

Análisis de la estructura económica de EUA y de México y su efecto sobre el proceso de integración económica 1930-1982 (Versión preliminar en proceso de publicación)

Paulo Humberto Leal Villegas¹

Resumen

En el proceso de integración entre México y EUA el periodo comprendido entre 1930 y 1982 (fordista-keynesiano) resulta central para el estudio de la estructura económica de ambos países y posteriormente comprender los elementos que constituyeron la modalidad de integración en la que México ha entrado a partir de sus fortalezas y debilidades. En el estudio particular de la dinámica de acumulación de ambos países, encontramos varios paralelismos en el periodo de estudio, tales como el creciente papel del Estado en la economía, pero también marcadas diferencias que son claves para entender la dinámica de la integración entre ambos países.

Palabras clave: integración México-EUA, estructura económica de EUA, Estructura económica de México, New Deal, ISI.

Introducción

El presente artículo tiene como objetivo analizar el proceso histórico de integración económica entre México y Estados Unidos (EUA) en el periodo comprendido entre la década de 1930 y la irrupción de la crisis de la deuda en 1982. Si bien es cierto que la integración económica con EUA cobró fuerza a partir del cambio de dirección en la política económica de México en 1982 y de la irrupción de la globalización y del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se observa que el periodo 1930-1982 mantuvo

¹ Profesor de la Facultad de Economía UNAM y Candidato a Doctor en Economía, IIEc UNAM. Este trabajo conto con el apoyo del Proyecto PAPIIT-UNAM número: IN 302713 "La economía mundial y sus grandes periodos de expansión y crisis" del cual el autor es participante, el autor agradece el apoyo de Itzel Gallegos.

características particulares, como un trato más equitativo, una dependencia económica menor y una inserción más pobre de la economía mexicana al mercado mundial.

A partir del estallido de la crisis de la deuda externa en agosto de 1982 nos colocamos en una situación de mayor dependencia respecto de nuestro vecino del norte. Sin embargo, en este artículo se pretende mostrar que la dinámica de integración de México con EUA estuvo configurada, desde una perspectiva histórica, por dos elementos evidentes: la cercanía geográfica (3,185 kilómetros de frontera²) y la distinta velocidad en el proceso de acumulación³ entre ambas economías, (con datos del FMI a octubre de 2014, EUA es la segunda economía mundial con un PIB de alrededor de 17 mil millones de dólares, mientras que México es la undécima economía con un PIB de alrededor de 2 mil millones de dólares, cifras en Paridad de Poder Adquisitivo PPA).

Ante esta brecha económica las preguntas de investigación en este texto son: ¿Cómo se configuró esta disparidad? Y ¿De qué manera esta disparidad ha influido en el proceso de integración entre ambas economías?

La respuesta a estas interrogantes tiene un fuerte contenido histórico, por lo cual este artículo avanza en proporcionar elementos históricos para analizar la configuración de esta relación entre los años 1930 y 1982.

² Si bien existe la delimitación geográfica desde el año 1809, han existido modificaciones producto de sucesos históricos que han marcado profundas heridas en la relación entre ambos países, así hubieron modificaciones en 1853, 1970 y la más reciente en 1978. De cualquier forma en ningún lugar del mundo existe una frontera tan grande entre un país desarrollado y un país en vías de desarrollo.

³ Cuando se habla de proceso de acumulación capitalista se habla del crecimiento económico de un país medido por el PIB, pero también se refiere al nivel de inversión productiva, a la formación bruta de capital fijo, a la reinversión de las ganancias, a la capacidad de generar empleo, en conjunto estos elementos van de la mano con el desarrollo de las fuerzas productivas que son la calificación de la mano de obra y la continua modernización de la tecnología empleada en el proceso productivo, ambos elementos en última instancia buscan el crecimiento de la productividad, de la ganancia de la inversión y del empleo, por supuesto redistribuyendo las ganancias de forma desigual en favor de los empresarios, estos elementos teóricos se encuentran planteados por Marx (1987).

I. Elementos teóricos

Las razones que explican desde lo nacional, el modo de integración de cada país a la economía mundial dependen en primera instancia de las condiciones internas de su estructura tecno económica (incluyendo los aspectos geográficos y de recursos naturales), de su edificio socio institucional y de sus aspectos histórico-culturales.

