

## Ciclo industrial, bloque histórico y facciones de capital en México

Sergio Ordóñez\*

RESUMEN: Se pretende contribuir a un esfuerzo de carácter conceptual-gnosológico del estudio de las facciones de capital en un marco estructural y de las clases y grupos sociales, y sus posibilidades de acción, para dar cuenta tanto del anclaje en la producción de esas facciones, como del complejo de acuerdos y compromisos sociales que enmarcan su accionar. En el marco de la emergencia de una nueva fase de desarrollo del capitalismo, a la que corresponde un nuevo ciclo industrial, se estudia el despliegue del nuevo ciclo en México, su articulación con el bloque histórico corporativo resultante de la Revolución Mexicana pero reconfigurado, como marco de entendimiento de las facciones de capital. Se concluye diferenciando la existencia de cinco facciones atendiendo a su ubicación y papel en la acumulación de capital y el ciclo industrial, sus formas de obtención de ganancias, y su ubicación en el bloque histórico.

*Palabras clave: ciclo industrial, neoliberalismo, facciones de capital.*

ABSTRACT: I pretend to make a contribution to a conceptual-gnosologic effort of studying capital factions within a structural framework, which considers social classes and groups, and their possibilities of engaging into action too. In doing so, I look forward to comprehend the productive anchorage of those factions, as well as the ensemble of social agreements and compromises involving theirs actions. Within the context of the emergence of a new capitalistic phase of development, to which corresponds a new industrial cycle, I study the deployment of the new cycle in Mexico, the latter's articulation to a reconfigured corporatist historical bloc resulting from the Mexican Revolution, as a framework to understanding capital factions. I conclude by differentiating five capital factions in accordance to their location and rol in capital accumulation and the industrial cycle, theirs forms of getting profits and their position in the historical bloc.

*Keywords: industrial cycle, neoliberalism, capital factions.*

## 1. Introducción<sup>1</sup>

El desafío de estudiar a las facciones de capital en México a partir de un marco estructural y de las clases y grupos sociales, y sus posibilidades de acción, radica en que se trata de un esfuerzo teórico-metodológico por dar cuenta tanto del anclaje en la producción de esas facciones, como del complejo de acuerdos y compromisos sociales que enmarcan su accionar.

Este trabajo pretende contribuir a ese esfuerzo de carácter conceptual-gnosológico, a partir de una aproximación a la historicidad del capitalismo en términos de fases y vías de desarrollo, a las cuales corresponden ciclos industriales específicos. Se parte del supuesto de la emergencia de una nueva fase de desarrollo, o capitalismo del conocimiento, a la que corresponde un ciclo industrial articulado y dinamizado por el sector electrónico-informático y de las telecomunicaciones (SE-IT). En ese marco México sigue una vía neoliberal de desarrollo de la fase, que implica una articulación de elementos de una nueva base tecnológico-productiva y de un nuevo ciclo industrial con un bloque histórico corporativo emergido de la Revolución Mexicana, pero reconfigurado. A partir de ello se estudian las facciones de capital y su despliegue.

Para llevar a cabo lo anterior la presentación se ha dividido en tres partes: en la primera se desarrollan los fundamentos de la teoría del ciclo industrial y su relación con las fases de desarrollo del capitalismo; para en la segunda estudiar la acumulación y el ciclo industrial en México; y en la tercera el bloque histórico y su reconfiguración como marco del despliegue de las facciones de capital.

## 2. Ciclo industrial y nueva fase de desarrollo del capitalismo

Los fundamentos de la teoría moderna del ciclo industrial se encuentran en Marx, cuando plantea el funcionamiento cíclico del capitalismo derivado de los procesos de renovación del capital fijo, el cual se desgasta y transfiere su valor parcialmente en cada ciclo productivo hasta llegado el momento de su necesaria reposición física, que en su tiempo consumía de 7 a 10 años.<sup>2</sup> Ello determinaba la duración del llamado ciclo corto o Juglar.

Por otra parte, Marx habla de las revoluciones periódicas de valor que tienen que ver con el cambio de la base tecnológica del capital fijo. Así, cuando teóricos posteriores como Parvus, Van Gelderen y posteriormente Leontief, Kondratiev, Schumpeter y Dupriez observaron, adicionalmente, la existencia de ciclos más largos de aproximadamente 50 años (Hagemann, 1999: 432) y (Mandel, 1979: 429), no resultó difícil concluir que la duración de esos ciclos está determinada por los procesos de reposición del capital fijo pero sobre una base tecnológica superior o revoluciones tecnológicas, como ha sido ampliamente argumentado por los autores evolucionistas.

Adicionalmente, Schumpeter y los neoschumpetereanos distinguen la existencia de distintos sectores tecnológicamente originados o revolucionados por una revolución tecnológica que dinamizan el crecimiento en cada ciclo industrial (Schumpeter, 1939: 84 y Dosi, 1998: 1535), en lo que parece estar implícita la noción

de que tales sectores tienden a articular el crecimiento de los demás (*induced growth sectors*), lo cual Fajnzylber (1983: 341) hace explícito en su noción de patrón industrial.

Por consiguiente, el ciclo industrial implica un comportamiento cíclico compuesto por períodos de recuperación, crecimiento acelerado, crisis y recesión a partir de una determinada base tecnológica-productiva y un complejo productivo o sector articulador y dinamizador de la producción, el crecimiento y el comercio, que imprime una determinada dinámica propia al ciclo industrial.

En la fase actual de desarrollo del capitalismo o capitalismo del conocimiento, cuyos aspectos distintivos han sido ampliamente discutidos en Ordóñez (2004: 5 y 2009: 60), el SE-IT se diferencia como nuevo núcleo del ciclo industrial en sustitución del complejo industrial automotriz-metalmecánico y petroquímico propio de la fase de desarrollo precedente o fordismo-keynesianismo.

La existencia del nuevo ciclo industrial es resultado del amplio efecto multiplicador de las actividades, de alta intensidad en conocimiento, que componen el SE-IT sobre el conjunto de la economía, a partir de sus nexos con el sector científico-educativo (SC-E), su incidencia directa sobre la naturaleza de nuevos productos y servicios, su relación con la nueva estructura productiva y una esfera crediticia profundamente transformada por la informática y las telecomunicaciones, así como con el despliegue de una nueva infraestructura informática y de las telecomunicaciones.

El ciclo industrial nucleado por el SE-IT tiene las siguientes características distintivas: a) la ganancia creciente por escala de producción de las actividades intensivas en conocimiento está asociada a una modificación del patrón de competencia, en la medida en que el productor que logra establecer su estándar tecnológico en un sector productivo determinado, obtiene una ganancia extraordinaria y una posición de monopolio “natural” hasta que no se produce una innovación fundamental en el sector (ganancia creciente por escala de producción con posición de monopolio del primer innovador) (De Long y Summers, 2000: 32)<sup>3</sup>; b) el SE-IT establece una relación directa e integrada con las restantes actividades productivas, tanto en el nivel de las tecnologías de proceso (productivas, organizacionales, laborales, informativas, de marketing) como de producto (incorporación del microprocesador y software a los más diversos medios de producción, consumo duradero e infraestructura física, operación de puentes, canales, ductos, etc.) (Dabat y Ordóñez, 2009: 70); c) el SE-IT integra básicamente “hacia adelante”, suministrando insumos a prácticamente todas las industrias y servicios, y no “hacia atrás”, demandando insumos, como el antiguo complejo industrial; d) de lo que se sigue que en el ciclo industrial generado por el SE-IT la oferta va dinamizando la demanda, y no al contrario la demanda a la oferta, como en el ciclo económico de la fase fordista-keynesiana; y e) por lo que si en el ciclo industrial anterior era necesaria la regulación de la demanda agregada para mantener la oferta en crecimiento (con el consecuente déficit fiscal), en el actual se requeriría la regulación de la oferta a precios decrecientes, puesto que ésta es la condición para que la oferta dinamice a la demanda, lo que hace compatible el crecimiento con un superávit fiscal, como ocurrió en el ciclo expansivo de la economía norteamericana de los años noventa del siglo XX (primero a partir de los fundamentos del nuevo ciclo

CUADRO 1. Producto Interno Bruto de México por tipo de actividad (tasas de crecimiento) 2003-2015

