen de Guerrero y Veracruz llevan a cabo migraciones circulares, los traen enganchados por dos o tres meses y luego, los regresan a su pueblo. En Autlán, cuyo periodo de cosecha coincide en parte con Sinaloa, enfrentan una fuerte competencia por la fuerza de trabajo migrante, de ahí que a los jornaleros enganchados les ofrezcan despensas.

De la montaña de Guerrero y de Tantoyuca, Veracruz, trajeron enganchados el 17.7% de los jornaleros, migración compuesta por familias nucleares de Guerrero y grupos de jóvenes solos de Veracruz. La relación que guardan algunos productores de Autlán con otros de Sinaloa, explica que jornaleros de Guerrero que los llevan a Autlán, los trasladen de ahí a Sinaloa, y después los regresen a su pueblo.

El 31% de los jornaleros proviene de Aguascalientes, éstos vienen por su cuenta con un patrón que ya conocen y las migraciones, al igual que los de Guerrero, tienen un carácter circular.

Casi el 10% de los migrantes viene de Morelos, están entre octubre y diciembre en Autlán y de ahí se van a Sinaloa hasta abril, y después a San Quintín entre mayo y junio, a veces se regresan a Morelos en estos

meses para estar en San Quintín en julio. Van siempre al mismo cultivo: la pizca de jitomate. Llegan con el mismo patrón desde hace más de 5 años al empaque Los Leones y en Sinaloa, con un productor que tiene relación con este empaque; a éstos no les ofrecen despensa, pero cuentan con mejor vivienda.

De los jornaleros migrantes hombres, 65, poco más del 80% son plenamente asalariados, apenas el 22.4% posee un predio, y provienen del minifundio ejidal. Algunos de éstos jornaleros declararon que migraban porque los traían y llevaban a su pueblo, pues aunque no les convenciera el trabajo o las condiciones de vida, no se regresaban pues no sabían cómo.²¹

La influencia de Sinaloa es determinante, para seleccionadores y empacadores: el 30% de los empacadores vienen de Sinaloa y el 36.1% de Villa de Arista, San Luis Potosí. Cuando termina la cosecha en San Luis Potosí se van a Autlán y en diciembre se van a Sinaloa, de ahí regresan a Villa de Arista, "descansan" dos meses y vuelven a hacer su recorrido. A diferencia de las empacadoras que vienen de Sinaloa, la mayoría mujeres, los empacadores de Villa de Arista son en su mayoría hombres, 22 de 26 entrevistados migran solos.

Casi todo el año se dedican al empacado de jitomate entre Villa de Arista, a Autlán, y Culiacán. Aun cuando la cosecha en Autlán y Culiacán coincide, algunas empacadoras de Sinaloa se vienen a Autlán porque pagan mejor. Esta corriente (Villa de Arista-Autlán-Sinaloa) es posible por los tiempos de cosecha. El moverse a estas entidades de junio a abril, les deja solamente un mes sin trabajo, y ello escasamente, pues en Villa de Arista, o en San Quintín, en mayo, ya encuentran algunos ocupación en los viveros o en los campos. Aún cuando la mayoría de las seleccionadoras son de la localidad, se observa cierta influencia de Aguascalientes y, 14% y 17% respectivamente del total provienen de esas entidades.

De Villa de Arista vienen también los armadores de cajas, aunque los más vienen de Colima donde hacen cajas para empacar limón y su periodo de cosecha concluye cuando comienza en Autlán.²²

²¹ Si bien la mayoría de los migrantes sabe como llegar a los mercados de trabajo rurales, debe tomarse en cuenta el hecho de que muchos otros no saben y sólo migran si los llevan, aunque a la larga aprendan a moverse solos.

²² Para efectos de análisis y a fin de poder hacer comparaciones entre las entidades estudiadas, en los cuadros, no se incluye a 17 armadores de cajas en Jalisco que vienen de San Luis Potosí y Colima, tampoco a 23 trabajadores de distintas actividades del empaque que vienen de Zacatecas, Oaxaca, Guanajuato, Michoacán, Nuevo Leon, Coahuila y Veracruz.

