

Economía de México

Radiografía de un “milagro” exportador: apuntes sobre el caso de México

Raúl Delgado Wise
Oscar Mañán García

Este texto está alojado en el
Observatorio de la Economía Latinoamericana
www.eumed.net/coursecon/ecolat/

Resumen

El presente trabajo intenta develar cuál es el verdadero rostro del auge exportador mexicano, quiénes son sus principales beneficiarios y qué tipo de dialéctica se establece entre las esferas internacionalizada y doméstica de la economía bajo la égida del globalismo neoliberal. La hipótesis central del argumento es que tras el velo de un supuesto avance en la perspectiva secundario exportadora, subyace, por un lado, una plataforma de exportación compuesta principalmente por fuerza de trabajo (que constituye con mucho la principal mercancía de exportación), y, por el otro, un creciente debilitamiento de la acumulación interna.

Desde 1982 la economía mexicana ha seguido *con pertinaz obcecación* una *estrategia de crecimiento basada en las exportaciones*. A través de la rigurosa, fundamentalista y tozuda aplicación del recetario neoliberal (desregulación, liberalización comercial y financiera, privatizaciones, disciplina fiscal, austeridad, desnacionalización, etc.), México logra situarse, en relativo corto tiempo, como la primera potencia exportadora de América Latina y séptima del mundo.

El propósito del presente trabajo es profundizar en torno a este fenómeno, intentando develar cuál es el verdadero rostro del auge exportador, quiénes son sus principales beneficiarios y qué tipo de dialéctica se establece entre las esferas internacionalizada y doméstica de la economía. Nos interesa, ante todo, poner de relieve que el actual derrotero económico del país, aun cuando responde a una estrategia imperialista comandada por el gran capital transnacional (Petras y Veltmeyer, 2001), tiene una cuña interna, derivada de: 1) las limitaciones del proceso de acumulación que nos es propio; 2) las críticas condiciones en que la economía mexicana se vuelca al mercado externo, y 3) la forma como el Estado y la fracción hegemónica de la burguesía “nacional” se inscriben en el nuevo escenario. Bajo esta óptica, las llamadas políticas neoliberales se muestran como instrumentos de un *proyecto de clase* transnacional con su referente “nacional”, en vez de simples medidas técnicas e imparciales de reordenamiento económico.

No está por demás agregar que la cuestión política —tantas veces desestimada en los estudios de corte económico— cobra especial importancia en el análisis del caso que nos ocupa, dada la difusión del proyecto continental de Estados Unidos objetivado en la posibilidad de crear un área ampliada de libre comercio para

las Américas (ALCA); máxime después de los traspiés conocidos de los países del bloque del sur (MERCOSUR), comenzados en 1999 con la devaluación del real brasileño, y posteriormente, con el entierro de la convertibilidad en Argentina. Otros países, como Colombia y Venezuela, se suman a Argentina con sendas crisis políticas de magnas dimensiones, al tiempo que otros como Ecuador ya se unieron al circuito del dólar, mientras que Chile, Paraguay y Uruguay (los dos últimos muy desestabilizados por los cambios macroeconómicos en el bloque del sur) aspiran a ser parte más estrecha del círculo de amigos de la —hasta ahora— primera potencia económica del mundo.

Salvo Brasil, país que sí tiene un proyecto histórico para la región, el resto busca reflejarse en el espejo del modelo exportador mexicano e, inclusive, atarse monetariamente a Estados Unidos. La misma CEPAL (2002), cuando analiza el impacto y devenir de las reformas estructurales y su relación con las políticas macroeconómicas en la Región, toma a la economía mexicana como ilustrativa, en abstracto, de un “deber ser” fundamentado en su camino supuestamente “exitoso” de la segunda parte de los noventa.

La reinserción de México en el contexto internacional

Para abordar este primer punto, es pertinente hacer un breve apunte en relación con el momento y las condiciones internas—propias de la acumulación bajo el subdesarrollo— en que se produce el viraje en la orientación de la economía mexicana, de la esfera doméstica hacia el mercado internacional.

No obstante que la recesión mundial de finales de los sesenta había puesto en el banquillo de los acusados a la orientación “hacia adentro” del crecimiento del país y reclamaba un drástico cambio en la misma, éste logra postergarse por más de una década a través del expediente del endeudamiento externo primero (aprovechando la gran masa monetaria liberada por efecto de la crisis mundial), y el doble expediente ingresos petroleros/deuda, después (apoyándose en la enorme elevación que experimentan los precios del crudo en 1972-1973 y 1979-1980). El aplazamiento del cambio, como bien lo subraya José Valenzuela (1986: 144), “... sólo provocó una irrupción más violenta de las corrientes subterráneas”, desencadenando una profunda crisis estructural expresada en un agudo problema de estrangulamiento externo.^[1]

Es pertinente subrayar que la actitud asumida por el Estado mexicano ante la crisis, en el sentido de plegarse a las directrices emanadas de las instituciones de la burguesía internacional (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, etc.), no era el único camino posible para el país. Entre otras cosas, pudiendo haber liderado un movimiento de deudores, escogió el camino más indigno y que a la postre reveló sus inconvenientes.^[2]

Estas circunstancias favorecen que, desde los centros del capitalismo mundial —y principalmente desde Estados Unidos, en el marco de lo que John Saxe-Fernández (2001: 171) visualiza como una estrategia de corte Neo-Monroista—, se promuevan una serie de medidas de reestructuración tendientes a impulsar una nueva fase de dominación imperialista.^[3]

Con el fin de multiplicar los espacios para la acumulación, se implementan mecanismos que faciliten y aceleren la libre circulación de los flujos monetarios. Aquí el capital toma una medida que podríamos tildar de revolucionaria: Estados Unidos, en tanto potencia imperialista, rompe con los acuerdos de Bretton Woods, cerrando la posibilidad de atesorar valor en términos de dólares. Es así que la única salida para el dinero será la de volcarse indefinidamente en el proceso de circulación y, con ello,

realizarse como capital (Evan, 1991). Con esto se posibilita la canalización de flujos para la inversión y los procesos de renovación tecnológica, que entre otras cosas darán origen a la sin par modificación en la estructura de costos operada en los últimos años.

Simultáneamente, comienzan a financiarse los procesos de cambio estructural necesarios para fortalecer la acumulación a escala mundial, bajo nuevas formas de subordinación de los países subdesarrollados. La disponibilidad casi ilimitada de una masa monetaria ociosa en el mundo desarrollado ³/₄ como consecuencia de una retracción de la inversión a causa de la crisis de rentabilidad ³/₄ generó su contrapartida obligada: la deuda externa del Tercer Mundo. América Latina comienza desde principios de la década de los setenta con proyectos de apertura externa y cambios en los sistemas financieros, [\[4\]](#) mientras que México —según vimos— lo hace con cierto retraso.

En este contexto emergen las reformas a través de las cuales se promueve la reinserción de la economía mexicana en el contexto capitalista global. [\[5\]](#)

El derrotero de las reformas neoliberales

México es una de las dos mayores economías de América Latina, la otra es Brasil. Sin embargo, en términos de exportaciones la primera poco más que triplica a la segunda. [\[6\]](#) Esto es lo que comúnmente se resalta al hablar de la eficiencia de las reformas estructurales llevadas a cabo en el país, poniendo el acento en el “ritmo” y “secuencia” con el que fueron implantadas. De aquí la importancia de reconstruir, paso a paso, la forma concreta en que fueron operacionalizadas, sin perder de vista el qué, cómo y para quiénes resultan exitosas.

Lo primero que se ataca en esta perspectiva es la *conducta fiscal*, en el entendido que constituye el principal elemento distorsionante en el plano macroeconómico, atribuyéndosele efectos inflacionarios, déficit externos y fugas de capitales. Como medida de saneamiento se plantea la disminución del gasto público y una reorientación del mismo, con el consecuente abandono de las tradicionales responsabilidades del viejo Estado de “bienestar”.

Si bien los recortes presupuestales tienden a generar un efecto recesivo, lo importante es que no impactan de igual forma que un déficit fiscal en la “confianza” de los inversionistas, a decir de los promotores de los cambios. Según esta creencia, se reorienta el gasto estatal, haciendo que el equilibrio se apoye en la reducción de los subsidios y no en el aumento de la captación de impuestos. Con esta medida se busca reducir los desequilibrios fiscales en el ámbito interno y abrir nuevos espacios a la acumulación privada nacional e internacional. A su vez, partiendo del dogma de que la acumulación privada es más eficiente que la pública ³/₄ tesis hasta el momento por nadie demostrada (Mandel y Nove, 1992) ³/₄, se persigue reorientar y dinamizar la inversión con miras a hacer más atractivos los retornos del capital.

El proceso de *privatizaciones* —vigorosamente impulsado en el país— se inscribe en esta lógica y opera en tres ejes básicos: i) generar espacios para la acumulación privada nacional y extranjera, convirtiéndose en una atracción importante sobre todo para la inversión extranjera directa; ii) aligerar las finanzas públicas en el corto plazo, haciendo que los fondos frescos provenientes de la venta de empresas mejore los equilibrios fiscales, y iii) exonerar de obligaciones al Estado para las nuevas inversiones en los ejercicios venideros.

Sobre esto la CEPAL acota: “Las privatizaciones [...] contribuyeron al buen manejo de expectativas y ayudaron a reducir las anticipaciones inflacionarias, pero se descuidaron sus efectos sobre la eficiencia en la asignación de recursos y los costos de operación” (CEPAL; 2002:72). Destacan a este respecto los casos de las telecomunicaciones y las carreteras, donde no se tomaron las previsiones del caso para impedir que los concesionarios pasaran los sobrecostos de ineficiencia a los

consumidores finales. De aquí que la infraestructura en muchos casos se hiciera más endeble y los servicios más caros.