Concepto	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Tasa promedio del periodo
<b>Producto Interno Bruto Total</b>	4,7	3,7	4,0	3,7	-1,1	-1,0	4,6	4,3	3,6	1,1	2,7	2,5	2,7
<i>Impuestos a los productos, netos</i>	4,6	3,8	4,0	3,8	-1,1	-1,0	4,7	4,2	3,6	1,2	5,2	5,0	3,2
<b>Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca</b>	5,5	-7,6	12,4	1,2	5,2	-6,6	0,7	0,3	8,9	1,5	2,1	0,4	1,8
<b>Industria</b>	3,7	3,8	2,7	2,1	-2,6	-2,3	4,1	3,9	1,1	0,3	2,9	0,1	1,6
<b>Industria más SE-IT</b>	4,3	4,3	3,5	3,0	-2,1	-1,6	3,7	4,2	2,7	0,2	2,6	1,5	2,2
Minería	-1,1	1,5	-3,1	-1,6	-1,5	-4,6	0,2	1,9	0,7	0,6	-4,9	-4,1	-1,4
Generación, transmisión y distribución de electricidad, suministro de agua y gas	12,5	5,2	14,9	6,3	-0,1	-0,7	10,5	5,3	0,1	3,6	7,4	2,1	5,5
Construcción	8,0	6,5	9,4	7,7	-1,1	-4,7	3,9	4,9	0,1	-4,8	5,5	-0,7	2,8
Industria Manufacturera más SE-IT	5,2	4,9	3,4	2,8	-3,0	1,0	4,4	4,8	4,9	1,7	3,9	4,3	3,2
<b>Servicios</b>	4,8	4,1	3,9	4,4	-0,8	-0,3	5,4	4,7	3,8	1,7	2,7	3,1	3,1
<b>Reproducción social</b>	5,6	4,5	4,4	4,4	-1,1	0,7	7,1	4,9	3,7	1,9	2,9	3,4	3,5
Comercio	8,1	6,2	3,8	3,1	-5,9	-2,0	10,0	7,2	4,3	1,8	5,4	4,3	3,8
Servicios financieros y de seguros	20,5	8,8	16,2	16,9	5,4	13,6	24,1	7,6	7,4	6,8	-0,2	6,1	10,9
Inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	2,0	3,2	4,5	4,0	2,6	1,9	2,9	3,0	2,0	0,5	2,1	2,2	2,6
Servicios de salud y de asistencia social	2,2	3,6	7,6	0,2	1,9	0,3	4,5	0,7	2,3	-0,3	-1,4	-2,2	1,6
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos.	2,5	-0,6	4,1	4,1	-4,4	-0,2	5,0	-2,2	7,7	3,0	-2,7	3,2	1,6
Alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	5,2	-2,1	6,7	1,7	-2,8	-5,7	1,3	3,8	5,5	1,7	3,4	8,1	2,2
Actividades de gobierno	2,6	4,2	-3,2	6,5	1,5	0,4	0,3	2,4	1,7	1,7	1,6	-0,4	1,6
<b>Servicios relacionados con la generación de conocimientos.</b>	0,1	1,9	2,5	4,4	3,4	-1,5	-1,9	3,9	2,5	0,7	1,9	1,9	1,6
Servicios profesionales, científicos y técnicos	-0,8	2,5	6,4	8,3	4,3	-7,8	0,3	5,9	3,3	0,7	5,9	3,5	2,6
Servicios Educativos	0,6	1,5	0,3	2,0	2,8	2,6	-3,1	2,7	2,0	0,7	-0,6	0,9	1,0
<b>Servicios productivos</b>	5,3	4,1	2,9	4,3	-2,2	-2,6	3,7	4,5	4,8	1,7	2,4	2,9	2,6
Transportes, correos y almacenamiento	3,9	2,4	2,7	4,2	-3,7	0,0	5,2	3,8	3,2	2,7	3,9	3,9	2,7
Corporativos	2,7	8,4	-0,3	4,7	4,5	4,2	-2,8	9,7	10,4	-12,3	12,9	4,7	3,7
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos	8,4	7,5	4,2	5,1	-3,1	-9,7	4,3	6,1	7,7	3,2	-2,3	0,6	2,5
Otros servicios excepto actividades de gobierno	5,2	2,8	2,3	3,0	1,5	-0,2	0,7	2,5	3,2	1,3	2,8	2,9	2,3

Nota: Valor a precios de 2008, producción bruta total (incluye exportaciones e importaciones)

Fuente: INEGI

industrial y sin perturbaciones “exógenas”), o en el ciclo expansivo de los países escandinavos durante el periodo 2000-2010 (Ordóñez, 2017: 17).<sup>4</sup>

Lo anterior se traduce en un comportamiento característico del ciclo industrial en los siguientes términos: 1) la fase expansiva del ciclo tiende a ser más prolongada y el nivel de incremento de las tasas de crecimiento y aumento de la productividad se elevan, debido al papel dinámico de la oferta (a precios decrecientes) sobre la demanda, la mayor integración del SE-IT con el resto de las actividades económicas y la tasa más acelerada de innovación propia de la nueva base tecnológica<sup>5</sup>; y 2) la fase contractiva del ciclo tiende a ser menos duradera y recesiva, puesto que la organización de la producción en redes se traduce en un coeficiente menor de inventarios respecto de los pedidos y las ventas, con lo que la dinámica tradicional de una mayor contracción de la producción que de la demanda (las ventas efectivas), debido a los inventarios, se ve contrarrestada, siendo más rápida y fácil la recuperación de la producción (USDC, 2000: 16 y De Long y Summers, 2000: 32).<sup>6</sup>

A escala transnacional el nuevo núcleo industrial es el fundamento tecnológico del despliegue de una nueva división interindustrial e interempresarial del trabajo que permite a las empresas la búsqueda de la valorización del conocimiento por medio de la separación y dispersión territorial y escalar entre las etapas del ciclo productivo. Éstas consisten en la concepción y el diseño de procesos o productos -concentrados en empresas OEM y ODM, por una parte, y la manufactura y los servicios de soporte asociados a ella –concentrados en empresas CM y CS–, por la otra, lo que se traduce en el despliegue de las redes productivas globales (RPG) que reducen drásticamente los requerimientos de capital y *know how* necesarios para el desarrollo de producción a gran escala y de estrategias para grandes mercados.

### 3. Acumulación y ciclo industrial en México

México, al igual que la mayor parte de los países, emprende una vía neoliberal de desarrollo del capitalismo del conocimiento. El neoliberalismo consiste entonces en la articulación de elementos de una nueva base tecnológico-productiva en torno al SE-IT nacional, que comienza a conformarse con el proceso de reestructuración productiva en los años ochenta, con la trama socio-espacial e institucional corporativa surgida de la Revolución Mexicana, pero reconfigurada en un sentido que se detallará en el apartado siguiente.

En ese marco la integración al nuevo ciclo industrial mundial se ha llevado a cabo a partir de los siguientes fundamentos (o su ausencia): 1) apertura comercial indiscriminada y promoción de la inversión extranjera directa y las exportaciones, a partir de ventajas competitivas de orden inferior como los bajos costos salariales, niveles medios-bajos de calificación de la fuerza de trabajo y localización geográfica; 2) fortalecimiento de los monopolios privados ante el retiro del accionar y pérdida de capacidad de gestión y regulación estatal; 3) ausencia de promoción de procesos de aprendizaje e innovación a partir del desarrollo del trabajo complejo; 4) ausencia de políticas activas de promoción del desarrollo de industrias y sectores específicos; 5) ausencia de políticas de integración de redes productivas internas y de integración a ellas, y de desarrollo de la empresa nacional.