Las debilidades y fortalezas de cada país en estos aspectos determinan en gran medida las ventajas y desventajas con las que llegan a su inserción a la economía mundial. Esto es, con base en sus fortalezas buscan expandirse en el mercado mundial al tiempo que se pretende subsanar, en alguna medida, sus debilidades mediante el sector externo.

Existen grandes cortes históricos que reconfiguran las estructuras nacionales por dentro, su modalidad de inserción a la economía internacional y reconfiguran también de forma autónoma el mercado mundial (por ejemplo el proceso de globalización que impone dinámicas a las economías nacionales).

En este artículo se plantea que el motor del cambio histórico-social es el desarrollo de las fuerzas productivas (cambio tecnológico y calificación de la mano de obra) junto con la conflictividad social que genera la propia dinámica del capitalismo: producción social con distribución privada y que en un contexto internacional entra en juego el conflicto entre los intereses de los empresarios nacionales *versus* los intereses de las empresas transnacionales. En este aspecto la relación México-EUA representa una muestra clara de esta conflictividad al ser México frontera con la nación más avanzada con un mayor número de empresas transnacionales y un Estado débil que debe jugar como árbitro entre la lucha de intereses.

Por ello se plantea que existen tres planos que se transforman de forma desigual a lo largo de cinco etapas de despliegue del capitalismo (la profundización en el planteamiento de dichas etapas escapa a los objetivos de este documento por lo que sólo se describen brevemente⁴), estos planos son la base tecno económica, el edificio socioinstitucional y los aspectos histórico-culturales.

En este artículo se plantea que la relación México-Estados Unidos está configurada en gran medida por las fortalezas y debilidades de ambas naciones en un momento histórico particular: la etapa Fordista-Keynesiana (1935-1980).

Se analiza dicha etapa porque se considera el antecedente inmediato a la profunda integración que comenzó en los años ochenta. Esta etapa constituyó la consolidación de la estructura de ambas economías nacionales que posteriormente entrarán en una dinámica compleja de conflicto y colaboración a partir de la década de los ochenta.

i. Periodización

Este artículo presenta el desenvolvimiento de las economías mexicana y estadounidense de forma individual e integrada entre 1935-1982. A lo largo de esta etapa se presentan diferentes procesos históricos que generan diversas periodizaciones de acuerdo con la visión de distintos autores. Así para el caso de EUA, se considera que entre 1933 y 1940 se considera un periodo de aislacionismo estadounidense basado en el New Deal, de 1941 a

⁴De acuerdo con Dabat (1993) la economía mundial ha presentado rasgos característicos en sus partes constitutivas, (la base económica, su correspondiente edificio socioinstitucional y sus aspectos histórico-culturales) que marcan prolongados periodos de crecimiento y de depresión económica a lo largo de 5 etapas: 1) de 1780-1830 el llamado Capitalismo fabril a pequeña escala en un contexto agrario dominante; 2) de 1830-1880 el llamado Capitalismo industrial desarrollado en condiciones pre monopolistas; 3) de 1880-1935 el llamado Capitalismo monopolista-financiero; 4) de 1935-1980 el llamado Capitalismo oligopólico-estatal o Capitalista Fordista – Keynesiano y 5) de 1980 a la fecha el llamado Capitalismo informático-global. (ver Dabat 1993 y Leal 2011).

1945 estaba en guerra por lo que la economía tomó tintes particulares (Brinkley 2008). A partir de 1946 y hasta 1965 hay quienes consideran la época dorada de la hegemonía estadounidense (Brenner 2009) y a partir de 1965 comienza una debacle en su hegemonía que se agudizará con la guerra de Vietnam, la crisis y la estanflación de los años setenta.

En el caso de México tenemos diversas periodizaciones como: la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), el desarrollo estabilizador (Hansen 2007) y el desarrollo compartido (Reynolds 1977); las fases extensivas e intensivas del capitalismo mexicano (Rivera 1986); los tres momentos del desarrollo estabilizador (crecimiento con inflación, crecimiento sin inflación y lento crecimiento con alta inflación, Ramírez de la O 1980) y dos fases de la ISI (sustitución de bienes de consumo y sustitución de bienes intermedios y de capital).