Esta actividad ha cobrado importancia en los mercados primarios, desarrollados de hortalizas; entre ellos, se han conformado corrientes migratorias circunscritas a las regiones típicamente capitalistas donde los productores contratan personal para hacer cajas, a diferencia de los empacadores cuyo radio de acción es más amplio.²³

A diferencia del resto de trabajadores de las hortalizas, los armadores de cajas, se dedican a elaborarlas para mercados diferenciados de productos agrícolas, (jitomate, melón, limón, guayaba, uva, etc.) y el agricultor que pueda hacerlas, contrata armadores, es decir, se trata de una ocupación especializada en la agricultura.

5.2 Villa de Arista, San Luis Potosí

La localización geográfica de Villa de Arista, rodeada de una agricultura de subsistencia y tierras áridas, permite que este mercado de trabajo se nutra preferentemente de población local: el 60% de la población ocupada, frente al 40% de población migrante.

CUADRO 7
Población Ocupada de la Entidad y Otras Entidades
por ocupación y sexo

Ocupación	San Luis Potosí		Otros Edos.		Total	
	H	M	H	M	H	M
<i>Jornalero</i>	70	34	32	25	102	59
<i>Rezagador</i>	9	84	3	36	12	120
<i>Empacador</i>	21	8	13	54	34	62
<i>Otros</i>	30	3	23	3	53	6
Total	130	129	71	118	216	247

Fuente Elaboración Propia, Junio de 1989.

²³ En distintos lugares del país como Durango y Veracruz, existen microempresas que se dedican exclusivamente a la elaboración de cajas de madera y que venden entre los pequeños productores de cultivos hortofrutícolas, como es el caso de Hidalgo y Morelos, donde los productores compran las cajas, no las hacen; de ahí que los armadores no encuentren ocupación en estas entidades, en tanto que los empacadores encuentran ocupación en cualquier región hortícola.

El conocimiento sobre la existencia de este mercado de trabajo y los volúmenes de producción que año con año se recogen, hacen que acuda población de otras entidades del país, apenas el 35% de los 161 son migrantes.

La existencia del pequeño productor ejidal, que vende su producción en pie al huertero, junto al gran productor capitalista, permite la presencia de dos tipos de migrantes: los que vienen por su cuenta y se contratan por día con los huerteros y los enganchados que traen los productores capitalistas, los menos vienen por su cuenta con un patrón que ya conocen.

De los jornaleros migrantes que llegan por su cuenta, la mayoría proviene de Guanajuato y llevan a cabo migraciones circulares, de su pueblo a Villa de Arista y de ahí a su pueblo.

CUADRO 8
Movimientos de población de las principales ocupaciones*

Movimientos Migratorios	Jornal	Selecciona	Empaca
<i>Gto-SLP-Gto</i>	45.6	2.6	3.0
<i>Tmlps-SLP-Tmlps</i>	24.7	5.1	0.0
<i>Qro-SLP-Qro</i>	10.5	0.0	0.0
<i>Otras-SLP-Otras</i>	8.7	33.3	11.9
<i>Oax-SLP-Sin-Oax</i>	10.5	0.0	0.0
<i>Sin-SLP-Sin</i>	0.0	51.3	76.2
<i>Jal-SLP-Sin</i>	0.0	7.7	8.9
Total	100.0	100.0	100.0
	(57)	(39)	(67)

Fuente: Elaboración propia.

* Aquí no se incluyen 26 trabajadores de otras ocupaciones a fin de hacer comparaciones con las otras entidades estudiadas.

Los migrantes enganchados son en su mayoría de Guerrero y Oaxaca, los cuales, concluida la cosecha, los llevan a Sinaloa. De éstos, el 50% posee una pequeña parcela empobrecida e insuficiente para reproducir la fuerza de trabajo familiar. Pero a diferencia de Jalisco, los jornaleros migrantes de Guanajuato y Tamaulipas, regresan a su comunidad a la cosecha de hortalizas, los de Guanajuato vienen de Tierra Blanca, San Miguel Allende, San Luis de la Paz, San José Iturbide, San Francisco, Celaya, Juventino Rosas y Cortazar, estas dos últimas son regiones pro-

ductoras de hortalizas como jitomate, coliflor, brócoli, esparrago, cebolla, etc., que les da ocupación en las distintas actividades desde la siembra a la cosecha.