CUADRO 2. Tasas de crecimiento exportaciones de México, años seleccionados

	2000	2007	2009	2010	2015	Tasa promedio anual
<b>Industria alimentaria, bebidas y tabaco</b>	*	<b>7,75%</b>	<b>4,22%</b>	<b>14,17%</b>	<b>6,12%</b>	<b>7,86%</b>
Industria Alimentaria Total	*	6,48%	9,31%	17,65%	6,86%	8,67%
Industria de las bebidas y del tabaco	*	9,31%	-1,96%	8,91%	4,87%	6,60%
<b>Industria textil, cuero y piel</b>	*	<b>-5,12%</b>	<b>-7,79%</b>	<b>10,84%</b>	<b>2,66%</b>	<b>-2,49%</b>
Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	*	-2,30%	-9,28%	20,09%	4,57%	-0,17%
Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	*	-5,38%	-7,67%	13,97%	1,10%	-2,99%
Fabricación de prendas de vestir	*	-6,82%	-6,74%	2,19%	-0,18%	-4,66%
Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	*	-3,57%	-8,47%	16,59%	10,74%	1,32%
<b>Industria de madera, papel e impresión</b>	*	<b>2,76%</b>	<b>-5,75%</b>	<b>14,64%</b>	<b>4,58%</b>	<b>2,83%</b>
Industria de la madera	*	-3,13%	-11,17%	-2,34%	6,31%	-1,65%
Industria del papel	*	3,82%	-1,94%	14,98%	4,99%	4,29%
Impresión e industrias conexas	*	6,59%	-11,29%	25,71%	2,34%	3,30%
<b>Industria petroquímica y plásticos</b>	*	<b>9,19%</b>	<b>-0,82%</b>	<b>16,13%</b>	<b>3,31%</b>	<b>6,60%</b>
Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	*	15,26%	0,39%	12,43%	-0,05%	8,20%
Industria química	*	7,47%	0,71%	14,51%	3,26%	5,96%
Industria del plástico y del hule	*	7,07%	-4,44%	23,25%	6,51%	6,43%
<b>Fabricación de productos a base de minerales no metálicos</b>	*	<b>3,90%</b>	<b>-7,93%</b>	<b>24,07%</b>	<b>4,11%</b>	<b>3,28%</b>
Industria metálica básica y productos	*	10,02%	-9,83%	35,09%	3,94%	6,36%
<b>Industrias metálicas básicas</b>	*	<b>14,74%</b>	<b>-13,10%</b>	<b>65,68%</b>	<b>0,88%</b>	<b>8,03%</b>
Fabricación de productos metálicos	*	7,19%	-7,33%	14,62%	6,53%	5,41%
<b>Fabricación de maquinaria y equipo SE-IT</b>	*	<b>7,42%</b>	<b>-3,89%</b>	<b>36,40%</b>	<b>6,01%</b>	<b>7,21%</b>
<b>SE-IT</b>	*	<b>4,36%</b>	<b>0,82%</b>	<b>22,20%</b>	<b>1,63%</b>	<b>4,23%</b>
Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos	*	4,71%	1,08%	22,31%	1,64%	4,46%
Información en medios masivos	*	-9,25%	-26,39%	-0,04%	-2,32%	-10,85%
Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica	*	1,50%	-9,70%	25,57%	7,47%	3,00%
Fabricación de equipo de transporte	*	5,16%	-7,10%	52,04%	10,30%	7,71%
Fabricación de muebles, colchones y persianas	*	4,02%	-11,39%	37,67%	9,66%	5,30%
Otras industrias manufactureras	*	23,63%	-14,22%	19,89%	3,29%	10,60%
<b>Total industria manufacturera y SE-IT</b>	*	<b>4,35%</b>	<b>-4,01%</b>	<b>29,58%</b>	<b>5,65%</b>	<b>5,17%</b>

Fuente: <https://comtrade.un.org>

A partir de estos fundamentos ha tenido lugar un lento proceso de acumulación de capital que entre 2003 a 2015 crece a una tasa promedio de apenas 2.7%, con la industria manufactura y el SE-IT considerados en conjunto creciendo a una tasa un poco superior (3.2%), como lo indica el Cuadro 1.

Se trata de un proceso de acumulación en donde los servicios de reproducción social crecen más que las actividades productivas (3.5%), gracias principalmente a la intermediación financiera (11%) y comercial (3.8%), además de que los servicios ligados a la generación de conocimiento observan un crecimiento exiguo de 1.6% (aun cuando los servicios educativos crecen a una tasa cercana al promedio).

La orientación exportadora, y en algunas industrias de integración en las redes productivas globales (RPG), con crecimiento subordinado del mercado interno, se traduce en coeficientes de internacionalización (exportaciones+importaciones/PIB) de alrededor de 40%, con un crecimiento de las exportaciones de la industria manufacturera y el SE-IT considerados en su conjunto de más de 5%, como lo muestra el Cuadro 2.

El Cuadro 2 muestra que no obstante el incremento del peso relativo del SE-IT en la industria manufactura y el SE-IT considerados en su conjunto de más de 13% en 2003 a 23% en 2015 (INEGI-CN), sus exportaciones crecen en menor proporción que las del conjunto (4.23%), debido a una fuerte contracción de las exportaciones de las actividades de servicios del sector (-10.85%), quienes son, paradójicamente, las responsables del incremento de su peso relativo (aquéllas aumentan su peso de más de 8% a casi 19%) (INEGI-CN).

En cambio, las exportaciones que más crecen son las de la industria alimentaria, bebidas y tabaco en casi 8%, pero con una disminución de su peso relativo en la manufactura y el SE-IT considerados en su conjunto de más de 25% a 22%, lo que indica una tendencia a la internacionalización de la realización de su producción.

Adicionalmente, las actividades pertenecientes al antiguo núcleo del ciclo industrial del periodo de la ISI, esto es, el complejo automotriz-metalmecánico-petroquímico, observan una dinámica exportadora mayor al promedio del siguiente modo: a) las exportaciones automotrices aumentan en 7.7% e incrementan su peso relativo en la producción interna de más de 10% a casi 16%; b) la industria petroquímica y plásticos aumenta sus exportaciones en 6.6% pero disminuye su peso relativo en el producción interna de casi 20% a casi 14%; y c) la industria metálica básica y productos incrementa sus exportaciones en 6.36% y disminuye su peso relativo en la producción interna de casi 10% a casi 8%, indicando en estas dos últimas industrias una tendencia a la internacionalización de la realización de su producción (INEGI-CN).

La Gráfica 1 muestra que en el modo de acumulación de capital en el país el ciclo industrial propio de la ISI, en torno al complejo industrial automotriz-metalmecánico-petroquímico, sigue teniendo una significativa, aun cuando declinante, capacidad articuladora y dinamizadora del crecimiento, mientras el nuevo ciclo industrial en torno al SE-IT no se ha consolidado aun y mantiene una capacidad de nuclear el crecimiento comparativamente menor. Se muestra, además, cómo en las actividades que forman el núcleo anterior la capacidad de articulación y de imprimir dinamismo hacia atrás, o de arrastre sobre otras actividades, es

predominante sobre la capacidad de articulación hacia delante, mientras en las actividades del nuevo núcleo ocurre lo contrario, por lo que predomina su capacidad de impulso sobre el resto de las actividades (Cuadro 3).

En Ordóñez (2017: 21) se ha discutido ampliamente que la falta de consolidación del nuevo ciclo industrial no está determinada por la falta de dimensiones alcanzadas por el SE-IT, como lo muestra el fuerte incremento de su peso relativo en la manufactura indicado más arriba, sino por su modalidad específica de desarrollo correspondiente a la vía neoliberal de emprendimiento del capitalismo del conocimiento en el país, que implican las siguientes contradicciones que obstaculizan su capacidad de convertirse en núcleo de un nuevo ciclo industrial y contribuir al desarrollo:

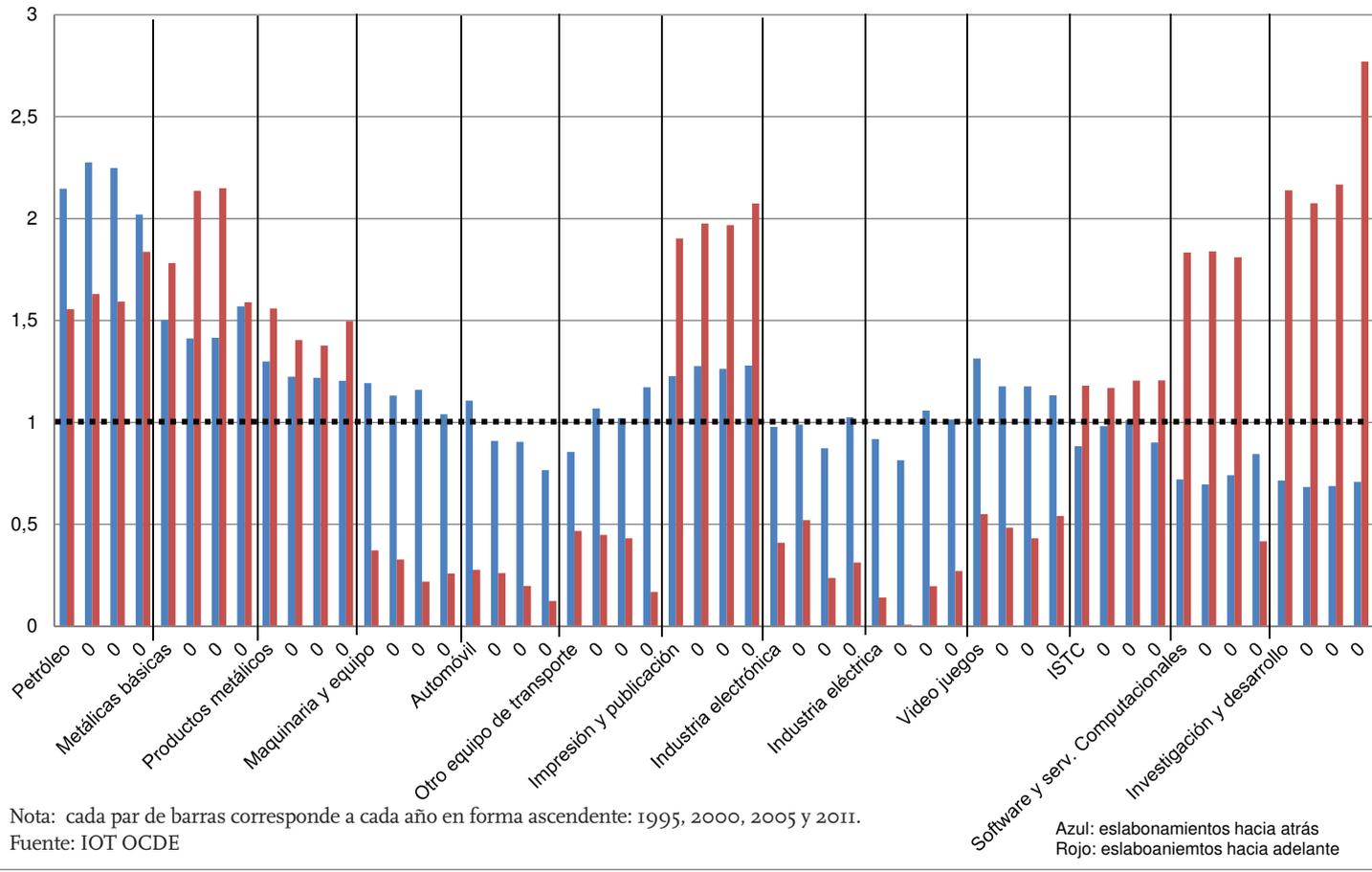
1) No obstante su fuerte dinamismo a la exportación y crecimiento interno, que se traduce en una participación creciente en el PIB, el SE-IT suministra una proporción muy reducida de su producción como demanda intermedia interna, al estar la industria de servicios de telecomunicaciones (ISTC) y la producción y distribución de contenido en medios masivos (P-DCMM) orientadas principalmente a la demanda final, contar la industria electrónica (IE) con elevados coeficientes de exportación, y predominar en la industria del software la producción *in house* (no obstante la fuerte orientación de estas dos últimas a la demanda intermedia), lo cual limita de manera importante su capacidad de impulso sobre el resto de las actividades. A la inversa, el SE-IT demanda como costos de inversión insumos nacionales directos e indirectos en una proporción reducida, en correspondencia con altos coeficientes de importación de insumos (a excepción del software), lo que constituye una fuerte limitante de su capacidad de arrastre sobre el resto de las actividades, sólo relativamente contrarrestada por una cierta articulación recursiva endógena del sector. De lo anterior se deriva una alta potencialidad simultánea tanto de impulso como de arrastre sobre el conjunto de la economía que se ven muy fuertemente limitadas por la modalidad de desarrollo del sector.