En este trabajo se engloban estas periodizaciones utilizando la visión no sólo de patrón de acumulación o de base productiva (Valenzuela 1990) sino de la transformación que genera las transformaciones tecnoeconómica en el edificio socio institucional y en los elementos político-culturales, por ello se utiliza mayormente la periodización de etapas del capitalismo: planteando que el periodo 1935-1982 conforma a nivel mundial una etapa de despliegue del capitalismo con características específicas como se verá a continuación, sin embargo, al referirnos al proceso de la economía mexicana se utilizarán también las periodizaciones mencionadas dadas las especificidades a lo largo del periodo.

ii. Características de la etapa Fordista-keynesiana

El capitalismo ha presentado características particulares a lo largo de 5 etapas que van de 1780 hasta nuestros días (Dabat 1993). En la etapa fordista-keynesiana de despliegue del

capitalismo (que va de 1935 a 1980⁵) se sentaron las bases modernas de la relación económica entre EEUU y México.

Las dos principales características estructurales que componen esta etapa, son el aspecto fordista y el papel del Estado keynesiano, que se conformaron en tiempos distintos, el primero de ellos se originó en la fábrica de automóviles Ford en 1911 y se generalizó en la economía mundial en los años cincuenta del siglo XX (Ashworth, 1977); mientras que el segundo fue promovido por Roosevelt con el llamado New Deal en 1933 en los Estados Unidos y que luego se extendió al resto del mundo donde fue adaptado de acuerdo a las condiciones internas de cada nación, caracterizado por el importante papel que desempeñó el Estado como promotor del crecimiento económico, como la creación de infraestructura en comunicaciones y transportes, etc., que favorecieron la creación de empleos y fue la base para superar de la gran depresión de los años treinta en ese país.

El papel del Estado en la economía fue un fenómeno que se presentó desde la Primera Guerra Mundial en muchas naciones y tomaría la forma de Estado del Bienestar después de la Segunda Guerra Mundial con los Estados Unidos a la cabeza; en Europa tomó la versión nociva de fascismo y nazismo en Italia y Alemania (Marichal 2010). En Japón tendría su expresión más acabada en términos de la seguridad social.

⁵ En el caso de la periodización para México si bien se considera el inicio de la etapa Fordista-Keynesiana a nivel mundial en 1935, el sexenio cardenista inicia un año antes en 1934 y respecto de la conclusión de la periodización, en México el corte histórico es muy claro hasta 1982, es decir dos años después de la periodización mundial y respecto del fenómeno latinoamericano ISI, casi 8 años después, básicamente esta prolongación se debe a que en 1977 se descubren en México importantes yacimientos petroleros, lo que aunado a los altos precios, deriva en crecimientos del PIB de 6% promedio a lo largo del sexenio, mientras que en las demás naciones latinoamericanas la ISI presenta un marcado declive a mediados de la década de los setenta.

Con otro matiz en Latinoamérica encontramos el papel del Estado en Brasil con Getulio Vargas en los años 30 y 40; el caso del “Peronismo” en Argentina en los 40’s, o el caso del “Cardenismo” en México en la los 30’s. A esta etapa se le conoció como “populismo”.

A nivel mundial en lo referente a la base tecno-productiva, esta etapa estuvo cimentada en los años cuarenta y cincuenta por las industrias livianas como la textil, el calzado, la construcción, bebidas y alimentos, tabacos, etc., donde la producción industrial era liderada por las pequeñas y medianas empresas, aunque desde finales del siglo XIX ya había algunas grandes empresas de capital extranjero o asociado con capital nacional, pero no tenían todavía un gran peso en la producción industrial. Después en los años sesenta, se consolidó la industria pesada, donde predomina la industria del acero, la electricidad, automotriz, bienes de consumo duradero, metalmecánica, química, papel, celulosa, etc., también se desarrolló una amplia infraestructura de servicios resultado de la nueva estructura productiva y la conformación de una poblacional preponderantemente urbana.

De acuerdo con Carlota Pérez (1985) el tránsito de una etapa a otra ocurre de forma traslapada, esto es, cuando aun no se agotan los elementos que dotan de vigor a una etapa, ya se están creando los elementos que constituirán el despliegue de la siguiente. Generalmente el elemento más dinámico es el cambio tecnológico, mientras que el edificio socioinstitucional y los aspectos culturales se adaptan de forma mucho más lenta a los requerimientos del nuevo paradigma tecno-económico, incluso las instituciones llegan a bloquear las capacidades tecnológicas, porque representan la defensa de los cotos de poder y de las ganancias de las empresas que comandaron la acumulación en la fase previa, este escenario es uno de los factores que desencadenan las crisis económicas. Como se muestra en la década de los setenta, la invención del microprocesador que será la base tecnológica

de la acumulación en la etapa informática-global, pero una serie de instituciones de la etapa previa bloquearon el despliegue en la acumulación, tal es el caso de regulaciones caducas en materia de comercio internacional, de inversión extranjera, de telecomunicaciones, en materia financiera y en la falta de pagos por productividad, (Stiglitz 2003).