Del total de seleccionadoras, apenas el 29% son migrantes; no así las empacadoras. El requerimiento de los patrones de contar con mano de obra muy rápida para el empacado, los lleva a contratar preferentemente mujeres de Sinaloa para esta actividad: el 70% de estas trabajadoras son migrantes. El 51% de las seleccionadoras y el 76% de las empacadoras provienen de Sinaloa, aquí no se contraponen los tiempos de cosecha porque son regiones que se complementan. Se contratan en San Luis Potosí de junio a agosto, en septiembre "descansan", sin salario, por supuesto y, en octubre se contratan en Culiacán o en el Valle del Fuerte, Sinaloa hasta abril, después su opción también es irse a Hermosillo, Sonora o San Quintín, Baja California.

El predominio de jóvenes, sobre todo mujeres, es una constante en todos los casos estudiados, tanto para la población de la localidad como para la migrante. Entre los hombres se observa una mayor dispersión a partir de los 25 años, como puede verse en el *Cuadro 9*.

CUADRO 9
Población migrante por grupos de edad y sexo

EDAD	HOMBRES	MUJERES
<i>Hasta 14</i>	11.2	16.9
<i>15 a 19</i>	29.6	39.0
<i>20 a 24</i>	26.8	11.0
<i>25 a 29</i>	11.3	9.3
<i>30 a 34</i>	12.7	8.5
<i>35 a 39</i>	2.8	8.5
<i>40 a 44</i>	2.8	2.5
<i>45 a 49</i>	1.4	2.5
<i>50 a 54</i>	1.4	1.8
Total	100.0	100.0
	(71)	(118)

Fuente. Elaboración propia.

No se encontró población migrante de 55 y más años.

De las 46 mujeres migrantes de 15 a 19 años, que representan el 39% del total, 36 vienen de Sinaloa a trabajar como empacadoras: joven-

citas que vienen en grupo y trabajaron con el mismo patrón en Sinaloa. En los grupos de 20 y más años, la mayoría (54) son empacadoras.

De los 71 hombres migrantes, casi el 50% son jornaleros, 13 son empacadores y el resto son armadores de cajas y otras ocupaciones del campo y el empaque, la mayoría de Jalisco y Sinaloa.

La población migrante infantil tiene mayor participación absoluta y relativa que en Jalisco, el 11.2% de los hombres y el 16.9% de las mujeres tienen 14 años y menos, todos ellos trabajando como jornaleros.

5.3 San Quintín, Baja California

Este mercado de trabajo se conforma de población migrante casi en su totalidad, sólo 26 personas encuestadas era de la localidad o de la entidad, las 359 restantes eran migrantes: los definitivos, 55.6%, se asentaron hace mucho, la mayoría son de Oaxaca, los migrantes temporales, 44.3%, son en su mayoría de Sinaloa y Oaxaca. De los jornaleros que llegaron por su cuenta o enganchados a Sinaloa y después de ahí se fueron o los llevaron a San Quintín, no se encontró quienes vinieran directamente de Oaxaca.

CUADRO 10
Población ocupada por lugar de nacimiento y sexo

Entidad	Hombres	Mujeres	Total	%
<i>Baja Cal.</i>	2	24	26	6.8
<i>Sinaloa</i>	31	97	128	33.2
<i>Oaxaca</i>	62	75	137	35.6
<i>Otras Ent.</i>	36	58	94	24.4
Total	131	254	385	100.0

Fuente. Elaboración propia. Junio de 1990

La alta proporción de migrantes definitivos obedece a las acciones que han emprendido los productores de la región. Algunos de éstos han fomentado la invasión de tierras por parte de los jornaleros, otros han establecido colonias en parte de sus terrenos, aledaños a los campos, donde se asientan trabajadores, como única forma de garantizar cubrir sus necesidades de mano de obra.

Ello también permite reducir la competencia por la mano de obra entre productores, pues un jornalero que se asienta en los terrenos de un productor no se va a trabajar con otro, aunque éste le pague menos.

De 155 jornaleros migrantes entrevistados, 139 son de Oaxaca, 83% eran residentes en San Quintín. Se trata de trabajadores que comenzaron a migrar en forma pendular de su lugar de origen a Sinaloa, para después pasar a San Quintín, pero ante la regularidad en el mercado, no sólo en San Quintín sino en otros lugares cercanos como Ensenada, y la misma cercanía con Sinaloa, les llevó a asentarse en esta localidad.

En algunos casos se asentaron en San Quintín, porque durante una época del año (casi seis meses) tienen trabajo seguro, sobre todo los jornaleros, y cuando termina la cosecha se van a Valle Imperial en California, principalmente jefes de familia, los que dejan a la familia en San Quintín.