2) La dinámica exportadora y sus efectos potenciales sobre el crecimiento interno de los relativamente fuertes eslabonamientos hacia delante y hacia atrás de la IE (en relación con las otras actividades del SE-IT), tanto consigo misma como con la industria en su conjunto, se ven fuertemente limitados por sus altos coeficientes tanto de exportación como de importación, derivados de su régimen regulatorio consistente en la libre importación para la reexportación.

3) Los efectos potenciales sobre el crecimiento en su conjunto del alto dinamismo de la ISTC, así como los potenciales efectos de impulso y arrastre sobre los servicios de conocimiento de la P-DCMM, se ven contrarrestados por su orientación predominante a la demanda final, lo cual se complementa con la baja penetración de los servicios proporcionados por la ISTC y los límites a los procesos de digitalización y distribución del contenido mediante las redes de interconexión, derivados del alto grado de monopolización de ambas industrias.

4) La acelerada expansión internacional de las empresas monopólicas de la ISTC y P-DCMM contrasta con la baja competitividad de ambas industrias, así como con los ya referidos baja penetración de los servicios de la ISTC y retraso en la digitalización y distribución vía redes del contenido, y sus efectos sobre el desarrollo

**GRÁFICA 1. Núcleos industriales en México: capacidad articuladora y dinamizadora 1995, 2000, 2005, 2011**



de los procesos internos de conocimiento y la integración del país en los procesos de relocalización-subcontratación internacionales de servicios intensivos en conocimiento de base electrónica-informática.

5) Los importantes efectos potenciales de impulso del crecimiento del software y los servicios computacionales, derivados de su orientación a la provisión de la demanda intermedia, se ven contrarrestados por la predominancia de la producción *in house* (Ordóñez, 2017: 23).

Adicionalmente, en relación al ciclo industrial en torno al complejo automotriz-metalmecánico petroquímico, la Gráfica 1 muestra articulaciones hacia delante y hacia atrás comparativamente decrecientes desde el petróleo hasta la industria automotriz, con la excepción del otro equipo de transporte. En estas actividades se observa de 1995 a 2011 una tendencia a la desarticulación interna tanto hacia delante como hacia atrás en productos metálicos, maquinaria y equipo, y automóvil, los dos últimos manteniendo niveles de articulación hacia atrás apenas por arriba de la unidad y hacia delante muy por debajo.<sup>7</sup> Por su parte, en metálicas básicas y otro equipo de transporte tiene lugar una desarticulación hacia adelante con una rearticulación hacia atrás por arriba de 1, mientras en la producción de petróleo sucede lo inverso (rearticulación hacia delante con desarticulación hacia atrás) pero con valores por arriba de 1.5.

En lo que se refiere al SE-IT, en la IE, con un perfil de articulaciones similar al automóvil, tiene lugar una desarticulación hacia delante con una leve rearticulación hacia atrás apenas por arriba de 1, a lo que corresponde una rearticulación hacia delante de la industria eléctrica (la principal industria proveedora de insumos de aquella) pero aun a niveles muy reducidos, que se acompaña de una rearticulación hacia atrás apenas por arriba de 1 también. Asimismo, la ISTC y los videojuegos se desarticulan hacia atrás, pero estos últimos se mantienen arriba de 1, mientras en ambos permanece prácticamente igual su nivel de articulación hacia delante, en el caso de la ISTC por arriba de 1 y en los videojuegos por debajo. Además, el software y los servicios computacionales sufren una fuerte desarticulación hacia delante desde niveles cercanos a 2 hasta por debajo de 0.5, con una rearticulación hacia atrás que se mantiene por debajo de 1, mientras contenido en impresión y publicaciones se rearticulan hacia adelante y hacia atrás, y se mantienen en niveles por arriba de 2 y de 1, respectivamente.

Por último, las actividades de investigación y desarrollo se rearticulan considerablemente hacia delante alcanzando niveles superiores a 2.5, lo que podría significar una mayor articulación del sector científico-educativo con el conjunto de la producción.

## **4. Bloque histórico y facciones de capital**

### ***Bloque histórico corporativo y su reconfiguración***

El bloque histórico corporativo surgido de la Revolución Mexicana había articulado al conjunto de clases y grupos sociales en torno al objetivo común de la industrialización nacional, bajo la hegemonía de la alianza entre la burguesía agro-minera exportadora y su evolución en facción industrial (grupo hegemónico desde

finales de los años cincuenta del siglo XX)<sup>8</sup>, la burguesía industrial (surgida del proceso) y la intelectualidad política dirigente del Estado. El bloque histórico entra en crisis como resultado de un desbordamiento social de las clases y grupos subalternos, encabezado por el movimiento estudiantil, hacia finales de los años sesenta, a lo que se agrega una disputa por la hegemonía entre los grupos dirigentes en el marco del agotamiento de la ISI en los años setenta, para conformar una crisis hegemónica del bloque histórico hacia finales de la década.

Es en ese contexto interno que tiene lugar el “choque monetarista”, la subida de las tasas de interés internacionales y la crisis internacional de la deuda tristemente inaugurada por México. Lo que implica que el país enfrenta al pasaje internacional al neoliberalismo y la crisis de la deuda en condiciones de una crisis de hegemonía interna del bloque histórico, que hace necesario para las clases y grupos dominantes entablar una nueva alianza con el capital financiero y productivo transnacionalizado, así como con las instituciones internacionales promotoras del neoliberalismo, en condiciones de debilidad y como forma de compensar su falta de función hegemónica interna, dando paso al emprendimiento del neoliberalismo en el país.

Como se indicó más arriba, el neoliberalismo consiste en la articulación de los elementos de la nueva base tecnológico-productiva en torno al SE-IT nacional mostrados en el apartado precedente, con esa trama socio-espacial e institucional corporativa, pero reconfigurada en cuatro sentidos: 1) la nueva alianza internacional del grupo hegemónico indicada previamente; 2) la ruptura del compromiso histórico con la burguesía industrial y su facción representante en la burocracia política estatal, en términos del proceso de acumulación y generación de ganancias a partir de un mercado interno cautivo y la gestión del proceso de sustitución de importaciones, respectivamente; 3) la liberación de los antiguos compromisos corporativos y redistributivos con las clases y grupos subalternos; y 4) un nuevo compromiso con grupos de las clases medias a partir del nuevo acceso a productos importados a bajo costo, en la medida en que el proceso de apertura comercial se acompaña de un proceso de sobre-valoración del tipo de cambio (Ordóñez, 2017a: 20).