Al final, el edificio socioinstitucional que surgió de la crisis de los años setenta en EUA y de su correspondiente crisis de la deuda en América Latina fue el régimen neoliberal, que realizó los cambios en materia socio institucional de la peor forma posible (Stiglitz 2003 y Krugman 1998): con exclusión de la mayor parte de la población, acompañado de una corrupción generalizada y con la incapacidad de gestionar un nuevo episodio de crecimiento económico sostenido como el del periodo 1950-1970. En EUA, esta crisis puso en entredicho su hegemonía en los años setenta como veremos a continuación.

II. LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE ANTE EL DESPLIEGUE DEL CAPITALISMO FORDISTA-KEYNESIANO (1930 – 1980)

i El Primer New Deal 1933-1935

El inicio de la década de los años 30 estuvo marcado por el estallido de la crisis de 1929, fue hasta 1933 que la economía empezó a transformarse gracias, entre otros factores, al paquete de regulaciones propuesto por el recién llegado a la presidencia Franklin D. Roosevelt, conocido como New Deal. Las transformaciones en la estructura económica estadounidense de la década de los años 20 y 30 serían fundamentales para la posterior dinámica de crecimiento en ese país, pero al mismo tiempo generaría una fuerte influencia en el resto de las economías del mundo.

En algunos sentidos la crisis del 1929 marcó el fin a nivel mundial de una época de expansión del capitalismo. En Europa se le ha llamado Belle Époque al periodo de 1871 a

1914, pero justamente las deudas de guerra contraídas por Alemania constituyeron la correa de transmisión para que el auge financiero de Europa llegara a EUA, y posteriormente el exceso de liquidez y la falta de regulación tornaron imposible que el sector productivo estadounidense lograra asimilar los montos de capital financiero, lo que derivó en una fuerte especulación y posteriormente en 1929 en un crack bursátil⁶ (Marichal 2010).

La respuesta del entonces presidente Hoover, fue intentar administrar la crisis sin propiciar cambios de fondo, por lo que fue hasta el arribo de Roosevelt en 1933, que se plantearon reformas radicales que conformaron el New Deal en dos versiones: de 1933 a 1935 y la segunda de 1935 a 1941.

La serie de legislaciones aprobadas incluyeron: seguro de desempleo, precios de garantía para los agricultores, contratación de jóvenes por parte del gobierno, generación de obras públicas, reorganización de la industria privada (nótese la similitud con las políticas públicas que posteriormente se pondrán en marcha en México), el plan de rescate a hipotecas, creación de un seguro sobre los depósitos bancarios (en los hechos figura de prestamista de última instancia) y regulación al mercado de valores.

Una de las leyes más importantes fue la promulgada en 1933 *Emergency Banking Act*, mejor conocida como *Glass-Steagal*.

Sin embargo, para fines de 1934 e inicios de 1935 se había perdido en cierta medida la confianza en el primer New Deal. Los empresarios abandonaron el pacto en el verano de 1935 preocupados por el déficit público, la debilidad de la demanda efectiva, la incapacidad

⁶ El círculo vicioso bursátil que contribuyó de forma importante a la crisis del 29 consistió en un incremento desmedido del crédito, sobreendeudamiento, impago de las hipotecas y posterior solicitud de crédito, (ver Adams 2008).

de seguir reduciendo el desempleo y lo lento de la recuperación económica (Adams 2008), ante esta situación todavía hubieron dos procesos más que favorecieron la recuperación económica el segundo New Deal y la entrada de EUA a la Segunda Guerra Mundial.

ii El segundo New Deal 1935-1941 y las consecuencias económicas de la Segunda Guerra

El segundo New Deal consistió en una serie de disposiciones que fueron vistas por un sector de los empresarios como medidas “socialistas”, entre otras incluyó: una Ley para la creación masiva de vivienda, generó un complejo aparato de seguridad social, incluyó un ambicioso plan de desarrollo regional (superior al de Tennessee), una miscelánea fiscal que incluyó un incremento en la tasa impositiva a los estratos de mayores ingresos, pero sobre todo un importante apoyo y promoción a los sindicatos, principalmente al de industrias de bienes de consumo masivo (Adams 2008), políticas muy similares a las implementadas en México por Cárdenas y en general en el desarrollo estabilizador (aunque como veremos con notables diferencias).