Del total de migrantes temporales el 67% son mujeres y apenas el 33% son hombres.

CUADRO 11
Población migrante por grupos de edad y sexo.

EDAD	HOMBRES	MUJERES
<i>Hasta 14</i>	1.7	12.3
<i>15 a 19</i>	38.2	33.6
<i>20 a 24</i>	25.0	18.8
<i>25 a 29</i>	11.7	10.7
<i>30 a 34</i>	1.7	8.2
<i>35 a 39</i>	10.0	4.9
<i>40 a 44</i>	5.0	2.5
<i>45 a 49</i>	3.3	5.7
<i>50 a 54*</i>	1.7	3.3
<i>60 y más</i>	1.7	0.0
Total	100.0	100.0
	(60)	(122)

Fuente: Elaboración propia.

*No se encontró población de 55 a 59 años

El que haya más mujeres migrantes que hombres se debe, en primer lugar, al predominio de actividades donde la mujer es más apta, la selección, el empaque, el corte de fresa, de flor, la polinización de melón, son

actividades que requieren cuidados para los cuales la mano de obra femenina es idónea. En segundo lugar, a que es frecuente que los hombres dejen a la familia en San Quintín y ellos se vayan a Valle Imperial, California, también a la pizca de hortalizas.

La migración femenina es predominantemente de jóvenes: el 83.6% de las mujeres tiene entre menos de 14 a 39 años, la mayoría entre 15 a 19 al igual que los hombres. En ambos sexos predominan los solteros, las mujeres la mayoría vienen en grupo, familiares y no familiares, los jornaleros casi siempre vienen con la familia.

6. Una última reflexión sobre corrientes migratorias

Las corrientes migratorias que se encontraron se conforman por migrantes temporales-permanentes; lo que sobresale es la especialización en la actividad agrícola entre los migrantes, sobre todo en el caso de la agricultura de exportación, por el predominio del trabajo a destajo, lo que reafirma la tesis de que la segmentación no se produce entre mercados sino entre ocupaciones.

En los casos estudiados, los migrantes que se movían en varias entidades, y aun los que llevaban a cabo migraciones circulares, siempre refirieron que sólo trabajaban en un tipo de cultivo, las hortalizas, principalmente el jitomate.

Se observaron corrientes migratorias entre regiones hortícolas, no sólo para jornaleros sino para seleccionadoras y empacadoras. Las migraciones circulares se presentan sobre todo entre los jornaleros indígenas, de su pueblo al mercado de trabajo y viceversa,²⁴ y para seleccionadores y empacadores predominan corrientes migratorias, de uno a otro mercado de trabajo, por ejemplo, de Autlán, a Sinaloa o de Villa de Arista a Sinaloa y de ahí a San Quintín.

Se sabe, como se señalaba, que en otros mercados se presenta la misma constante, los naranjeros, sólo cortan naranja, otros sólo la uva, etc., además seguramente por las formas de pago, casi siempre a destajo, en la medida en que se especializan en un cultivo, logran cortar o empacar mayores volúmenes y por tanto ganar más dinero.

En Autlán, el 67.2% de los jornaleros migrantes llevó a cabo migraciones circulares. El mismo fenómeno sucede en Villa de Arista, donde el 40% viene de Guanajuato, en migración circular; el 46.8% de las se-

²⁴ Aunque en menor medida entre los de Oaxaca.

leccionadoras y el 73.3% de la empacadoras que vienen de Sinaloa llevan a cabo migraciones circulares.

Entre estos trabajadores se encontraron excepcionalmente aquellos cuyo destino era pasar a los Estados Unidos y en ningún caso se encontraron trabajadores que se dedicaran a distintos cultivos.

Un fenómeno que casi se volvió una constante fue que cada día un número importante de trabajadores no lograba ocupación los siete días de la semana, no así para el caso de los jornaleros enganchados; lo que lleva a considerar que cuando las migraciones son por cuenta propia, su contratación presenta una gran inestabilidad, pues se ven sujetos al juego de la oferta y la demanda, dado que cada vez más la oferta excede a la demanda.

Contradictoriamente, el hecho de que los migrantes enganchados se vayan cada vez más enlazando con los distintos mercados de las hortalizas, fomenta en grado considerable la proletarización que acentúa la dependencia salarial y se va convirtiendo en una alternativa de emigración rural permanente.