Lo anterior constituyó el sustrato social del retiro del accionar del Estado en la reproducción y el desarrollo económicos, y, consecuentemente, de la reducción de su capacidad de gestión y regulación, lo que deja al proceso de reproducción y acumulación interna de capital totalmente expuesto a las fuerzas del mercado mundial globalizado<sup>9</sup>.

Así, el país queda inserto y pasa a formar parte de la tentativa mundial de restauración de la capacidad hegemónica de las clases y grupos dominantes sobre el conjunto de la sociedades, y sobre la base de una relación de fuerzas ampliamente favorable de estas clases y grupos respecto a las clases y grupos subalternos, así como las clases medias, resultante de la derrota del movimiento mundial de contestación social del fordismo-keynesianismo de los años setenta del siglo XX, en el marco nacional y supranacional de la trama socio-espacial e institucional fordista-keynesiana y del sistema de hegemonía de Estados de EEUU (Harvey, 2005: 69).

El neoliberalismo implicó entonces una proyección político-ideológica de presente y futuro a escala trans y supranacional, a partir fundamentalmente de la racionalización de la trama socio-espacial e institucional heredada de la fase de

desarrollo precedente, que incluye su liberación de los anteriores compromisos corporativos y distributivos con las clases y grupos subalternos, así como de la centralidad espacial de la escala nacional. Tal racionalización persigue el objetivo de dar cauce al despliegue del nuevo capital financiero, y, por vía de él, de la nueva base tecnológica-productiva, en un nuevo regionalismo global “glocalizador”<sup>10</sup>, a lo que coadyuva la innovación institucional del despliegue de las redes económico-político globales por medio del diseño de políticas públicas globales sin el concurso de los Estados nacionales.

El nuevo capital financiero se había constituido inicialmente como una enorme palanca para el despliegue mundial de la nueva base tecnológica-productiva hasta la crisis del índice NASDAQ de 2001-2002, para, en un segundo momento, actuar como una enorme traba al ulterior despliegue de aquélla en perjuicio de todas sus potencialidades productivo-innovadoras. Ello fue resultado del desarrollo de la informatización y autonomización propias, su crecimiento extremo, la búsqueda de rentabilidad inmediata y sus prácticas parasitarias magnificadas, las cuales, en suma, se traducen en una creciente disociación de los requerimientos de la reproducción material en su conjunto y en crisis cada vez más frecuentes y profundas del ciclo reproductivo, situación que cobra toda su dimensión en la crisis financiero-productiva global de 2007-2009 (Ordóñez, 2009b: 15).

En ese marco mundial y de reconfiguración del bloque histórico, durante los años ochenta tiene lugar un proceso de recomposición de la relación entre la burguesía agro-minera exportadora y su evolución en facción industrial, con su intelectualidad política personificada en la tecnoburocracia dirigente del Estado, luego de la crisis por la disputa de la hegemonía entre ambas durante los años setenta que alcanzó su punto más álgido con la nacionalización de la banca en el marco de la crisis internacional de la deuda.

La recomposición de esa relación hegemónica implicó prácticamente la adopción por el Estado, en los años ochenta, del programa económico que la facción liberal-conservadora del empresariado, aglutinado en la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (CONCANACO) y el Consejo Nacional Agropecuario (CNA), había promovido desde los años setenta (Luna, 2004: 340). Este proceso culmina con las privatizaciones de empresas estatales y la restitución de la banca al capital financiero nacional en la primera mitad de los años noventa, lo que implicó una reconfiguración de la burguesía agro-minero exportadora y de su evolución en facción industrial en los siguientes términos: 1) el regreso de las figuras de grupos financieros y financiero-industriales, que habían desaparecido tras la nacionalización de la banca y que reaparecen como resultado de la autorización a los nuevos banqueros para la formación de los primeros, en tanto que los segundos se constituían debido a que buena parte de los compradores de los bancos fueron los grandes grupos industriales; 2) la incorporación de nuevos contingentes y con ello el crecimiento cuantitativo de la clase, tanto en su carácter agro-minero exportador como en su facción industrial, resultante de la formación de nuevos grupos industriales y financiero-industriales derivada de la privatización de empresas estatales (Garrido, 1998: 450).<sup>11</sup>

La gran prueba para la reconfiguración y el fortalecimiento de la burguesía agro-minera exportadora y su evolución en facción industrial, por una parte, y para la recomposición de la relación hegemónica con la tecnoburocracia dirigente del Estado, por la otra, serían las negociaciones con los Estados y el empresariado de EEUU y Canadá para la firma del TLCAN. En ellas era necesario presentar una posición común y unitaria en defensa del posicionamiento logrado en el mercado interno y para perfilar posibilidades de expansión en los nuevos mercados que se abrían.

En ese marco tuvo lugar un realineamiento de las organizaciones empresariales de mayor peso económico, esto es, el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), la Asociación de Banqueros de México (ABM), Asociación Mexicana de Instituciones Bursátiles (AMIB) y Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), para constituir el eje de una nueva corriente empresarial liberal-pragmática, la cual acabaría desplazando a la corriente liberal conservadora como interlocutor principal del Estado y como referente en la opinión pública de las posiciones del empresariado (Luna, 2004: 343).

La nueva corriente liberal pragmática se fortalecería con la creación de la Coordinadora de Organismos Empresariales del Comercio Exterior (COECE), la cual combinaba la estructura organizativa del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), como organismo cúpula del empresariado, con un conjunto de organizaciones empresariales orientadas al comercio exterior que no formaban parte del CCE, de cara a las negociaciones del TLCAN. Así, la COECE adquiriría su máxima legitimidad al convertirse en único portavoz reconocido del empresariado sobre los avances en las negociaciones del tratado.

Sin embargo, la exclusión del capital financiero de las negociaciones sobre el TLCAN, y su protección de facto frente a la nueva competencia externa, fue un elemento que dividió al empresariado en su conjunto y a la corriente liberal pragmática misma, inaugurando un nuevo frente de conflicto entre industrialistas *versus* financieros, el cual en poco tiempo sería sobrepuesto por otro entre capital productivo de origen nacional *versus* bancos de origen extranjero, tras la crisis financiera-productiva de 1994-1995 que traería consigo la venta de los bancos nacionales recién privatizados a la banca extranjera. A esos nuevos frentes de conflicto se agregarían otros entre grandes empresas *versus* pequeñas, y entre empresas localizadas en la zona metropolitana de la Ciudad de México *versus* las localizadas en otras regiones del país (Luna, 2004: 345).

La recomposición de la relación hegemónica entre la burguesía agro-minera exportadora y su evolución en facción industrial, por una parte, con la tecnoburocracia dirigente del Estado, por la otra, trajo consigo la consolidación de ésta como intelectualidad política de la primera. Este proceso cristalizó en la desaparición del corporativismo empresarial en 1996, que había institucionalizado la relación entre el Estado y el empresariado en el marco de las relaciones industriales y laborales vigentes desde la constitución del bloque histórico corporativo.<sup>12</sup>

En su lugar surgen formas de organización y representación empresarial que abandonan la espacialidad nacional-céntrica como ámbito de acción propia del corporativismo y sus organizaciones jerárquicas, para incursionar en la trans y

supranacionalidad de la globalización, así como en las escalas subnacionales de lo regional y local. Se trata de la incorporación de las organizaciones empresariales, manteniendo como eje al CCE, en redes internacionales a partir de nuevos principios de integración y cohesión basados en la gobernanza asociativa y la cooperación regional.

Así, a partir de la experiencia del COECE en las negociaciones del TLCAN, en donde funciona como una red internacional de facto de interlocución con los Estados y el empresariado de EEUU y Canadá, se forman dos nuevas organizaciones en los ámbitos de acción empresarial estratégicos de la intermediación financiera y el comercio exterior, con el objetivo de aglutinar organizaciones dispersas pre-existentes y promover de manera unificada sus actividades en los mercados internacionales: el Consejo Coordinador Financiero (CCF, creado en 1998) y Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior (COMCE, en 1999). Esta última organización con importantes relaciones con organizaciones internacionales como la Cámara Americana de Comercio (ACHC) y el capítulo mexicano de la Cámara Internacional de Comercio (ICHC) (Luna, 2004: 350).