Mediante la *reforma fiscal* se procede a ampliar la base sobre la que reposa la captación impositiva, priorizando los impuestos llamados indirectos —i.e. aquellos que recaen sobre el consumo—, por encima de los que gravan los ingresos del capital o la propiedad. No es difícil imaginar las dificultades de este sistema de fiscalización, cuya eficacia en términos de recaudación disminuye progresivamente e incluso se vuelve altamente dependiente de fuentes alternas, como es el caso de los ingresos petroleros. Más aún, dicho sistema tiende a tener un impacto regresivo en la distribución del ingreso,^[7] así como a reducir la capacidad de gasto de la economía, la calidad de la infraestructura^[8] y, a la postre, la capacidad productiva del conjunto de la economía.

La *desregulación-liberalización* tiene también una importancia crucial para la nueva inserción internacional. Con el propósito de generar condiciones propicias para una estrategia exportadora, se eliminan barreras proteccionistas a la entrada de productos desde el exterior. Por un lado, las importaciones “sujetas a permiso” se reducen drásticamente, lo mismo que los aranceles.^[9] Por el otro, simultáneamente se impulsa una política de estímulos a la exportación, procurando, entre otras cosas, mantener un tipo de cambio competitivo.

México comienza estas reformas con una moneda subvaluada y no con las viejas estrategias de tasas de interés preferenciales; cuestión que pone en inferioridad de condiciones a la acumulación doméstica y al capital nacional respecto del foráneo. La inversión extranjera directa es recibida sin ningún tipo de argumentos nacionalistas y en igualdad de condiciones, de modo que nada se interponga a los premios y castigos propios de los —supuestamente eficientes e imparciales— mecanismos del mercado. Tras la retórica de la libre competencia se encubre un aumento del poder de mercado de los capitales nacionales más aptos para reconvertirse a las nuevas condiciones (especialmente aquellos que fueron favorecidos por las reformas, dada su vinculación al comercio exterior o a la reestructuración financiera). Es así que unos pocos capitales nacionales logran dar el salto a la barca del capital transnacional, aunque, como podía esperarse, a la cola de los procesos más salvajes de concentración y centralización que se generan en la esfera internacionalizada.

El éxito de la reforma comercial se puede fechar entre 1988 y 1991, luego comienza un proceso de apreciación cambiaria que dificulta la reestructuración industrial y se convierte en una de las detonantes de la crisis de fines de 1994. La perspicaz búsqueda de equilibrios macroeconómicos entra en contradicción con los costos de la nueva inversión y, por lo mismo, la competencia con sectores más productivos genera un proceso de apreciación de la moneda (problema aún no resuelto).

Se completa el panorama de reformas con la *liberalización del sistema financiero*, medida dirigida a terminar con las restricciones al crédito y las regulaciones de la tasa de interés, lo cual pasa a determinarse por el libre juego de la oferta y la demanda. A raíz de estas medidas debían crearse —supuestamente— las condiciones para que dicha variable reaccionara de forma rápida a los choques externos.

En este ámbito, se promueven cambios constitucionales —reformas al artículo 28—, que permiten al Banco de México jugar un papel más autónomo en tres frentes: 1. como responsable de la estabilidad de la moneda (a través de la dirección e implementación de la política monetaria); 2. aplicando la política de tipo de cambio fijada por el ejecutivo, y 3. regulando la intermediación y los servicios financieros (Lustig, 1993: 74). Es pertinente acotar que la reforma financiera se da con cierto retraso en el país, buscando un momento en que: a) el déficit público fuera pequeño para no desatar una volatilidad inmanejable; b) se hubieran desarrollado instrumentos de deuda pública; c) existiera un mercado de capitales adecuado; d) los bancos gozaran de buena salud financiera, y e) los ahorradores contaran con un marco regulatorio que los protegiera.

La reforma financiera contribuye, en un primer momento, a financiar el déficit fiscal ³/₄ vía liberalización de las tasas de interés³/₄ y a evitar la salida de capitales. Sin embargo, con el paso del tiempo resulta lapidaria para el conjunto de la economía y se convierte en *la otra detonante de la crisis financiera* de mediados de los noventa. Aquí, uno de los resultados más dolorosos para la sociedad fue, al contrario de lo que se pregona en el discurso, la entrada de capitales. Dicha afluencia devino en deuda pública “indocumentada” (CEPAL, 2002: 73), ya que ante la amenaza inminente de salida de capitales el gobierno decide garantizarla mediante la emisión de Tesobonos, lo que, a su vez, da paso a la creación del fondo de blindaje más grande que se conozca en América Latina: el tristemente célebre Fobaproa (Fondo Bancario de Protección al Ahorro), el cual se torna rápidamente en un pesado lastre para la sociedad mexicana, quien acaba por absorber los costos del “restablecimiento de la confianza” de los inversionistas especuladores.

Mediante el vuelco que se da en el eje del financiamiento, siendo ahora el mercado de capitales el que aporta buena parte de la inversión disponible, los fondos de financiamiento se tornan más frágiles y cortoplacistas, introduciendo desequilibrios e inestabilidad a los procesos productivos. Además, la apertura salvaje a la competencia internacional en dicho ámbito, obliga a mantener tasas de interés muy elevadas que terminan por subir a las nubes los costos de la reinversión nacional. Ahora, los parámetros que definen los determinantes del costo dinerario se ubican en la esfera internacional, donde los países desarrollados y sus corporaciones de productividad avanzada fijan las reglas del juego. Más aún, a pesar de la “pretendida” autonomía e independencia de los bancos centrales, son éstos actualmente más vulnerables a los embates especulativos de los inversionistas extranjeros y a los vaivenes de la rentabilidad internacional.

Por último, es conveniente subrayar que este paquete de medidas sólo puede ser comprendido como parte de un *proyecto de clase* inserto en las estrategias del capital transnacional. Como podría esperarse, la nueva articulación que se genera al interior del capital no deja inmune los equilibrios de clase a nivel del país. En este sentido, se construye una nueva correlación de fuerzas, mucho más ajena —e incluso contraria— a los intereses nacionales y populares de lo que había sido en el pasado.

El boom exportador y su naturaleza

Una máxima recurrente en el arsenal empírico de la ciencia económica es que el crecimiento económico tiende a asociarse de manera positiva con las exportaciones. Sin embargo, esta máxima es refutada al comparar el comportamiento que siguen dichas variables en las décadas del setenta y noventa (dejando *ex profeso* fuera el período crítico de los años ochenta).^[10] Veamos.

El comportamiento del PIB apenas registra una variación anual de 2.3% (a precios constantes de 1993) entre el primer trimestre de 1982 y último de 2001. Y peor aún, si tomamos en cuenta el producto por habitante, en tanto indicador, aunque muy burdo, de la productividad del conjunto de la economía, se aprecia una tasa de crecimiento anual casi nula: 0.43%.

En similar tenor, la formación bruta de capital fijo muestra una desaceleración importante en relación con el producto. De ubicarse en el entorno del 24% hacia el primer trimestre de 1982, cae por debajo del 14% en 1986, para comenzar una tímida recuperación que los sitúa en 19.7% a finales de 2001. En términos del coeficiente de formación de capital fijo por habitante, lo anterior se traduce en un saldo acumulado negativo de 17.9 % en el período.

Por último, como un aspecto más del errático comportamiento de la economía mexicana ante la apertura comercial, se aprecia una tendencia a la mayor participación de los bienes provenientes del comercio exterior en la conformación de la inversión, en desmedro de su componente nacional. En particular, en referencia a la dinámica de los bienes de capital importados —rasgo estructural de la acumulación

que nos es propia—, resulta significativo que, de representar un 17.3% en 1982, se ubiquen en 36.7% en 2001. Con todo, de no ser por los pocos cambios cualitativos operados en la planta productiva y la tendencia a la desacumulación imperante, dicho incremento hubiese sido aún más pronunciado.

CEPAL (2002) rescata tres modalidades de “especialización exportadora regional”. La correspondiente a México y el Caribe es más del tipo vertical con potenciación del comercio manufacturero y centrado básicamente en Estados Unidos. Sudamérica tiene una modalidad más diversificada con “redes horizontales de producción y comercialización” de productos homogéneos (commodities) basados en recursos naturales. Mientras el tercer patrón, propio de Centroamérica, lo constituye la exportación de servicios turísticos, financieros o de transporte.

Lo *primero* que sobresale, en este sentido, es la fuerza con la que se produce el desplazamiento del eje de la acumulación al sector exportador. En efecto, al tomar como referente el grado de apertura externa, i.e. el coeficiente de las exportaciones e importaciones respecto del PIB, se observa un avance por lo demás espectacular: la triplicación en menos de cuatro lustros de dicho coeficiente, el cual pasa de 20% en 1982 a 60% en 2000.

Llama por igual la atención el dinamismo con el que crece el sector exportador. Entre 1982 y 2001 las ventas al exterior del país se septuplicaron, al elevarse de 22 a 158 mil millones de dólares. Debe apuntarse, sin embargo, que dicho incremento vino acompañado de un aumento de las importaciones aún mayor (las cuales se multiplican por nueve); cuestión que nos remite a un viejo problema del crecimiento, inherente a la acumulación en nuestros países y que acabó convirtiéndose en el principal cuello de botella del patrón anterior. Lo singular ahora es que este problema, a pesar de la orientación exportadora de la economía, lejos de mitigarse se agrava.^[11] Tómese en consideración la relación adversa que a partir de 1982 se establece entre el déficit externo y el crecimiento económico.^[12]

Una lectura superficial de este dato, podría precipitarnos a concluir que nos encontramos ante la presencia de un proceso de rápida consolidación de un patrón secundario-exportador. No se trata, sin embargo —como veremos en el siguiente apartado—, sino de una ilusión óptica, un espejismo que esconde y distorsiona la naturaleza real de los cambios de fondo que operan en el sector.