Esta nueva característica en la conformación de las corrientes migratorias han sido determinantes en la fijación del salario a los jornaleros entre las distintas regiones hortícolas capitalistas y no capitalistas.

Es evidente que estos trabajadores siguen un cultivo, se vuelven "especialistas" en hortalizas, principalmente en jitomate. Estos migrantes se incorporan a un mercado selectivo, que especializa y segmenta,²⁵ pero que les da ocupación casi todo el año.

Así, las migraciones temporales-permanentes de jornaleros no son una solución a un problema productivo coyuntural, se está convirtiendo en una forma estable de funcionamiento de los agricultores capitalistas, que aprovechan la crisis permanente de las zonas rurales atrasadas, marginadas, explotándolas como fuente de mano de obra barata y las transforman en dependientes de las condiciones que marca el desarrollo capitalista en la agricultura, a través del tamiz de la especialización y la modernización del sector.

²⁵ Segmentación en sentido social, los indígenas para la pizca y los no indígenas para el empaque. Documento interno, IICA, 1990 y Cap.I de este trabajo.

Obras consultadas

- Acevedo Conde, María Luisa, *Desempleo y subempleo rural en los Valles Centrales de Oaxaca*. México. SEP-INAH. 1982.
- Almeida, Salles, Vania, John, Berger. "Una discusión sobre las condiciones de la reproducción campesina". En: *Estudios Sociológicos, Teoría y realidad*. Vol. II, No.4, Enero-Abril, 1984.
- Arizpe, Lourdes. *La mujer en el desarrollo de México y de América Latina*. México, UNAM, CRIM, 1989.
- Astorga Lira, Enrique, *Mercado de trabajo rural en México. La mercadería humana*. México. Ed, ERA, 1985.
- Bidegain G. Ana María, "Feminización de la pobreza y economía global. Una aproximación desde la historia". En: *Fem* Num. 169, Julio de 1991.
- Bonilla, Elssy, "La mujer trabajadora en América Latina". En: *Informe del BID, del Banco Interamericano de Desarrollo*, 1990.
- Boserup E. *Woman's Role in Economic Development*. New York, Martin's Press, 1971.
- Botey, Carlota, "Las políticas de desarrollo agrario y su impacto sobre la mujer campesina en México". En: Arizpe Lourdes. *La mujer en el desarrollo de México y de América Latina*. México, UNAM, 1989. p.102-194.
- Zepeda M. y L. Heredia "Los jornaleros agrícolas migrantes". En: Secretaría de la Reforma Agraria, Dirección General de Planeación, Depto de Estudios Sociales, 1977.
- Censo General de Población, *Resumen General*. 1940, 1950, 1960 1970 y 1980. México, INEGI.
- Deere Carmen Diana, Magdalena León. "Producción campesina, proletarización y división sexual del trabajo en la zona andina". En: *Las trabajadoras del agro*, Vol. II, Magdalena León (Editora). Bogotá, Colombia, Presencia, 1982.
- *La mujer y la política agraria en América Latina*. México, Siglo XXI y Asociación Colombiana para Estudios de la Población, 1986.
- García Brígida, *Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México, 1959-1980*. México, El Colegio de México, 1988.
- Orlandina de Oliveira y Bruce Christenson, "Los múltiples condicionantes del trabajo femenino en Mexico". En: *Estudios Sociológicos de El Colegio de México*, Num. 20, mayo-agosto de 1989.