Paralelamente, personajes importantes de la intelectualidad política neoliberal dirigente del Estado se han posicionado en redes económicas y políticas globales que aglutinan a una nueva intelectualidad neoliberal transnacionalizada, quienes diseñan y promueven políticas públicas globales sin el concurso de los Estados-nacionales, y cuyo accionar expresa la contradicción de la existencia y el despliegue de nuevos ámbitos públicos globales que operan como instancias de decisión de carácter privado, con incidencia en las sociedades pero sin ningún tipo de rendición de cuentas hacia ellas (Salas-Porras, 2014: 285).<sup>13</sup>

### *Facciones de capital*

A partir de lo desarrollado previamente sobre el ciclo industrial y la modalidad neoliberal de la acumulación de capital, por una parte, y la reconfiguración del bloque histórico, por la otra, se pueden distinguir las facciones de capital que a continuación se presentan, atendiendo a su ubicación y papel en la acumulación de capital y el ciclo industrial, sus formas de obtención de ganancias, y su ubicación en el bloque histórico, particularmente en términos de la recomposición de la relación hegemónica entre la burguesía agro-minero exportadora y su evolución en facción industrial con la tecnoburocracia dirigente del Estado:

#### *Los grupos transnacionalizados de capital financiero*

Son los grupos que han resultado mayormente beneficiados por la globalización en su modalidad neoliberal, y con los cuales las clases y grupos hegemónicos nacionales se alían inicialmente para dar paso al neoliberalismo y acceder a los mercados dinerarios globales como resultado de la reestructuración de la deuda pública externa por medio del Plan Brady.

Como consecuencia de la crisis financiera-productiva de 1994-95 tiene lugar su entrada y participación directa en el proceso interno de acumulación de capital al adquirir a prácticamente todo el complejo bancario nacional tras su bancarrota, con lo que la burguesía agro-minero exportadora y su evolución en facción industrial

pierde participación en el circuito de la intermediación dineraria de manera significativa a manos de los grupos financieros transnacionalizados: hacia 2003 los bancos extranjeros controlaban el 81% de los saldos bancarios y 46% las inversiones en bolsa, además de que tenía lugar un incremento en el financiamiento al capital privado, en donde coincidían una disminución del financiamiento bancario con incrementos en el financiamiento no bancario y provisto por fondos extranjeros (Garrido et al., 2004: 23).

Se trata de algunos de los principales grupos transnacionalizados de capital financiero que se incorporan al proceso de acumulación interna, como consecuencia de la adquisición de bancos nacionales resultado de la crisis financiero-productiva de 1994-95: HSBC, primero en participación en el financiamiento global en 2012; Citigroup, segundo; Grupo Santander, tercero; Banco Bilbao Vizcaya, quinto; Scotia Bank sexto; Investa Bank, noveno (González y Peña, 2012: 145-48).

Asimismo, es la facción de capital más favorecida por la modalidad de acumulación que privilegia el crecimiento de los servicios de reproducción social por sobre las actividades productivas, y, particularmente, el crecimiento de los servicios de intermediación financiera (véase Cuadro 1).

#### *Grupos industriales transnacionalizados*

Son grupos con presencia tradicional en las ramas más dinámicas y que cobran importancia en la ISI a partir de la segunda mitad de los años cincuenta, bajo una dinámica de integración nacional de su producción.

La nueva alianza de las clases y grupos hegemónicos nacionales con esta facción de capital que da paso al neoliberalismo, conlleva a la ampliación de su participación en el proceso interno de acumulación a partir de la búsqueda de captación de IED y la generalización de la modalidad de industrialización por fraccionamiento y relocalización en el espacio nacional de procesos productivos globales (y el abandono de la ISI). Esa modalidad de industrialización se despliega bajo un régimen regulatorio basado en la libre importación temporal para la re-exportación, el cual inicialmente y hasta la firma del TLCAN se acompañaba de requerimientos de coeficientes de exportación/importación y porcentajes de contenido nacional.

La firma del TLCAN elimina esos dos últimos requerimientos, con lo que queda abierta la posibilidad de una cierta integración interna de cadenas de valor entre empresas transnacionales, lo cual tiene lugar en los núcleos industriales tanto del antiguo ciclo industrial como del nuevo, siendo las industrias más representativas la de automóvil y la IE, respectivamente: ambas con perfiles bajos y decrecientes de articulación nacional hacia delante y hacia atrás (salvo la IE en sus articulaciones hacia atrás que se incrementan levemente) (Gráfica 1), y, por tanto, con altos coeficientes de importación/exportación, que las llevan a tener el mayor peso en las exportaciones manufactureras (29% y 24%, respectivamente) (COMTRADE: <https://comtrade.un.org>), dirigidas a EEUU en más del 80%.

Con lo que se conoce como “segunda oleada” de formación de grupos industriales transnacionalizados de origen nacional hacia finales de los años ochenta<sup>14</sup> (salida de los grandes grupos industriales a los mercados internacionales vía IED de origen nacional), los grupos industriales transnacionalizados de origen

extranjero incrementan su participación en la acumulación interna y mejoran su posicionamiento en el mercado nacional, mediante las asociaciones de capital que los primeros establecen con los segundos para contrarrestar sus debilidades competitivas relacionadas con la falta de desarrollo tecnológico y organizativo, y conocimiento de los mercados externos: entre 1992 y 1994 se llevaron a cabo la mitad de 132 asociaciones con grupos de capital externo identificadas por Basave (2016: 70) en una muestra de 54 grandes grupos industriales de origen nacional (Basave, 2016: 70).

Así, hacia finales de los años noventa la siguiente relación de grupos industriales, comerciales o financieros transnacionalizados habían incursionado en la acumulación interna de capital como resultado de asociaciones y *joint ventures* con grupos empresariales de origen nacional: a) 12 grupos industriales integrados de alta diversificación de origen nacional habían establecido relación con 42 socios (23 de EEUU, 5 de Japón, 4 de Italia, 2 de Canadá, 1 de Francia, China y Gran Bretaña); b) 25 grupos industriales integrados de baja o nula diversificación habían establecido relación con 49 socios (40 de EEUU, 3 de Canadá, 2 de Venezuela, 1 de Alemania, 1 de Japón); c) 1 grupo comercial y de servicios no financieros, integrado y de alta diversificación había establecido relación con un socio de EEUU; d) 10 grupos comerciales o de servicios no financieros, integrados de baja o nula diversificación habían establecido relación con 17 socios (12 de EEUU, 3 de Francia, 1 de Brasil y 1 de Perú); e) 1 grupo bancario-bursátil, diversificado había establecido relación con 1 socio español; f) 2 grupos bancarios-bursátil, exclusivos habían establecido relación con 3 socios (2 de EEUU y 1 de España); y 2 grupos mixtos (bancario-bursátil/industrial/comercial) habían establecido relación con 16 socios (12 de EEUU, 3 de Canadá, 1 de Gran Bretaña) (Basave, 2016: 70). A ello hay que agregar las filiales implantadas en el espacio nacional de empresas OEM globales de industrias como la automotriz y electrónica que son las más internacionalizadas (para la industria electrónica, véase Ordóñez, 2017: 23).

#### *La burguesía agro-minero exportadora y su evolución en facción industrial*

Tiene su origen en el porfiriato (1876-1910) con la reorientación de la gran propiedad terrateniente a la agro-industria y la minería, y desde entonces comienza a evolucionar hacia la formación de una facción industrial, aun cuando este proceso se ve enlentecido durante las primeras etapas de la ISI de los años treinta a la segunda mitad de los años cincuenta, en los cuales la facción más favorecida por el Estado fue la nueva burguesía industrial que emerge de la puesta en práctica de la ISI (Ordóñez, 1994: 33).

Sin embargo, con el tránsito de la ISI a su etapa de madurez hacia finales de los años cincuenta, esta facción de capital pasa a encontrarse en el centro del esfuerzo de industrialización, con lo que su evolución industrial se acentúa y continúa durante los años sesenta y setenta.

El tránsito al neoliberalismo implica su ya indicada nueva alianza con los grupos financieros e industriales transnacionalizados y la ruptura del compromiso con la burguesía industrial surgida de ISI en función del mercado interno cautivo. Además, su capacidad de interlocución con el Estado y de influencia ideológica hacia

la sociedad se consolida con la formación de la corriente empresarial liberal pragmática hacia los años noventa.

El máximo desarrollo y expansión de esta facción de capital consiste en la constitución y despliegue de los grupos industriales transnacionalizados de origen nacional, para los cuales la participación de organizaciones empresariales en las redes internacionales y de la intelectualidad dirigente del Estado en redes económico-políticas globales, actúan como instancias que promueven sus intereses transnacionales. Su expansión transnacional ha implicado 22 adquisiciones internacionales anuales promedio en 1993-1999; 29 en 2000-2006; y 41 en 2007-20013; lo en 2013 se traducía en la existencia de 62 subsidiarias en América del Norte, macro-región que participa con 34% de los flujos IED de origen nacional; 176 en América Latina y el Caribe con 47.3% de la IED de origen nacional; 54 en Europa con 15.7% de la IED de origen nacional; 27 en Europa del Este y Asia Central; 12 en China e India; 11 en el Este-Sudeste Asiático y el Pacífico con 1.1% de la IED de origen nacional; y 5 en África del Norte y Medio Oriente con 0.8% de la IED de origen nacional. La expansión transnacional ha tenido como base nacional ventajas de propiedad oligopólico-financieras en sus ramas industriales de origen (Basave, 2016: 70), lo que se traduce en un comportamiento rentista y poco innovador en el mercado nacional.