Si bien las dos etapas del New Deal fueron exitosas, cabe aclarar que la renta per cápita no llegó a los niveles anteriores a la crisis del 29, por ello algunos autores (Marichal 2010 y Brinkley 2008) sostienen que el elemento central que logró sacar a la economía estadounidense del estado de recesión fue la entrada a la Segunda guerra Mundial, por ejemplo a inicios de la década de 1940 se aprobó una asignación de 12 mil millones de dólares adicionales para defensa, lo que generó una contratación de 2 millones de personas. Como veremos más adelante, la escasez de mano de obra ante la entrada en la guerra era mucha y en 1942 se firma con México un acuerdo temporal (concluiría en 1964) de migración de mexicanos hacia EUA con el objetivo de solventar la falta de mano de obra.

En todo caso, la institucionalidad creada por el New Deal y el motor que generó la entrada en la guerra, propició una recuperación económica sin precedentes, lo que aunado a la demostración de superioridad militar y a la devastación en Europa hizo de EUA la única súper potencia hegemónica para la segunda posguerra.

Las décadas que van de 1930 a 1950 estuvieron marcadas por encuentros y desencuentros en la relación México-EUA. La expropiación petrolera de 1938 generó tensiones del lado estadounidense que se resolverían hasta 1941 con el Tratado de Indemnización por la Expropiación Petrolera. Pero a partir de 1941 se intensifican las relaciones económicas, políticas y sociales⁷, además del acuerdo petrolero, se crea un Fondo de estabilización peso-dólar, se crea un programa de financiamiento por parte de *Export Import Bank* para proyectos de desarrollo; y para 1942 con la entrada de México a la guerra, nuestro país se alía a EUA creando una Comisión de Defensa Conjunta, un acuerdo de venta de metales y minerales, un Tratado Comercial y el Acuerdo Bracero. Las exportaciones agrícolas hacia EUA, una vez iniciada la guerra, generaron a México en plena fase expansiva (como se verá más adelante) un incremento muy importante en las divisas y por tanto en nuestra capacidad de importar ciertos bienes de alta tecnología. EUA llegó a representar el destino del 90% de nuestras exportaciones. Sin embargo, dentro de los desencuentros encontramos también que una vez finalizada la guerra las exportaciones mexicanas se derrumban, el Tratado Comercial llega a su fin en 1952, EUA presiona en los Acuerdos de Bretton Woods a que México reduzca sus tarifas arancelarias y permita mayores montos de inversión

⁷ En lo cultural la influencia de EUA sobre México se vio reforzada desde los años 20 con la popularización del béisbol en México, para 1946 ocurre un episodio curioso llamado la "Guerra del béisbol" en la que el empresario Jorge Pasquel aprovechando la reconstitución de los equipos estadounidenses tras el fin de la guerra, ofreció jugosos contratos a jugadores de grandes ligas para reforzar la liga mexicana, esta acción fue recibida con gran rechazo por parte de EUA, e incluso generó una nota diplomática acusando a México de depredación económica y prácticas desleales al ofrecer salarios muy altos a los peloteros (ver Riguzzi y de los Ríos 2012).

extranjera, sin llegar a un acuerdo. El fin de la guerra significó en parte el enfriamiento de las relaciones entre ambas naciones.

Sin embargo, las coincidencias en políticas públicas de ambos países fueron configurando una integración económica que no obstante pasará a una nueva etapa con la consolidación de la hegemonía estadounidense como se verá a continuación.

b. Época de prosperidad y hegemonía 1950-1974.

Una vez concluida la Segunda Guerra Mundial los países que se erigieron como los más poderosos fueron Estados Unidos⁸, el gran vencedor económica y militarmente hablando, y la Unión Soviética, ambos constituyeron un orden bipolar de guerra fría que configuraría la economía y las instituciones durante esta etapa.

Para la hegemonía estadounidense el desempeño económico, político y militar de la Unión Soviética era una clara amenaza, por lo que la política económica, el desarrollo institucional, las políticas de fomento de innovación tecnológica, la inclusión social, la política militar y la conformación del Sistema Internacional de Estados estuvieron altamente influenciadas por la presencia de un competidor que eventualmente podría sumar más naciones a su esfera de influencia, como la presencia de guerrillas comunistas en Grecia y Turquía en 1947, o el triunfo de la revolución cubana.