- García Brígida y Orlandina de Oliveira, "El trabajo femenino en México a fines de los ochenta". En: Elia Ramírez y Hilda Dávila. *Trabajo femenino y crisis en México. Tendencias y transformaciones actuales*. UAM-X 1990. pag. 53-78.
- Grown, Karen y Sen Gita, *Desarrollo, crisis y enfoques alternativos: perspectivas de la mujer en el tercer mundo*. México, El Colegio de México, 1988.
- Hewitt de Alcantara, Cynthia, *La modernización y los cambios en las condiciones de vida de la mujer campesina*. Santiago de Chile, CEPAL, 1979.
- Jocker, Susan P., "La mujer y la economía mundial". En: *La mujer y la economía mundial*. México, Siglo XXI, 1987.
- Lara Flores, Sara, Las relaciones sociales de género y sexo en el sector asalariado rural: Una revisión crítica de los estudios en México. En: *Reunión Latinoamericana de Antropología de la Mujer*, 1990. Mimeo.
- León, Magdalena, Deere Carmen Diana, *La mujer y la política agraria en América Latina*. México, Siglo XXI y ACEP Bogotá, 1986. pag. 13-16.
- Las trabajadoras del Agro. Presentación (por) En: *Las trabajadoras del Agro*. Vol. II. Magdalena León (Editora). Bogotá, Ed. Presencia.
- *Mujer y capitalismo agrario*. Bogotá, Presencia, 1980.
- O.I.T. *Anuario de Estadísticas del Trabajo*. Bogota, 1988.
- Oliveira, Orlandina y Vania Salles, La reproducción de la fuerza de trabajo. Reflexiones teóricas. En: *Argumentos*, Junio de 1988. UAM-X.
- Pedrero, Mercedes, "Evolución de la participación económica femenina en los ochenta". En: *Revista Mexicana de Sociología*. México, UNAM, 1990.
- Ramírez, Elia y Hilda Dávila, *Trabajo femenino y crisis en México. Tendencias y transformaciones actuales*. UAM-X. Enero 1990
- Rendón Teresa, El empleo en México: Tendencias recientes. En: *Revista de Investigación Económica*. Julio-Septiembre de 1982.
- Trabajo femenino en México remunerado en el siglo veinte. Cambios, tendencias y perspectivas. En: Ramírez Elia e Hilda Dávila, *Trabajo femenino y crisis en México. Transformaciones y tendencias actuales*. UAM-X 1990.
- Salas, Carlos, Evolución del empleo en México: 1895-1980. En: *Estudios Demográficos y Urbanos*. Num. 5 Mayo-Agosto. México, El Colegio de México, 1987.

- Roldan, Martha, "Subordinación genérica y proletarización rural: Un estudio de caso en el noroeste mexicano". En: León Magdalena, editora, *Las trabajadoras del agro.*, Vol. II. Bogotá, ACEP, 1982. pag. 75-101.
- Salle, María Angeles y José Ignacio Casas, *Efectos de la crisis económica sobre el trabajo de las mujeres.* Madrid, Instituto de la Mujer, 1986. Serie Estudios No. 5.
- Unión Nacional de Productores de Hortalizas. XVII Convención Anual y XXVIII Asamblea general ordinaria. Noviembre de 1987
- , XIX Convención Anual y XXX Asamblea general ordinaria. Noviembre de 1989.
- Vanackere, Martine, "Situación de los jornaleros agrícolas en México". En: *Revista de Investigación Económica.* Julio-Septiembre. No. 185, 1988.

México y la globalización.

**Se terminó de imprimir el 20 de abril de 1995,
en la imprenta Juan Pablos S.A. Se imprimieron 1000
ejemplares en papel cultural de 70 gramos
y tipos times de 6, 8, 10 ,11 y 14 puntos. La tipografía
y formado estuvo a cargo de Pablo Andrés Reyna.
La edición estuvo a cargo de Carmen A. León Saavedra**

Resultado del trabajo realizado en el Seminario sobre Globalización Mundial y sus consecuencias en México celebrado en el CRIM y en la Facultad de Economía de la UNAM, este volumen presenta contribuciones del trabajo conjunto de diversos centros de investigación de México y Argentina dentro del programa de investigación "Cambio Mundial e Internacionalización desde la Perspectiva Latinoamericana y Mexicana", con sede en el Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias de la UNAM en Cuernavaca, Morelos. El intento de estudiar las conexiones de un nuevo marco histórico estructural, que enfatice el carácter global y social del cambio y la importancia de las interacciones mundiales regionales y nacionales desde diferentes perspectivas, hizo posible una visión integrada y plural del fenómeno estudiado.

La lógica global de los fenómenos de globalización encierra auténticos retos que los gobiernos mundial y nacionales tendrán que considerar. Dichos retos están íntimamente relacionados con los procesos regionales y el nuevo orden económico mundial. La relación entre la internacionalización de la economía mexicana y la creciente necesidad para industrializar el país, tendrá repercusiones en la estructura del empleo, las migraciones, la agricultura y el medio ambiente.

El respeto a la diversidad biológica y étnica en el marco de mayores avances democráticos en todos los órdenes son metas que, del desarrollo de las temáticas que ofrece el libro, permitirán al lector interesado ponerse al día en tan vitales cuestiones, núcleo de una aspiración colectiva nacional: el desarrollo sostenible.

Universidad Nacional Autónoma de México
Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias
Cuernavaca, Morelos