Esta facción de capital está asentada en las ramas más dinámicas a la exportación predominantemente de base agro-minera y en el núcleo del antiguo ciclo industrial con una distribución de los 25 mayores grupos como sigue: 6 en industria alimentaria, bebidas y tabaco con crecimiento promedio exportador de 7.9% en 2000-2015 (Cuadro 2); 1 en equipo de transporte (autopartes) con 7.7%; 2 en industria petroquímica y plásticos con 6.6%; 1 en industrias metálicas básicas y productos con 6.4%; 4 en minerales no metálicos con 3.3% (además de 1 en minería); y 1 en industria de madera, papel y cartón con 2.8%; siendo el resto grupos diversificados, de servicios de reproducción social o de actividades industriales pero fuera de la manufactura (construcción). En cambio, sólo un grupo transnacionalizado está asentado en el SE-IT, particularmente en la ISTC (Basave, 2016: 70), y 3 son de reciente formación como resultado de las privatizaciones de los años noventa (Garrido, 1998: 450).<sup>15</sup>

#### *Grupos local-regionales integrados a las cadenas de valor de las RPG*

Se trata de facciones de capital de base local-regional que se integran a las cadenas de valor de las RPG en industrias ya sea del antiguo núcleo como del nuevo (industria electrónica, aeroespacial). Su máxima expansión ha sido alcanzada en industrias del antiguo núcleo como autopartes, acero, aluminio y vidrio, en donde a partir de su integración temprana en las cadenas de valor de las RPG de multinacionales automotrices implantadas en México, han logrado su constitución en grupos industriales transnacionalizados con importantes participaciones en la producción nacional e índices de transnacionalidad (ITN).<sup>16</sup> Algunos ejemplos son los Grupos San Luis y Proeza (autopartes), el primero con un ITN de 50%, Grupo Alfa (hojalata y lámina) 43%, Altos Hornos de México 2% e Industrias CH 49% (acero y productos metálicos), y Grupo Vitro 3% (minerales no metálicos) (Basave,

2016: 70). En este grupo más desarrollado de esta facción de capital existe una imbricación con la burguesía agro-minero exportadora y su evolución en facción industrial.

En el otro extremo se encuentran medianas y pequeñas empresas que han logrado integrarse “por arriba” en las cadenas de valor de las RPG en industrias del nuevo núcleo como la industria electrónica y la aeroespacial, aun cuando mantienen poca participación en la producción nacional. Algunos ejemplos son un puñado de 20 empresas ubicadas en la zona metropolitana de Guadalajara (Jalisco) que a partir del diseño de software-hardware se integran en las cadenas de valor de las RPG de la industria electrónica (Ordóñez, 2017: 22), y un grupo de cuando menos 6 empresas ubicadas en Baja California quienes a partir de su origen en actividades de maquinado se incorporan en las cadenas de valor de las RPG de la aeronáutica asentada en ese estado. Esta sub-facción tiende a integrarse en la corriente empresarial liberal-crítica, coincidiendo con la burguesía industrial surgida de la ISI, como se detallará más adelante.

Se trata de una facción de capital con acelerados ciclos de innovación y con incrementos en las ganancias más ligados a la ampliación de la escala de la producción que a la generación de propiedad intelectual propia.

#### *Burguesía industrial surgida de la ISI*

Esta facción de capital alcanza su máxima expansión en los inicios de la ISI y hasta la segunda etapa que culmina hacia finales de los años cincuenta, cuando, aglutinada fundamentalmente en la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), se convierte en la principal beneficiaria e interlocutora del Estado. Durante los años sesenta y setenta permanece en una posición subordinada en relación con la burguesía agro-minero exportadora y su evolución en facción industrial, cuando el proceso de industrialización se orienta hacia la industria pesada, la incorporación del capital externo y cobra mayor importancia el acceso al financiamiento bancario privado (Ordóñez, 1994: 33).

El pasaje al neoliberalismo implica la ruptura del compromiso histórico que garantizaba a esta facción la acumulación de capital a partir del acceso al mercado interno cautivo, así como a su intelectualidad política la gestión de la sustitución de importaciones. Así, queda, en lo fundamental, confinada a la dinámica del mercado interno, desvinculada del proceso exportador y de las cadenas de valor de las RPG, y compuesta básicamente por PyMES.

A partir de los años noventa surge la corriente empresarial liberal-crítica, articulada en torno a la CANACINTRA, COPARMEX, CONCANACO, CNA y AMIS, como resultado del realineamiento empresarial que da como resultado la formación de la corriente liberal pragmática y la transformación de la liberal conservadora en liberal-crítica (véase más arriba), la cual mantiene una posición subordinada en relación con la primera (Luna 2004: 340).

La corriente liberal-crítica tiende a convertirse en portavoz de esta facción de capital al plantear la necesidad de financiamiento y estímulos fiscales a la producción, la modernización infraestructural, cumplimiento de la legislación de competencia, desregulaciones en los niveles estatales y municipales, además de

financiamiento estatal a una política industrial que considere no sólo las condiciones específicas de cada rama productiva, sino el tamaño, las capacidades tecnológicas y los desequilibrios regionales de las unidades productivas (Luna, 2004: 345).

Se trata de una facción de capital sujeta a la dinámica del mercado interno y sometida a un régimen smithiano de competencia entre productos rivales y excluyentes, en donde el equilibrio competitivo es un estado probable.

## 5. A modo de conclusión

En México se han desarrollado sólo elementos de una nueva base tecnológico-productiva, lo que implica una modalidad de desarrollo del SE-IT que le impide constituirse en núcleo de un nuevo ciclo industrial acorde con la nueva fase de desarrollo del capitalismo. En cambio, coexiste y se superpone el ciclo industrial de la ISI, aun cuando en proceso de desintegración, y son ambos complejos industriales los que dinamizan y en cierta medida articulan el proceso de acumulación, si bien con altos coeficientes tanto a la importación como a la exportación, y con tendencia a un crecimiento mayor de los servicios de reproducción social que de las actividades productivas, gracias principalmente a la intermediación financiera y comercial.

Esos elementos de una nueva base tecnológico-productiva se articulan con el bloque histórico corporativo reconfigurado, en términos de una nueva alianza de las clases y grupos hegemónicos con las instituciones internacionales promotoras del neoliberalismo, y con los grupos financieros e industriales transnacionalizados; una recomposición de la relación hegemónica entre los primeros y su intelectualidad política personificada en la tecnoburocracia dirigente del Estado; y una ruptura de los antiguos compromisos redistributivos y corporativos con las clases y grupos subalternos.

A partir de lo anterior se erigen diversas facciones de capital cuya expresión interna más acabada son los grupos financieros e industriales de origen nacional transnacionalizados, integrados ellos mismos, así como su intelectualidad política, en redes económico-políticas globales que promueven sus intereses transnacionales y los articulan con los de los grupos financieros e industriales transnacionalizados de origen extranjero.

*Recibido el 23 de mayo de 2017. Aceptado el 1 de agosto de 2017.*

\* *Sergio Ordóñez*. Investigador titular B adscrito al IIEc-UNAM, miembro de destacados comités de evaluación y arbitraje. Autor de ocho libros, así como varias decenas de capítulos y artículos en revistas especializadas. Realizó sus estudios de posgrado en las Universidades de París VII y VIII. Coordinador del Grupo de Trabajo CLACSO: "Desarrollo, espacio y capitalismo global", y miembro del Programa de investigación multidisciplinario "Globalización, conocimiento y desarrollo desde la perspectiva mexicana" (PROGLOCODE) correo: serorgu@gmail.com

---

## Notas

<sup>1</sup> Investigación realizada gracias al Programa UNAM-DGAPA-PAPIIT (301616).

<sup>2</sup> La necesidad de la reposición física del capital fijo no necesariamente coincide con la entera transferencia de su valor al producto, debido a que -siendo esto lo más común- los procesos incrementales de innovación pueden hacer necesaria, por intermedio de la competencia, su reposición sin haber transferido todo de su valor al producto (Marx, 1990).

<sup>3</sup> Ello determina la nueva importancia de la política de patentes que enfrenta el gran desafío de promover la innovación tecnológica permitiendo al mismo tiempo una posición de monopolio que permita la recuperación de la inversión necesaria para la innovación fundamental. A esta lógica de la innovación se contraponen aquélla que promueve la acción del productor-consumidor o productor-usuario de la tecnología y que está enfocada al valor de uso, esto es, la lógica del desarrollo del conocimiento sin derechos de propiedad encabezada por la industria del software de fuente abierta.