Con respecto a las importaciones, es pertinente observar que su estructura, vista desde el ángulo de los sectores de destino, no cambia significativamente. Apenas se percibe un leve aumento en la participación de las industrias manufactureras. Empero, si se le analiza por tipo de bienes, se observa algo que es digno de subrayarse: mientras que la proporción de los bienes intermedios y de capital cae ligeramente, la participación de los bienes de consumo se duplica. Esto último pone de relieve no sólo lo endeble del proceso de crecimiento en su cara endógena, sino los riesgos que la apertura indiscriminada puede entrañar para la soberanía del país.

En *segundo* lugar, y tal vez sea el elemento cualitativo del proceso que más llama la atención: las manufacturas constituyen, con mucho, la rama más dinámica e importante del comercio exterior. Tan es así que hacia 1982 apenas representaban el 13.9 % de los bienes exportables, mientras hoy abarcan el 90%. La composición del comercio de bienes reafirma, a su vez, la tendencia histórica de disminución de la participación de los bienes primarios, incluso las manufacturas basadas en recursos naturales, al tiempo que cobran especial dinamismo las manufacturas de tecnología baja (prendas de vestir), media y sobre todo alta (industria automotriz y equipos electrónicos). El achicamiento del sector primario vinculado a la exportación duplica el dinamismo negativo que también comparte con la región de América Latina y el Caribe. Esto último relativiza la euforia de una lectura optimista de estos indicadores, máxime cuando la referencia deja de ser la competitividad externa.

El *tercer* elemento a destacar tiene que ver con un tipo de exportaciones cuya expansión resulta un hito en los últimos años: el elevado dinamismo y peso específico alcanzado por las empresas *maquiladoras*, concebidas como plantas de ensamble

asociadas a procesos productivos internacionalizados, con muy escasa integración a la economía nacional.^[13] Las ventas al exterior de este tipo de empresas se multiplicaron por 25 de 1982 a 2001, para alcanzar en el último año una proporción cercana a la mitad del total de las exportaciones manufactureras (48.5%). Esta proporción se ve incrementada al 54% si se considera exclusivamente^{3/4}siguiendo a James Cypher (2001: 142)^{3/4} el excedente de exportación, i.e. la diferencia entre el valor de las exportaciones y sus requerimientos de importación.

Más aún, un *cuarto* aspecto relevante es el crecimiento de la manufactura sin maquila, cuyas ventas al exterior se multiplican por ocho en el mismo lapso. Incluso, los bienes clasificados como “*difusores de progreso técnico*” figuran como *el núcleo principal y más dinámico* no sólo de las exportaciones industriales, sino de la totalidad de las exportaciones “mexicanas”. La venta al exterior de este tipo de bienes se multiplica por 110 entre 1982 y 2000, para englobar en el último año al 39.4% de las exportaciones totales del país. Dicha cifra sitúa a México —al menos en el papel— a la par de Estados Unidos (40.3%) y muy por encima de países como Japón (13.1%), o incluso la Unión Europea (25.6%).

En sintonía con la anterior, es pertinente agregar que en una clasificación hecha por la CEPAL sobre la competitividad de los distintos países de América latina y el Caribe, ordenándolos en función de la participación de sus exportaciones en los llamados mercados dinámicos —i.e. aquellos integrados por manufacturas de media y alta tecnología—, México ocupa la primera posición, con una tasa de 63.8% en 2000 (CEPAL, 2002: 184 Cuadro 6.3).

Un *quinto* punto a destacar es el espectacular crecimiento de la manufactura sin maquila, cuyas exportaciones se incrementaron 20 veces en el período de referencia (1982-2001). Lo significativo de este fenómeno es que, en algunos de sus segmentos más dinámicos, se observa una cierta tendencia a la semi-maquilización. Esto quiere decir, que bajo la lógica de segmentación y deslocalización industrial, dichos segmentos operan con un *altísimo componente importado* que bien podría asimilarse a los procesos de maquila. Tal es el caso de la industria automotriz y de autopartes, cuya creciente presencia obedece a “la reestructuración defensiva de la industria automotriz en los Estados Unidos para hacer frente a la competencia japonesa...”; misma que derivó en ventajas para México (y Canadá) a raíz de que en las reglas de origen del Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN) “... se estipulara que un mínimo de 60% del valor total de los vehículos debería provenir de los países miembros del tratado” (CEPAL, 2002:185). Lo mismo ocurre con los bienes de alta tecnología, que bajo el régimen de “producción compartida” ya existían en México, pero que hoy, al igual que los fabricantes de automóviles, son parte de un Sistema Internacional de Producción Industrial (SIPI) de empresas estadounidenses (IBM, Hewlett Packard y Compac, entre otras), asiáticas y europeas (Sony, Sanyo, Phillips y Siemens) y también de ensamble (SCI Systems y Flextronics) (CEPAL, 2002:185).

Por un lado, las ventajas que otorgan las reglas de origen del TLCAN se expresan en que:

El mecanismo de producción compartida fue diseñado para apoyar a las empresas estadounidenses en su competencia con las asiáticas en el mercado de los Estados Unidos. Básicamente consiste en permitir que ingresen a ese mercado con bajos aranceles y libres de cuotas los productos elaborados a partir de insumos estadounidenses. Asimismo, estos productos pagan impuestos sólo sobre el valor agregado incorporado en el exterior, normalmente mano de obra de baja remuneración. (CEPAL, 2002:185)

Por otro lado, “la próxima desaparición de la figura legal de la industria maquiladora” obliga a las empresas asiáticas y europeas a localizarse en México (CEPAL, 2002).

Un sexto rasgo inherente al dinamismo exportador, es el elevado grado de concentración y centralización del capital. De las veinte principales empresas exportadoras de América Latina en 2000, quince son de origen mexicano, de las cuales diez son de propiedad extranjera,^[14] cuatro de propiedad privada nacional y la gigante estatal del petróleo, Pemex. La procedencia de dicha inversión, que explica la dinámica exportadora de dichas empresas, es básicamente estadounidense y radica en la industria automotriz y de autopartes,^[15] recientemente también en los bancos; la inversión europea se localizó en el comercio minorista, telecomunicaciones y también el sistema financiero (Calderón, 1999).

La estrategia de dichas empresas, que fueron portadoras de la inversión extranjera, consiste en "... la búsqueda de: i) recursos naturales; ii) mercados; iii) eficiencia económica, y iv) capacidades estratégicas" (CEPAL: 2002:191). En el caso de México, la estrategia dominante de las empresas exportadoras estadounidenses tiene que ver con la "... búsqueda de mayor eficiencia productiva mediante la incorporación de las plantas y procesos locales a sistemas internacionales de producción integrada que operan a escala internacional, bajo el liderazgo de diversas empresas transnacionales" (CEPAL, 2002:193). Ello se logra a partir del usufructo de ventajas conocidas como: bajos salarios, proximidad geográfica y acceso privilegiado al mercado del norte (en el marco de los acuerdos regionales), y es propia del complejo automotor, la informática y electrónica, como también del conglomerado de prendas de vestir. Empero, actividades como la elaboración de bebidas y alimentos, servicios financieros y comercio minorista, tienen como estrategia la ampliación de los mercados subregionales (CEPAL, 2001: 192, Cuadro 6.6).

En un plano distinto —aunque también significativo— debe ubicarse la participación de grupos del capital monopolista "nacional" que, para acceder a los mercados foráneos, recurren al establecimiento de alianzas que no podría de ninguna manera tildárseles de estratégicas con el capital extranjero, en tanto se sustentan en la aportación de recursos financieros para recibir tecnología (Basave 1996: 194-220). Se trata, en esencia, de "alianzas de segunda", por cuanto, como lo demuestra la experiencia internacional, quien mantiene el control de las innovaciones tecnológicas es el que acaba por imponer su dominio en esta clase de acuerdos (Delgado Wise, 1996). No está por demás agregar que, a través de ellas, estos grupos ^¾como lo subraya Gregorio Vidal (2000: 172) ^¾han pasado de ser propietarios a ser simples asociados. La diferencia salta a la vista, cuando unos tienen decisiones fundamentales sobre el uso del patrimonio productivo, los otros se "acomodan" a las decisiones ya tomadas por sus socios mayores. No debe menospreciarse, sin embargo, la relevancia que han alcanzado estos grupos (básicamente 40) —herederos de la sustitución de importaciones y principales beneficiarios directos del proceso de privatización— que, a diferencia de las empresas transnacionales, guardan un cierto grado de integración con la economía del país.

En séptimo orden debe considerarse a otra pieza clave del engranaje exportador del país: la abrumadora presencia ^¾estimada entre el 65 y 75% ^¾del comercio intra-firma con Estados Unidos (Baker, 1995:402). Esta cuestión no sólo contraviene el "libre juego de las fuerzas del mercado" pregonado por la ortodoxia neoliberal, sino que encubre el saqueo, liso y llano, al que —por esta vía— está siendo sometida la economía mexicana. Los precios de exportación en este tipo de comercio son fijados de manera artificial por las compañías sin declarar "utilidades", lo que posibilita no sólo una transferencia neta de ganancias al exterior, sino que permite incluso *subsidiar*, con cargo a la economía mexicana, cada empleo generado.

El tema del financiamiento del desarrollo es una cuestión que reviste especial interés para nuestro análisis, sobre todo en virtud de que la actual orientación económica tiende a apuntalarse sobre nuevas modalidades financieras, alentadas por la desregulación y el libre flujo del capital-dinero de préstamo. Se trata de modalidades asociadas al problema del endeudamiento y a las dificultades por las que atraviesa el sistema bancario, las cuales tienden a promover la apertura a los fondos de inversión

—directa y en cartera— de origen externo y a impulsar —a través de determinados esquemas de reestructuración de la deuda y otorgamiento de préstamos— la política de “ajuste estructural” en todos los niveles.

Bajo estas circunstancias, si bien es cierto que los montos alcanzados por la inversión extranjera directa (IED) crecieron de manera no desdeñable en el período — al pasar de 1,663 millones de dólares en 1980 a 24,730 millones en 2001^[16]— y que México fue uno de los principales receptores de este tipo de inversión en América Latina,^[17] no deja de ser cierto también que no todo este crecimiento se tradujo en inversión específicamente productiva. No debe perderse de vista, en este sentido, que gran parte de la IED que llegó al país fue destinada a la compra de empresas (privatizaciones y fusiones).^[18] De ahí que, más que inversión fresca que se tradujera en la renovación de la planta productiva y/o modernización de ésta, se trató de una simple operación de transferencia de activos e incluso de pasivos.^[19] En el mejor de los casos, implicó una disminución de la capacidad ociosa de la vieja planta productiva.

La parte de inversión que se denomina de cartera ³/₄incluyendo la inversión extranjera en el mercado accionario y en títulos de deuda pública “interna”³/₄ pasó de 275 millones de dólares en 1988 a situarse 3,882 millones en 2001. Se trata de una inversión que por lo general es de corto plazo e inestable, ya que ante cualquier diferencial en la tasa de interés internacional o en el cambio de expectativas respecto a eventuales movimientos económicos, levanta sus ganancias y se retira hacia donde soplen mejores vientos.^[20] Este tipo de inversión ha sido usada abundantemente en el país para enfrentar los déficit en cuenta corriente y cumplir los compromisos de pago externo.^[21]

La deuda externa, por su parte, a pesar de las bondades esgrimidas en el discurso del Plan Brady —que las autoridades económicas del país acogieron con tanto ahínco—, casi se triplica entre 1982 y 2000, al pasar de 57 a 157 mil millones de dólares (Toissaint, 2002). Y si bien es cierto que en los últimos cinco años su monto disminuye ligeramente, el pago por el servicio de la misma sigue siendo en extremo oneroso para el país. Tan solo por concepto de servicio y amortización de su componente público, el gobierno de México ha debido pagar a sus acreedores cerca de 300 mil millones de dólares entre 1982 y 2002, cuando el valor de los préstamos no supera los 100 mil millones de dólares (Marichal, 2002).

Una desmitificación imprescindible

Lo hasta aquí expuesto refuta las supuestas bondades del “milagro” exportador mexicano, mostrando la fragilidad, volatilidad y dependencia estructural que lo acompañan. En efecto, al abrir el “paquete” de las exportaciones mexicanas nos encontramos que, tras el séptimo lugar mundial y primero en América Latina que en este rubro ostenta el país, y la no menos seductora composición industrial avanzada de las mismas, subyace otra realidad: la mitad de ellas pertenece a lo que estrictamente se define como maquila y otra buena parte, corresponde a procesos en tránsito hacia esta última. Se trata, por tanto, de una modalidad de crecimiento que no implica un componente importante de trabajo agregado, sino que responde, más bien, al ensamblaje de piezas importadas o al armado de partes diseñadas fuera del país.

La propia CEPAL (2002:186) quien se ha declarado admiradora del proceso mexicano lo relativiza en estos términos:

Interesa anotar que la clasificación de las exportaciones de manufacturas según su nivel tecnológico aquí utilizada exige un grado de cautela. Por una parte, en los datos de comercio, basados en los registros aduaneros, se clasifican los productos que cruzan las fronteras, pero no se da cuenta del valor agregado que les aportan los procesos manufactureros locales, el cual tiende a ser bajo en algunas actividades exportadoras relativamente exitosas en los últimos años. Por otra parte, el hecho de

que diversos países formen parte de SIPI comandados por empresas transnacionales que producen bienes de alto nivel tecnológico, no significa necesariamente que cada uno de ellos participe en los procesos que confieren a esos bienes dicha característica. [...] las actividades de diseño e ingeniería, así como las de investigación y desarrollo tienden a estar mucho más concentradas en las casas matrices que en el resto del SIPI” (CEPAL, 2002:186-7)

Esto implica la participación de mano de obra no-calificada, con salarios bajos (tanto por su naturaleza, como en términos comparativos a los que se pagarían si dichos procesos tuvieran lugar en Estados Unidos). Y algo que nos parece todavía más significativo: revela, como bien lo subraya Carlos Tello (1996: 50), que en el tipo de transacciones aludidas, en vez de bienes manufacturados, *lo que en el fondo se vende al exterior es fuerza de trabajo sin que ésta salga del país.*

Queda claro, por tanto, que el hecho de que las manufacturas absorban alrededor del 90% de las exportaciones y representen el renglón más dinámico de las mismas, nada tiene que ver con la instauración en el país de lo que se ha dado en llamar “patrón secundario-exportador”. [22] El velo de supuesto avance en esta perspectiva se desploma al considerar el elevado componente de maquila y comercio intra-firma que involucran las exportaciones mexicanas. Y más todavía, al adentrarnos en el análisis del tipo de bienes exportados se llega al colmo del fetiche, pues la abrumadora mayoría de éstos se catalogan como “difusores de progreso técnico”. No obstante, si hacemos la metamorfosis del caso, vemos que, en realidad, dichos bienes varían poco su participación dentro de los transables.

Lo anterior muestra cuáles son los verdaderos alcances de la nueva dinámica exportadora, dejando en claro que se trata de un proceso que, en contraste con lo que supondría el tránsito hacia un patrón secundario-exportador: a) no se eslabona —o lo hace en un sentido muy reducido— a las condiciones generadas por la acumulación interna, y b) minimiza sus impactos multiplicadores sobre ella.

A tono con esta característica, es oportuno destacar que el enorme crecimiento de las exportaciones no contribuye a mitigar el problema del déficit externo, sino que, por el contrario, se traduce en una expansión aún mayor de las importaciones. Resulta particularmente revelador, en este sentido, que de 1988 a 1994 las exportaciones manufactureras crecieran a una tasa media anual (5%) menor a la mitad de la registrada por las importaciones de dichos productos (12%). [23] Y aunque esta dinámica se interrumpe momentáneamente con la crisis de 1995, se reanima en 1997 con déficit de 2,036 millones de dólares, para alcanzar un máximo de 17,293 millones de dólares en 2000. [24] Más aún, este crecimiento de las importaciones viene acompañado de una progresiva participación de los bienes de consumo, a diferencia de los intermedios y de capital, lo cual no hace sino revelar el limitado impulso que, en términos generales, se concede a la modernización tecnológica. Tan es así que una investigación realizada por Enrique de la Garza (1998: 832) evidencia la existencia de reducidos contrastes en los niveles tecnológicos de empresas exportadoras y no exportadoras.

Tal vez no salga sobrando agregar que esta línea de especialización de las exportaciones guarda una cierta relación con la *exportación directa de fuerza de trabajo* de México hacia Estados Unidos ³/₄ vía migración laboral⁴, imprimiendo un sello característico a la naturaleza del intercambio comercial entre ambas naciones (Delgado, 2002). Tanto la exportación directa, como la antes descrita exportación agregada de la fuerza de trabajo a los productos transables, implica el achicamiento de una parte de la economía mexicana a la que se le *reduce y compele a fungir como reserva laboral para el capital foráneo*. En uno y otro caso implica la *transferencia neta de ganancias al exterior*.

Para concluir la labor desmitificadora emprendida en este apartado, tres consideraciones adicionales resultan pertinentes:

1. Además de *fuerza de trabajo*—que constituye, con mucho, la principal mercancía de exportación del país, con una contribución neta a la balanza comercial superior a los 28 mil millones de dólares en 2001—, México exporta *recursos naturales* (principalmente petróleo) y *activos*.^[25]

2. Entre 1982 y 1997 el monto de *excedentes transferidos al exterior* ascendió —de acuerdo con una estimación de John Saxe-Fernández y Omar Núñez (2001: 150-151)— a 457 billones de dólares, a precios constantes de 1990. La contundencia de esta cifra —que no incluye la transferencia de ganancias vía exportación directa e indirecta de fuerza de trabajo— cobra su verdadera dimensión si se considera que América Latina descuelga como la primera región tributaria del mundo subdesarrollado y que, en el contexto latinoamericano, México se sitúa a la cabeza.

3. Finalmente, y en esto coincidimos con José Luis Calva (1997), bajo las circunstancias descritas el sector exportador adquiere una fisonomía de *enclave*. Empero, esta caracterización resulta un tanto imprecisa —como veremos enseguida— al desplazar nuestra unidad de análisis hacia el conjunto de la economía.

La dialéctica entre la dimensión internacionalizada y doméstica de la acumulación

Mantener el dinamismo exportador demanda el mantenimiento de ciertos “equilibrios” macroeconómicos que tienden a debilitar la esfera interna de la acumulación. En efecto, las condiciones imperantes de desregulación, apertura comercial indiscriminada y liberalización financiera plantean la necesidad de sostener tasas de interés reales positivas,^[26] de forma tal que resulten llamativas para los flujos de inversión extranjera. Se genera así una contradicción, hasta ahora insalvable, entre la rentabilidad financiera y la productiva. Mientras que la primera maneja tiempos relativamente más cortos, es más volátil y se rige en forma directa por los movimientos de capital internacional; la segunda requiere de espacios más dilatados de maduración y aunque tiene también —pero en última instancia— el referente de la rentabilidad internacional, está atada a los vaivenes de la acumulación interna, con todos sus riesgos y debilidades.