<sup>4</sup> Esta problemática, aunque crucial, permanece prácticamente inexplorada en la literatura. La expansión norteamericana tuvo lugar sin la aplicación de la política keynesiana de estímulo a la demanda agregada, y en su consecución fue fundamental el estímulo inicial del Estado a industrias claves, como la del software, con efectos multiplicadores en la inversión y la infraestructura (Borras y Strowky, 1997: 2). La crisis que cierra el ciclo sobrevino, en términos estructurales, por una sobreacumulación de capital, manifestada por una sobre inversión de las empresas en equipo electrónico-informático y de las telecomunicaciones. Para evidencia empírica al respecto véase Colecchia y Shreyer (2001:11) y Dabat y Ordóñez (2009: 75). Según cifras oficiales del Fondo Monetario Internacional en los países escandinavos, por su parte, el ciclo expansivo de los años 2000

se acompañó de superávits fiscales (Noruega 13% del PIB, Finlandia 3%, Dinamarca 2% y Suecia 1%, en promedio, respectivamente).

<sup>5</sup> La fase expansiva de la economía norteamericana de los años noventa tuvo una duración de casi diez años (segundo trimestre de 1991 al segundo trimestre de 2000), una tasa de crecimiento media de 4.1% de 1995-2000 (contra 4.2% de 1959-1973) y una tasa media de incremento de la productividad de 3.2% de 1995-2000 (contra 2.9% de 1959-1973). El incremento acelerado de la productividad se tradujo en niveles más bajos de desempleo e inflación y en incrementos importantes del salario real (Baily, 2000: 3).

<sup>6</sup> En la contracción económica del 2001-2002 sólo hubo tres trimestres recesivos (2000-3, 2001-1 y 3) y tuvo una duración de diez trimestres (2000-3, 2002-4) [US-BEA], aunque en ello incidió la situación de incertidumbre que se creó con posterioridad al 11 de septiembre del 2001, derivada de los atentados terroristas, la crisis de la aviación comercial, la guerra de Irak y el aumento en los precios del petróleo.

<sup>7</sup> Un nivel de articulación de 1 indica que una unidad de producto de determinada actividad requiere o propicia (según si es articulación hacia delante o hacia atrás) una unidad adicional de producción del conjunto de la economía.

<sup>8</sup> Con el pasaje a la industrialización pesada la burguesía agro-minero exportadora y su evolución en facción industrial, apoyada en un capital bancario propio, se convierten en el grupo hegemónico que liderea el proceso de industrialización, a diferencia del periodo previo en el que la hegemonía es detentada por la "nueva" burguesía industrial resultante del proceso de industrialización a partir de los años treinta (Ordóñez, 1994:30).

<sup>9</sup> Ello fue lo que ocurrió en las crisis de 1994 en México y posteriormente en algunos países latinoamericanos, en 1998 en Brasil (y Rusia) y en 2001 en Argentina.

<sup>10</sup> El nuevo regionalismo pugna por el desarrollo (necesariamente fragmentario) global de las regiones, en una dinámica espacial “glocal” que trata de articular directamente y sin mediaciones las escalas subnacionales con las escalas trans y supranacionales, negando el papel del espacio nacional en el proceso. Es ese tipo de espacialidad la que es promovida por las redes económico-políticas globales.

<sup>11</sup> Los nuevos grupos industriales y financiero-industriales son de diverso tipo y se asientan en distintas industrias, tanto agro-mineras como pertenecientes al núcleo industrial anterior y al emergente actual. Surgen nuevos grupos integrados a una línea de producto que cuentan con banco (Grupo Maseca) o que carecen de él (GAN-AHMSA o Tribasa); o bien grupos diversificados con banco (Carso, Pulsar) o sin él (ICA, Iusacel). El más emblemático es Carso con presencia en telefonía, tabaco, industria eléctrica, metalurgia, hule y minería (Garrido, 1998: 450).

<sup>12</sup> En ese año tiene lugar la reforma a la Ley de Cámaras Industriales y de Comercio, eliminando el requerimiento de que todas las empresas deberían pertenecer a alguna cámara empresarial según su giro de actividad (Luna, 2004: 350). Las cámaras empresariales monopolizaban la repre-

sentación empresarial en el marco de las relaciones industriales y laborales y constituían los únicos interlocutores reconocidos por el Estado para dirimir el conflicto con las otras clases sociales.

<sup>13</sup> El personaje-intelectual más importante es E. Zedillo, ex-presidente del país y que actualmente participa en los consejos directivos de alrededor de 14 empresas transnacionales y ocupa puestos directivos en otras tantas organizaciones globales que incluyen Think Tanks, consultorías, etc., entre las cuales están el WEF, Yale Center, Clinton Global Initiative, Center for Global Development, International Crisis Group, etc., quienes actúan en la perspectiva de la expansión de los grupos financieros e industriales transnacionalizados y de la orientación de las instituciones internacionales promotoras del neoliberalismo.

<sup>14</sup> La primera había tenido lugar en los años setenta (Basave, 2016: 70).

<sup>15</sup> Grupo Carso (industrial, integrado y altamente diversificado) es el más significativo.

<sup>16</sup> Promedio en porcentajes de activos externos/totales; ventas externas/totales; y empleados externos/totales.

---

## Bibliografía

Baily, M. N. (2000), *Macroeconomic Implications of the New Economy*, BRIE / University of California Berkeley.

Basave, J. (2016), *Multinacionales mexicanas: surgimiento y evolución*, Siglo XXI, Ciudad de México.

Borras, M. y Stowsky, J. (1997), *Technology Policy and Economic Growth*, working paper 97, BRIE / University of California Berkeley.

Colechia, A. y Schreyer, P. (2001), *The Impact of Information Communications Technology on Output Growth*, STI Working Paper 2001/7.

Dabat, A., y Ordóñez, S. (2009), *Revolución informática nuevo ciclo industrial e indus-*

*tria electrónica en México*, México: IIEC-UNAM - Casa Juan Pablos.

De Long, B. y Summers, L. H. (2000), *The ‘New Economy’: Background, Historical Perspective, Questions, and Speculations*, BRIE / University of California Berkeley.

Dosi, G. (1998), “Opportunities, incentives and the collective patterns of technological change”, en *The Economic Journal*, 107 (444).

Fajnzylber, F. (1983), *La industrialización trunca de América Latina*, Nueva Imagen, México.

Garrido, C. (1998), “El liderazgo de las grandes empresas industriales mexicanas”, en AAVV: *Grandes empresas y grupos indus-*

triales latinoamericanos. *Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización*, México: Siglo XXI.

Garrido, C. & Martínez, J. (2004), "El sistema financiero mexicano. Evolución reciente y perspectivas", en *El Cotidiano* 126.

Hagemann, H. (1999), "The Development of Business-Cycle Theory in the German language area 1900-1930", en V. Gioia y H. D. Kurz (eds.), *Science, Institutions and Economic Development: the Contribution of German Economists and the Reception in Italy (1869-1930)*, Milán: Giuffrè.

Harvey, D. (2005), *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford University Press.

Luna, M. (2004), "Business and politics in Mexico", en K. J. Middlebrook (ed.), *Dilemmas of political change in Mexico*, Londres: Institute of Latin American Studies, University of London/ Center for US-Mexican Studies, University of California, San Diego.

Mandel, E. (1979), *El capitalismo tardío*, Ediciones ERA, México.

Marx, K. (1990) *El Capital*, tomo II, Madrid: Siglo XXI.

Ordóñez, S. (1994), *La contrainte externe dans le Mexique contemporain. L'industrialisation et le bloc historique (1983-1991)*, Tesis doctoral. Paris VII y Paris VIII.

Ordóñez, S. (2004), "Nueva fase de desarrollo y capitalismo del conocimiento: elementos teóricos", en *Comercio Exterior* 54 (1).

Ordóñez, S. (2009), "La crisis global actual y el sector electrónico-informático", en

*Problemas del desarrollo* 40 (158).

Ordóñez, S. (2009a), "El capitalismo del conocimiento. La nueva división internacional del trabajo y México", en AAVV, *Globalización, conocimiento y desarrollo. La nueva economía global del conocimiento. Estructura y Problemas*, México, IIEC-UNAM; CRIM-UNAM; FE-UNAM; CCADET-UNAM.

Ordóñez, S. (2017), *El sector electrónico-informático y de las telecomunicaciones y el desarrollo en México*, IIEC-UNAM, México, en prensa.

Ordóñez, S. (2017a), "La nueva fase de desarrollo del capitalismo, más allá del neoliberalismo y América Latina", en C. Brando, R. Fernández y S. Ordóñez, (coord.), *Desarrollo socio-económico espacial en América Latina*, IPPUR-Río de Janeiro, UNL-Santa Fe, Argentina e IIEC-UNAM, México.

Salas-Porras, A. (2014), "Las élites neoliberales en México: ¿cómo se construye un campo de poder que transforma las prácticas sociales de las élites políticas?", en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, LIX (222), México, Universidad Nacional Autónoma de México.

Schumpeter, J. A. (1939), *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New York, McGraw Hill.

USDC (2000), *The Emerging Digital Economy*, New York, U.S. Department of Commerce.