De lo anterior se infiere que la modalidad neoliberal de crecimiento exportador guarda poca relación con una real modernización de la planta productiva^[27] o una renovada capacidad de la misma. Según vimos, la inversión fija disminuye en el período, los nuevos acervos de capital tienden a ser escasos —incluso en los sectores más dinámicos—, llevando adelante un proceso de concentración, localización y regionalización asimétrica, muy funcional al capital estadounidense. De aquí que mucho de lo que aparece como dinamismo exportador, corresponde en realidad a transacciones intra-firma, incluso con saldos comerciales negativos, que dejan deudas y recogen beneficios extraordinarios para la empresa matriz. Es decir, se trata de una estrategia de rearticulación del capital transnacional, donde, como siempre, se privatizan —o transfieren a los países desarrollados— ganancias y se socializan —con cargo sobre todo a nuestros países— los costos.

En otro orden, la dinámica recesiva de la economía doméstica se traduce en incapacidad para generar nuevos empleos, aumento del empleo no-asalariado y su contracara: la precariedad en los puestos de trabajo, así como baja calificación y desprotección, en general, de los trabajadores y sus familias.

Por encima de las cifras oficiales de desempleo abierto —que no reflejan las severas limitaciones de un mercado laboral signado por la flexibilidad e informalidad—, existe una seria preocupación entre los investigadores de la realidad nacional por la disminuida capacidad de absorción fuerza de trabajo asalariado de la economía mexicana y la reorientación de los empleos inducida por los cambios estructurales. Es

claro el impacto negativo que en este sentido han tenido los procesos de apertura externa y repliegue del Estado de la actividad económica.

Por una parte, la liberalización comercial ha menguado la competitividad de numerosas empresas y propiciado una disminución en la rentabilidad del capital propiamente productivo —especialmente en el ámbito del mercado interno[28]—, con su consecuente impacto en el empleo, en las condiciones laborales y en los salarios. Por la otra, en 1982 el país contaba con más de 1155 empresas públicas, mientras que para fines de 1994 —cuando se termina la primera fase de privatizaciones— su número se había reducido a menos de 200 (Rendón y Salas, 1996: 77-103). Como es del dominio público, la productividad de estas empresas no necesariamente tiene que ver con el criterio de mercado, sino que juegan otros factores que permiten mantener una absorción laboral un tanto “inflada”, es decir, por arriba de estándares medios de eficiencia empresarial.

A su vez, los salarios reales caen estrepitosamente a lo largo de todo el período. El obrero sufre una pérdida —en términos reales— de más de un 50% en su poder adquisitivo, entre 1982 y 1998; mientras que el salario mínimo, que por ley debiera satisfacer las necesidades del núcleo familiar del trabajador y que el Estado está obligado a garantizar,[29] se reduce en casi tres cuartas partes, de la primera mitad de la década del setenta a la segunda de los noventa.[30] Más todavía, una investigación reciente de Laura Gómez Sánchez (2002: 1) precisa lo siguiente:

La reciente imposición por parte del Gobierno y de los empresarios del 6.9% de aumento a los salarios mínimos en promedio, que entró en vigor el primero de enero de 2001, es, por enésima vez, absolutamente insuficiente para resarcir la pérdida del poder adquisitivo del salario., ya que no tomó en cuenta el deterioro acumulado del 43% de la devaluación de diciembre de 1994 al mes de diciembre de 2000; menos aún tomó en cuenta el deterioro del 75.4% de 1987 a 2000.

Nos encontramos, entonces, ante una estrategia de control sobre los salarios y un proceso de redistribución regresiva de los ingresos. Esto implica que los costos de la $\frac{3}{4}$ de por sí poco definida y endeble $\frac{3}{4}$ recuperación económica pasen, en su abrumadora mayoría, por la miseria de los trabajadores y especialmente la de aquéllos que se encuentran fuera del mercado de trabajo formal.[31]

Lo anterior, junto con el pobre crecimiento esbozado por la productividad del trabajo en sectores relacionados con la fabricación de bienes de consumo $\frac{3}{4}$ por debajo incluso del producto $\frac{3}{4}$ y con la producción de bienes de capital $\frac{3}{4}$ indirectamente relacionados con la canasta obrera $\frac{3}{4}$, refuerza la idea de que la caída de la tasa de ganancia se frena a partir del mecanismo menos progresista al que nos tiene acostumbrados el modo capitalista de producción, es decir, el inusitado *aumento de la tasa de explotación* vía reducción de los salarios reales.[32] Es este un aspecto estructural característico de la nueva modalidad de acumulación —entiéndase la revalorización a la baja de la fuerza de trabajo—, el cual pasa a figurar como uno de los polos dinámicos de la restauración capitalista (Mañán, 1997: 22-31).

La productividad del trabajo crece a un ritmo muy cansino entre 1988 y 1993 (0.6% anual), donde su núcleo principal se ubica en los bienes comercializables (6%), mientras que en los no transables se da un retroceso (-0.5%). En el período posterior 1994-1997 el crecimiento promedio anual fue negativo (-0.8%) explicado básicamente por una caída en los segundos (-2.1%), pues los primeros tuvieron un retroceso menor (-0.2%) (Taylor & Vos, 2001). Se genera así un fuerte correlación positiva entre crecimiento económico, pobreza e inequidad social (Vos, 2001:18), que a su vez se imbrica con una profundización sin precedentes de las desigualdades sociales. En apenas una década —de mediados de los ochenta a mediados de los noventa— el coeficiente Gini del país se elevó de 49 a 55 (Oxfam, 2002: 136), redundando en una masa de pobres que asciende a 53.7 millones, según cifras oficiales de la Secretaría

de Desarrollo Social (Sedesol).^[33] Todo esto perfila un nuevo límite a la acumulación que podríamos tildar de sociológico: aquél que exacerba el conflicto social inherente al capitalismo y comienza a divisarse a través de la potenciación de la polarización social.

Se aprecia, en síntesis, un funcionamiento más bien dual de la economía con la presencia, por un lado, de un sector dinámico ligado a los bienes comercializados en el exterior, con relativamente fuerte dotación de capital y una reducida generación de empleos y, por el otro, de un mercado interior esmirriado, de baja rentabilidad y donde también opera un fuerte proceso de concentración que vuelve aún más raquítica la absorción laboral.^[34] Y es ello lo que nos conduce a plantear la noción de *rehén*, para dar cuenta de la situación que vive la acumulación interna en aras de generar los equilibrios macroeconómicos necesarios para el desenvolvimiento “exitoso” del sector externo.

Aquí Valenzuela e Isaac (1999) han sido especialmente claros en mostrar la especificidad que asumen actualmente los usos del excedente —o gastos que lo realizan— en el país, donde —contrariamente a la indicación neoclásica (Hofman, 1995)³⁴ *no resulta ser la insuficiencia del ahorro* lo que inhibe el crecimiento, sino más bien *la raquítica inversión y en especial la menguada inversión propiamente productiva*. El mismo autor arguye que el producto excedente —aquel remanente que arroja el ciclo productivo luego de descontadas las amortizaciones de capital, la nueva inversión y la parte del producto destinada a reponer la fuerza de trabajo gastada—, *lejos de empequeñecerse, crece sustancialmente* en los últimos años. No obstante, los usos con respecto a los cuales se ejecuta, cambian drásticamente. Son ahora los gastos improductivos —suntuarios, de representación de *monsieur* capital, de control político y sindical, etc.— los que realizan la mayor parte del producto excedentario, y esto tiene que ver, ante todo, con la posibilidad de contrarrestar en el corto plazo la caída de la tasa de ganancia (Marx, 1980: Tomo III, Capítulo XVI). Claro que, en el largo plazo, resulta ser la razón principal de su declive.

Para finalizar, vale la pena recordar que al referimos a los sectores responsables del dinamismo exportador, coincidimos con José Luis Calva en que exhiben características de enclave. Ahora bien, al desplazar nuestro eje de análisis al conjunto de la economía, se hace evidente —como advertimos al finalizar el apartado anterior— que dicha definición no resulta del todo adecuada. En lugar de un sector exportador desvinculado del resto de la economía, lo que define la trama que caracteriza a la actual modalidad de crecimiento, es una profunda relación *dialéctica y perversa* entre la recesión interna, que funge como precondition, y el dinamismo exportador, que no restituye los favores.

Paradojas y límites del “milagro” exportador

De lo hasta aquí expuesto se desprenden al menos cinco importantes consideraciones:

1. A pesar de la fuerza con la que la economía del país se vuelca hacia el mercado internacional, el dinamismo registrado por el sector exportador de 1982 a la fecha es menor al exhibido en el período precedente, en el cual la orientación básica del crecimiento era hacia el mercado interno. En efecto, mientras que en el período 1965-1981 (que comprende parte de la etapa avanzada de la sustitución de importaciones y el *boom* petrolero) las exportaciones totales del país se incrementan 13.5 veces, entre 1982 y 2001 su crecimiento —no obstante lo significativo que a primera vista parece— corresponde a un factor de 7.2, es decir, se reduce a casi la mitad. Más todavía: a pesar del desplazamiento que opera en las exportaciones hacia el sector manufacturero, éstas (excluyendo la maquila) no logran crecer en el segundo período (16.84%) a una tasa promedio anual mayor que en el primero (21,8%).

2. Si bien hoy la vieja idea de desequilibrio externo no aplica en su tradicional definición, es evidente que el auge de las exportaciones trae aparejado un más dinámico y preocupante sesgo importador. Ahora, con tasas de crecimiento económico muy inferiores a las correspondientes a la etapa de sustitución de importaciones se alcanzan desequilibrios en la balanza comercial muy elevados.^[35] Además, las fuentes actuales de financiamiento, en especial la inversión externa $\frac{3}{4}$ y en particular la de cartera $\frac{3}{4}$, generan un desequilibrio en cuenta corriente particularmente importante. Tómese en cuenta que la inestabilidad de este tipo de inversiones ante la nueva realidad competitiva de los llamados mercados emergentes, desemboca en problemas de deuda (muchas veces encubierta o no documentada) que generalmente trae más deudas para enfrentar las pretéritas.

3. Si antes se pensaba que un crecimiento “hacia afuera” acarrearía —por su efecto multiplicador asociado— una dinámica importante en el mercado interno, las condiciones actuales de la acumulación desmienten tal postulado. Es claro, en este sentido —como esperamos haberlo demostrado—, que el crecimiento de las exportaciones no sólo restringe sobremanera su impacto dinamizador sobre el resto de la economía, sino que exige determinados “equilibrios” macroeconómicos, que mantienen en calidad de rehén a la esfera doméstica de la acumulación, orillándola a desenvolverse en condiciones extremadamente adversas y precarias. Dicho en otras palabras, el dinamismo del sector exportador se desarticula casi por completo del crecimiento económico interno, generando un efecto negativo sobre éste.

4. Los límites reales de semejante desenvolvimiento económico no parecen muy lejanos. Considérese, en primer lugar, que las ganancias capitalistas para nada se asientan en el desarrollo de la acumulación interna y la potenciación de las fuerzas productivas materiales. Antes bien, se obtienen estrujando al máximo los costos de la parte variable del capital, en una tentativa por “neutralizar” las cada vez mayores brechas de productividad. A la par, las revoluciones técnicas y los cambios en los procesos productivos siguen disminuyendo la participación del trabajo vivo en los costos capitalistas totales, indicándonos que esta modalidad $\frac{3}{4}$ sustentada en el mecanismo del plusvalor absoluto $\frac{3}{4}$ difícilmente podrá continuar en el futuro. Por su parte, la perezosa dinámica de la inversión productiva plantea también un límite en el largo plazo a la creación de valor. Lo mismo ocurre con la caída estrepitosa de los salarios reales, que traba cualquier intento de reestructuración interna de los procesos productivos. Por último, es indiscutible que mientras más tiempo pase, los costos de reactivación —incluso para tener una fuerza de trabajo calificada que posibilite echar a andar la rueda productiva— serán cada vez más onerosos.

5. Para superar el curso actual de la economía mexicana, integrando bases firmes de desarrollo que den paso a una nueva inserción del país en el concierto internacional, no basta la negación lógica de dicho curso y el señalamiento de los límites y contradicciones que encierra. La construcción de una *viabilidad política* que sustente “lo alternativo”, articulando una amplia gama de intereses y compatibilizándolos en función de objetivos claramente definidos y jerarquizados, se convierte en una tarea decisiva a la vez que imprescindible y urgente.

En relación con esto último, Geràrd de Bernis se preguntaba hace unos años si habría una salida capitalista a la crisis, o bien, una salida al capitalismo en crisis. Aun cuando no existe todavía una respuesta clara a dicha interrogante, y ésta —cualquiera que sea— le corresponde a nuestros pueblos decidir, cabe una reflexión final. No obstante lo drástico de los cambios económicos, políticos e institucionales operados

en estos años, la sofisticación alcanzada por la organización y división territorial del trabajo, la espectacularidad de los avances tecnológicos de la "tercera revolución industrial" y la caída que han tenido los costos o las rentas parasitarias propias de etapas anteriores de producción, aún no se presenta una nueva ola expansiva del capitalismo mundial. Por más revolucionarios que nos parezcan dichos cambios, lo cierto es que sólo han permitido interrumpir, de manera coyuntural, la caída de la tasa de ganancia. Y nada parece indicar, en cambio, que una restauración firme esté a la vista. Hemos analizado uno de los casos aparentemente más exitosos de las experiencias exportadoras, pero como vimos, el "gigante" latinoamericano tiene pies de barro.^[36]

De lo anterior se derivan dos fuertes limitantes asociadas al funcionamiento del capitalismo contemporáneo: la baja rentabilidad y la sin par exclusión que sufren las grandes mayorías. La primera, es la razón endógena principal para plantear la superación del régimen capitalista de producción y/o la erradicación de la fase actual de dominación imperialista; la segunda, es la motivación fundamental para construir una voluntad de cambio amplia, decidida, creativa y congruentemente articulada.

Referencias

Abud, Jairo

1997 "La deuda externa mexicana y el Plan Brady." *Economía Informa* 222 (Octubre-Diciembre): 17-45.

Baker, George

1995 "Sector externo y recuperación económica en México." *Comercio Exterior* 45, núm. 5 (Mayo): 398-408.

Basave, Jorge

1996 *Los grupos del capital financiero en México, 1974-1995*. México: IIE, UNAM-El Caballito.

Burke, Melvin

1998 "Globalización y empresas transnacionales," en Carlos Maya (coordinador), *México en América*, Volumen I. México: UAS-Plaza y Valdes.

Calderón, Alvaro

1999 "Inversiones Españolas en América Latina: ¿una estrategia agresiva o defensiva?" *Economía Exterior* N°9, Madrid: Grupo Estudios de Política Exterior.

Calva, José Luis

1997 "Mercado y Estado en la economía mexicana. Retrospección y prospectiva." *Problemas del desarrollo* 109 (Abril-Junio): 71-101.

CEPAL

1996 *América Latina y el Caribe, 1980-1995*. Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL

2001 "Una década de luces y sombras", *Notas de la CEPAL N° 15*, Núm. Especial, Marzo. <www.eclac.cl>

CEPAL

2002 *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2000-2001*, documento de la web <www.eclac.cl>.

CEPAL

2002 "México: Rasgos generales de la evolución reciente", documento de la web <www.eclac.cl>.

CEPAL

2001 *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*, documento de la web <www.eclac.cl>.

Clairmont, Frédéric. F.

1997 "Hacia un gobierno planetario de las transnacionales." *Le Monde Diplomatique* (April).

Correa, Eugenia

1998 *Crisis y desregulación financiera*. México: coed. IIE, UNAM- Siglo XXI.

Cypher, James M.

2001 "El modelo de desarrollo por la vía de exportaciones: el caso de México", en

Gregorio Vidal (coordinador) *Mundialización, transnacionalización y subdesarrollo*, México: UAM-UNAM-UAZ.

2001b "Developing Disarticulation Within Mexican Economy", *Latin American Perspectives*, Volume 28, Num. 3 (May): 11-371.

De la Garza Toledo, Enrique

1998 "El TLCAN y las relaciones laborales en México." *Comercio Exterior* 48, no. 10 (October): 829-835.

Delgado Wise, Raúl

1999 *Oil In The World Economy. Transformation of the International Oil Industry*. New

Delhi: A.P.H. Publishing Corporation.

1996 "Progreso tecnológico y capital monopolista." *Investigación económica* 216 (Abril-Junio): 85-101.

2002 "La agenda oculta de la administración foxista en materia migratoria" en Arturo Guillén, *et. al. México en el primer año de gobierno de Vicente Fox*, Editorial Miguel Ángel Porrúa, Colección: América Latina y el Nuevo Orden Mundial.

Dussel, Enrique

1996 "From Export-Oriented to Import-Oriented Industrialization: Changes in Mexico's Manufacturing Sector, 1984-1994" en Gerardo Otero, *Neoliberalism Revisited: Economic Reestructuring and Mexico's Political Future*. Boulder, Colorado: Westview Press.

Ernst, Dieter y David O'Connor

1989 *Technology and Global Competition. The Challenge for Newly Industrialising Economies*. Paris: OECD.

Evan, Trevor

1991 "Crisis y sistema financiero internacional." *Trabajo y Capital* 3: 49-78.

Gereff, Gary

1996 "Mexico's 'Old' and 'New' Maquiladora Industries: Contrasting Approaches to North American Integration" en Gerardo Otero (ed.), *Neoliberalism Revisited*:

Economic Restructuring and Mexico's Political Future. Boulder, Colorado: Westview Press.

Germer, C. M.

1997a "*How capital rules money: Marx's theory of money in capitalism*" trabajo presentado en el Seminario de Economía Política "Marx: lógica y método", Mexico, UAM-I (Junio).

1997b "*Componentes estruturais da teoria do dinheiro no capitalismo*" ponencia presentada en el 'II Encuentro Nacional de Economía Política', que tuvo lugar en la *Pontificia Universidad Católica de São Paulo*, 27-30 de Mayo.

1997c "*O dinheiro de crédito e as funções do dinheiro no capitalismo*" ponencia presentada al 25º Encuentro Nacional de Economía de la ANPEC, Curitiba (Junio).

Guillén, Héctor

1990 *El Sexenio de Crecimiento Cero: Mexico, 1982-1988*. Mexico: Era.

1997 *La contrarrevolución neoliberal*. Mexico: Era.

Hofman, André

1995 "Economic growth and fluctuation in Latin America. The long run" paper presentado a la Conferencia en "Development strategy after neoliberal economic reorganization in Latin America." Miami: Centro Norte-Sur/Universidad de Miami.

Huerta, Arturo

1986 *Economía mexicana. Más allá del milagro*. Mexico: coed. IIE, UNAM-Ediciones de Cultura Popular.

Isaac, Eduardo y José Valenzuela Feijoo (coordinadores)

1999 *Explotación y despilfarro. Análisis crítico de la economía mexicana*. México: Plaza y Valdes.

Juárez Sánchez, Laura

2002 "El gobierno foxista mantiene y endurece la política salarial" México: Universidad Obrera de México, www.uom.edu.mx.

Korten, David

1996 *When Corporations Rule the World*. West Hartford, CT: Kumarian Press and Berrett-Koehler Publishers.

Laibman, David

1983 "Unproductive labor: critique of a concept", en William Rowe (editor), *Studies in Labor Theory and Practice, Studies in Marxism* 12: 59-72.

Lustig, Nora

1992 *Mexico. The Remaking of an Economy*. Washington: The Brookings Institution.

Mandel, Ernest and Alex Nove

1992 "Estado o Mercado." *Trabajo y Capital* 2: 141-164.

Manzo, Eduardo

1995 "Inversión, Excedente y Crisis." *Boletín UOM* 4 (Noviembre): 1-13.

Mañán, Oscar

1997 "Crisis, Restauración y Desarrollo." *Vientos del Sur* 10 (Junio): 22-31.

- Marichal, Carlos
2002, "Los países pobres financian a los ricos", <http://www.lainsignia.org>.
- Marx, Karl
1980 *El Capital*. tomo III. Mexico: Siglo XXI Editores.
- Maya, Carlos (coordinador),
1988 *México en América*, volumen I. Mexico: coed. Universidad Autónoma de Sinaloa and Plaza y Valdés.
- Moreno Brid, Juan Carlos
2002 "¿Por qué fue tan bajo el crecimiento económico en América Latina en los noventa? (una interpretación estructuralista)" inédito.
- Moseley, Fred
1983 "Marx's concepts of productive labor and unproductive labor." *Eastern Economic Journal* 9 (July-December): 180-189.
- 1991 *The falling rate of profit in the postwar of the US Economy*. Wiltshire: Antony Rowe Ltd. Chippenham.
OECD
- 1991 *Technology in a Changing World*. Paris: The Technology/Economy Programme, OECD.
OECD
- 1996 *Economic Outlook*. Paris: OECD.
- Ordoñez, Sergio
1997 "La reestructuración productiva de la industria en Mexico." *Problemas del Desarrollo* 111 (Octubre-Diciembre): 77-100.
- Petras, James y Henry Veltmeyer,
2001 *Globalization Unmasked. Imperialism in the 21st Century*, Canadá: Zed books, Fernwood Publishing Company.
- Rendón, Teresa y Carlos Salas
1996 "Ajuste Estructural y Empleo: el caso de Mexico." *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* 2, núm. 2.
- Rueda, Isabel
1998 *México: crisis, reestructuración económica, social y política*. México: coed. IIE, UNAM-Siglo XXI.
- Ros, Jaime
2000 *Development Theory and the Economics of Growth*, Ann Arbor. University of Michigan Press.
- Sachs, Jeffrey
1979 "Wages, profits, and macroeconomic adjustment: a comparative study." *Brooking Papers on Economic Activity* 2.
- Saxe-Fernández, John,

2001 "América Latina-Estados Unidos en la posguerra fría" en John Saxe-Fernández y James Petras, *Globalización, Imperialismo y Clase Social*, Buenos Aires: Lumen-Hvmanitas.

Saxe-Fernández John y Omar Núñez,
2001 "Globalización e Imperialismo: la transferencia de excedentes de América Latina" en John Saxe-Fernández y James Petras, *Globalización, Imperialismo y Clase Social*, Buenos Aires: Lumen-Hvmanitas.

Spagnolo, Alberto and Samolski
1985 "Tasa de Ganancia y Crisis" en *Cuadernos de Economía Política* 1, Buenos Aires, Argentina: Universidad Nacional de Luján.

Stallings, Barbara y Willson Peres
2000 *Growth, Employment, and Equity. The Impact of Economic Reforms in Latin America and the Caribbean*, Washington D.C.: The Brookings Institute y CEPAL.

Tello, Carlos
1996 "La economía mexicana: Hacia el tercer milenio." *Nexos* 223 (Julio).

Thorp, Rosemary
1998 *Progreso, Pobreza y Exclusión: una historia económica de América Latina en el Siglo XX*. Washington D.C.: Bid/Unión Europea.

Toledo, Alejandro
"La evolución reciente del sector externo de la economía mexicana" en Miguel Angel Rivera Ríos y Alejandro Toledo Patiño (coordinadores), *La economía mexicana después de la crisis del peso*. México: coed. UAM-UNAM.

Toussant, Eric
2002, *La Bolsa o la Vida. Las Finanzas de los pueblos*. San Sebastián: Editorial Gaoka.

Unger, Kurt
1990 *Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional: la evidencia de las industrias química y automotriz*. Mexico: coed. El Colegio de Mexico-FCE.

Valenzuela Feijóo, José
1986 *El Capitalismo Mexicano en los Ochenta*. Mexico: Era.

1990 *¿Qué es un modelo de Acumulación?*. Mexico: Facultad de Economía, UNAM.

1991 *Crítica del Modelo Neoliberal: el FMI y el cambio estructural*. Mexico: Facultad de Economía, UNAM.

1996 *El Neoliberalismo en América Latina. Crisis y alternativas*. La Paz, Bolivia: CIDES-UMSA.

Valle Baeza, Alejandro y Gloria Martínez González
1996 *Los Salarios de la Crisis*. Mexico: Facultad de Economía/UNAM y Ed. La Jornada.

Veltmeyer, Henry
"El Trabajo y la Economía mundial," *Maestría en Ciencia Política*, UAZ, en prensa.

Vidal, Gregorio

2000 *Grandes empresas, economía y poder en México*. México: UAM-Plaza y Valdés

Vos, Rob

2001 "Latin America's path to equitable growth: Rocky road or wrong way?" Paper presentado al Seminario "Development Theory at the Threshold of the Twenty-First Century", organizado por CEPAL, Santiago de Chile, 28-29 de Agosto.

Vos, Rob, Lance Taylor y Ricardo Paes de Barros (eds.)

2001 *Economic Liberalization, Distribution and Poverty: Latin America in the 1990s*, Cheltenham:Edward Elgar (en prensa).

· Director de la Maestría y Doctorado de Estudios sobre el Desarrollo en la Universidad Autónoma de Zacatecas. E-mail: <rdwise@cantera.reduaz.mx>

· Profesor Efectivo de Tiempo Completo en el Centro Regional de Profesores, Sede Florida, Uruguay. Profesor Adjunto de la Cátedra de Economía de América Latina, Facultad de Ciencias Económicas y Administración de la Universidad de la República, Montevideo, Uruguay. E-mail: <oscar@servidor.unam.mx>

[1] Sobre este problema, Arturo Huerta hace una importante acotación: "Cabe señalar que no es la caída efectiva de la tasa de ganancia lo que precipita la crisis en la economía mexicana. Ésta se manifestó ante la caída potencial de la tasa de ganancia, que se presentaba debido al recrudescimiento de la problemática de la balanza de pagos, así como a la incapacidad productiva interna para hacer frente a tal contingencia (Huerta, 1986:104).

[2] Héctor Guillén (1997: 88-90) pone de relieve el fracaso del Plan Brady y destaca el craso error en que incurrió el gobierno mexicano al darle crédito al discurso que lo ponía como única salida, so pena de quedarse fuera de los flujos de inversión extranjera. Brasil, que en su momento no se pliega a la iniciativa no vio reducida la inversión directa proveniente del exterior.

[3] Se trata en el fondo, como veremos más adelante, de un proyecto geopolítico y geoeconómico de una clase capitalista transnacional articulado en torno a una estructura institucional diseñada para servir y promover sus intereses (Petras y Veltmeyer, 2001: capítulo 1).

[4] Chile y Uruguay son las dos primeras experiencias molde de lo que conocemos como "modelo neoliberal", sin embargo, los cambios en los sistemas financieros y las cartas de intención con los organismos internacionales comienzan desde fines de los cincuenta.

[5] Valga aquí una aclaración. Las reformas estructurales llevadas a cabo en el país se instrumentaron con políticas económicas ya conocidas y aplicadas en el pasado³/₄derivadas de la propuesta teórica neoclásica³/₄, sin embargo, la unidad de nuestro análisis no lo constituyen las políticas económicas concretas sino el *proyecto político de clase* que llamamos *neoliberal*. En dicho sentido, podríamos también distinguir lo que fueron los primeros "*ensayos neoliberales*" ³/₄Chile y Uruguay³/₄, aquellos tipificados como experiencias puras y anteriores a las pioneras del mundo desarrollado ³/₄Inglaterra y Estados Unidos³/₄, de los proyectos neoliberales de "*última generación*", los emanados de los que John Williamson llamara "Washington Consensus". Este último es el que aplica a la experiencia mexicana.

[6] Mientras que en 2001, las exportaciones mexicanas fueron de 158 mil millones dólares, las brasileñas de 58 mil millones de dólares.

[7] Bajo este sistema, las clases populares, al gastar incluso por encima de sus percepciones fijas, tienden a pagar proporcionalmente más impuestos.

[8] Aquí la responsabilidad es compartida por el ámbito público y el privado. Por el lado público, debido a la disminución drástica e indiscriminada del gasto, y además, la falta

de controles para los agentes privados encargados de las actividades privatizadas, falta de exigencia en cuanto al control de calidad así como en lo que significaron los costos para el conjunto de la economía. Por el lado privado y como cabía esperar, se agudiza el ingenio para pasar los costos de operación o de ineficiencia productiva a los consumidores finales, a fin de maximizar su ecuación de costo-beneficio.

[9] Al respecto puede véase Guillén, 1997: 108 y cuadros 2 y 3. El autor muestra que si usamos la base 100 para el valor de las importaciones sujetas a permiso en 1983, ya a principios de los noventa significaban un 9%. El arancel promedio se sitúa en 1991 a la mitad de lo que era en 1982 y el máximo pasa a ser un 20 % menor.

[10] Incluso, ello se corrobora para otros casos menos exitosos que el mexicano, como Costa Rica y República Dominicana (Moreno Brid, 2002).

[11] Sin dejar de reconocer que el problema del “estrangulamiento externo” ha sido una tendencia inherente a nuestra acumulación, no podemos menos de apuntar que los anteriores desequilibrios no son iguales a los actuales. Por ejemplo, en el llamado “desarrollo estabilizador” teníamos una economía escasamente abierta, con un crecimiento superior al 7% y sostenido en el tiempo y una dinámica industrial sustitutiva importante. Hoy la economía mexicana crece tres veces menos, presenta una apertura seis veces mayor, poca dinámica de la acumulación interna y un drástico achicamiento del consumo interno. Por lo tanto, y más allá de su expresión, son cualitativamente diferentes.

[12] Si bien la nueva orientación económica debuta con un pequeño déficit de 0.2% del producto, cuestión entendible por la depresión de las importaciones ocasionada por la crisis, a principios de 1997 el saldo de bienes respecto al producto es apenas positivo en un punto porcentual, para iniciar, a partir de julio del mismo año, una tendencia negativa que se mantiene hasta la fecha. Los años en que el crecimiento económico rebasó el 3%, el déficit se ubicó por encima del 4 o 5% (1993-1994). Si nos referimos ya no el saldo externo de bienes y servicios, sino al de la cuenta corriente, el déficit alcanza actualmente el entorno del 8%.

[13] Cabe hacer notar que a últimas fechas han operado cambios significativos en la llamada industria maquiladora. Así por ejemplo, refiriéndose a que ésta comienza a operar no sólo en la fase de montaje y ensamble, Ordoñez (1997: 87) llega incluso a plantear que “...resulta inadecuado continuar denominando a este segmento industrial ‘maquilador’.” Por su parte, Gary Gereff (1996) habla de una segunda ola de maquiladoras.

[14] Aquí se cuentan como extranjeras: Delphi (metalúrgica), DaymlierChrysler, General Motors México, Volkswagen México, Ford México y Nissan (automotriz), Viesteon (autopartes), Lear (alimentos), Panamerican Beverages (Bebidas/Cervezas), Hewlett-Packard (computación). Las privadas locales son: Cemex (cemento), Grupo Minero México (minería), Grupo Carso (integrado por la principal empresa telefónica del país: Telmex) y Sanborn’s (comercio). La estatal es Pemex que es la segunda exportadora de América Latina, aunque lejos de su homónima venezolana.

[15] Tan es así que algunos autores consideran que el “milagro” exportador mexicano se explica en buena medida por las *estrategias de globalización creadas en Detroit*(Cypher, 2001b: 12).

[16] Aquí no hemos tomado la referencia del año 1982 o 1983 (625 y 684 millones de dólares, respectivamente), en virtud de que ambos resultan años de poca entrada de

inversión externa. En el período 1990-1994 México duplica al otro gigante de América Latina, Brasil, en cuanto a la entrada de IED, sin embargo, desde 1996 éste lo supera ampliamente como preferido de la entrada de capitales (excepto 1999, año crítico para el país sudamericano).

[17] Cabe destacar que, entre 1989 y 1992, nuestro país captó alrededor de la mitad del total de la inversión extranjera directa dirigida a Latinoamérica (Abud, 1997: 24).

[18] Dos consideraciones resultan importantes al respecto. Primero, este curso de la inversión guarda relación con una estrategia desplegada por las grandes corporaciones multinacionales a escala mundial (Burke, 1998: 70). Segundo, esta forma de aplicación de la IED fue uno de los motores principales del acelerado proceso de concentración y centralización del capital que tiene lugar en el país a lo largo del período examinado (Basave, 1996: 167).

[19] Cabe apuntar que en los últimos años han disminuido los flujos de inversión de cartera (de 10.9 a 3 mil millones de dólares de 1999 a 2001). Y aunque aumenta el flujo de IED, ello difícilmente puede ser interpretado como un paso adelante en la inversión productiva. Por un lado, el grueso de ésta fue canalizada en 2001 a la compra de Banamex a City Group en una operación de 12,447 millones de dólares. Por el otro, buena parte de la IED recibida por el país se circunscribe en el marco de un sistema internacional integrado de producción comandado por las grandes corporaciones transnacionales de EU y que, por lo mismo, se contraponen abiertamente a las necesidades del desarrollo nacional.

[20] Los inversionistas se guían en general por un coeficiente de riesgo país %4metodología de Friedman%4 donde aparecen representadas las expectativas de ganancias, reales y futuras, de acuerdo con un conjunto de variables que recogen la situación geoeconómica del país respecto de los inversionistas y también las estrictamente políticas o sociales, que puedan entorpecer las condiciones de rentabilidad del capital. En especial, las variables más cercanamente sociales son las que los gobiernos esbozan como fundamentales, teniendo en la práctica menos importancia real que en el discurso.

[21] Esta forma del ahorro externo, popularmente conocido como "hot money", de ninguna manera podría concebirse como inversión, sino como deuda, como lo rescata Manzo (1995).

[22] Para una caracterización de este patrón de acumulación, véase José Valenzuela Feijoo (1986). El mismo autor demuestra en dos obras posteriores (1991 y 1996), que el patrón que se desarrolla en México y en la mayoría de los países de América latina difiere de aquél.

[23] Rueda (1998: 110). A tal grado operan estas tendencias que Enrique Dussel (1996: 80) se refiera a esta modalidad de industrialización como "orientada a las importaciones".

[24] Rosemary Thorp (1998) destaca este fenómeno al señalar que la nueva modalidad exportadora del crecimiento conlleva un fuerte sesgo importador.

[25] Hacia esto último, i.e. la adquisición de activos, a precios de remate, provenientes tanto de la privatización de empresas públicas, como de fusiones y adquisiciones de empresas "nacionales", se dirige una parte significativa de la inversión extranjera directa, poniendo de relieve no sólo el carácter no productivo de la misma, sino su

denodada contribución a los procesos de concentración y centralización de capital de las grandes empresas transnacionales.

[26] Cabe apuntar que en 2001 la tasa pasiva líder de interés fue de un dígito por vez primera desde 1994. No obstante, las tasas activas siguieron siendo altas y la banca prosiguió su política de no contribuir al financiamiento de la inversión productiva.

[27] Es más, la apertura externa indiscriminada ha roto las pocas conexiones en las cadenas productivas, las que al Estado benefactor le llevaron cuarenta años generar y, por otra parte, en las que basó su auge.

[28] Según estimaciones de Teresa Rendón y Carlos Salas (1996), la industria manufacturera —sin incluir la maquila— ha empleado un 21% menos de trabajadores de 1980 a 1994, de los cuales un 17% corresponde al período 1988-1994. Esta situación tiene que ver sobre todo con la franja de la manufactura vinculada al mercado interno, que en sus sectores de textiles, vestidos y calzado así como de madera y afines, acusa un severo proceso de des-sustitución de importaciones acompañado de una caída sistemática del producto. A este fenómeno se le conoce como desindustrialización o desacumulación productiva.

[29] El salario mínimo, que según el artículo 123 constitucional debe velar por el buen pasar de la clase trabajadora, comienza a jugar, en esta nueva modalidad de acumulación, como instrumento de control salarial, constituyéndose en un factor de presión en la lucha por desgastar la capacidad de reacción política de los obreros.

[30] Valle y Martínez (1996: 53-77) resaltan algunos problemas de medición de la productividad, discutiendo los abordajes marxista y neoclásico de Valenzuela (1986) y Sachs (1979).

[31] El mal llamado “trabajo informal”, se inscribe en gran parte en la acumulación capitalista y fundamentalmente en el proceso propio de la valorización del capital. Este trabajo, cuando se remite a actividades propiamente productivas no está exento de la relación de explotación propia de las condiciones capitalistas, y a su vez, cuando opera en la esfera de la circulación (servicios, comercio, etc.), permite abaratar los costos de realización y valorización, conocidos como gastos improductivos de funcionamiento y operación del sistema actual de producción. En contrapartida, el obrero se encuentra en situación por demás desventajosa, ya que no obtiene los privilegios y “seguridades” (sociales, médicas, etc.) del sistema de trabajo formal, tampoco la protección de gremios o sindicatos, etc., siendo especialmente vulnerable y acorralado por las condiciones más extremosas con que el mercado trata a los desvalidos.

[32] Según estimaciones recientes de José Valenzuela Feijoo “Trabajo asalariado y valor de la fuerza de trabajo”, mimeo, ésta habría pasado de 3.1 en 1981 a 6.75 en 1996. Los resultados preliminares de un trabajo realizado por un equipo de investigadores coordinado por el profesor Fred Moseley, nos arrojan una tendencia en el mismo sentido, a pesar de que la metodología de medición es diferente. Fred Moseley y Abelardo Mariña, “Determinantes de la Tasa de Ganancia en México”, ponencia presentada en Seminario Interno, Maestría en Ciencia Política, UAZ, Zacatecas, Junio de 1998.

[33] Esta cifra se eleva a 65 millones —de acuerdo con información dada a conocer por Julio Boltvinik (*La Jornada* 16/VIII/02)— si se toma en cuenta un cuarto estrato incluido en los criterios comúnmente empleados para definir la pobreza y que

inicialmente había sido considerado por el Comité Técnico que realizó las estimaciones para la Sedeso.

[34] Cabe añadir que el mercado interno opera, bajo estas circunstancias, como catalizador de empleo no asalariado, el cual se caracteriza tanto por su precariedad e inestabilidad, como por su contribución a la descalificación progresiva de la fuerza de trabajo.

[35] En los años en los que se han registrado las tasas más elevadas de crecimiento, especialmente entre 1989 y 1994 (descontando 1993), se aprecia un desbordante crecimiento deficitario tanto de la balanza en cuenta corriente (que alcanza un máximo de -29,418 millones de dólares en 1994), como de la balanza comercial (que asciende a -21,069 millones de dólares en el mismo año). Tras la crisis de 1995, lo que se observa de acuerdo con Alejandro Toledo (1988: 125-127), es que "...la dinámica exportadora va frenando su notable impulso, mientras que el ritmo de crecimiento de las importaciones ha ido *in crescendo*."

[36] Si tenemos a la vista un panorama menos alentador para la economía de los Estados Unidos, hipótesis más que sostenible para los próximos años y además consideramos en el impacto negativo que ya se hizo patente de la desaceleración del año 2001, quizás debiéramos estar tomando medidas drásticas para corregir el rumbo.