Los acuerdos de Bretton Woods erigieron al dólar como la moneda de curso legal con la condición de que mantuviera su paridad con el oro al precio de 35 dólares por onza. Los demás países ajustaban el valor de sus monedas de acuerdo con el ancla del dólar e

⁸ EUA más un conjunto de países de los más avanzados estaban conscientes de la dificultad de transformar sus economías de guerra en economías de paz dedicadas a la producción de bienes de consumo y crearon un bloque que sería el antecedente de la ONU. Originalmente compuesto por 44 naciones, en un principio China participó, aunque se retiró en 1949 tras la revolución comunista, (Marichal 2010).

intervenían dentro de los mercados cambiarios con el fin de mantener su paridad dentro de una banda de fluctuación del 1% al 2%, a este sistema se le llamó convertibilidad fija.

En los hechos, con el orden monetario se le otorgó un cheque en blanco a EUA para mantener su déficit comercial, para financiar su gasto militar, para promover la innovación tecnológica, para incrementar su gasto público en infraestructura y en vivienda, para desplegar una política a favor de la inversión y del empleo. Todo esto con cargo a la impresión de dólares, pero también a la acumulación de reservas de países europeos y exportadores de petróleo de oriente medio que a la postre desembocaría en el fin de la convertibilidad oro-dólar y del régimen de paridades fijas en 1971.

Gracias al temor del avance geopolítico de la URSS, EUA condonó las deudas de guerra a Japón y Alemania. Por su ubicación estratégica era fundamental que Alemania desarrollara el capitalismo y fuera un dique al avance soviético. Por su parte, a Japón le fue condonada la deuda de guerra con la condición de renunciar a su imperio, en este caso lo que se buscaba era detener el avance de la China comunista sobre el sudeste asiático.

En ambos casos, el apoyo consistió en la condonación de las deudas de guerra, en apoyo para la reconstrucción y ayuda económica para el florecimiento de industrias con tecnología de punta existentes en EUA y que no habían sido difundidas (Eichengreen 2006). Este apoyo ocurrió en gran parte por la posibilidad de imprimir dólares y ser el acreedor del mundo gracias al orden monetario prevaleciente⁹. Como ha sido una constante en la historia de EUA con la reconstrucción de Alemania y Japón los estadounidenses fueron víctimas de

⁹ En la práctica, desde 1948 EEUU aceptó la conveniencia de cubrir los déficit comerciales de sus principales socios europeos con créditos abundantes a cambio de que se aceptara la hegemonía absoluta del dólar como moneda de reserva, (Marichal 2010).

su propio éxito, desde finales de los cincuenta, el crecimiento económico de estas naciones les ocasionó problemas de falta de competitividad, como se verá.

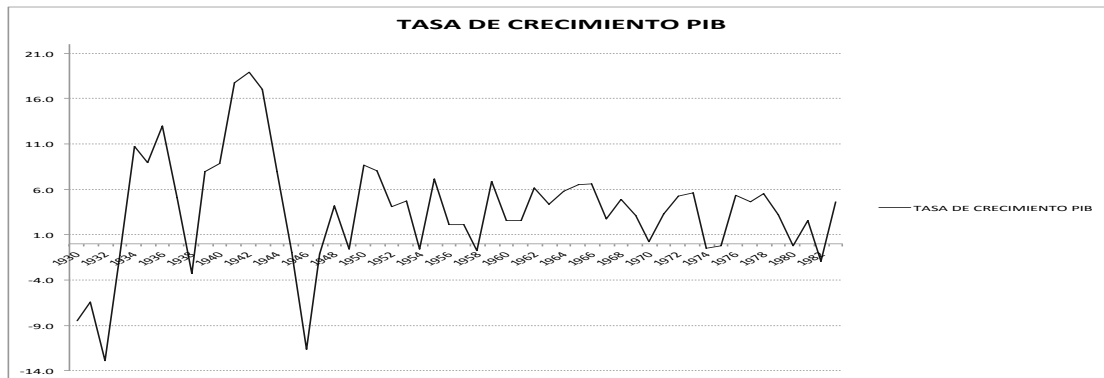
i. Desempeño económico

Durante las décadas de los 50' y 60' la economía estadounidense había logrado reconvertir un buena parte de la economía de guerra en economía de paz, estimuló la recuperación de industrias de bienes de consumo como la textil, la agroindustrial y de bebidas. Se desarrollaron industrias nuevas como la electrónica, así como las productoras de línea blanca, radios, televisores, entre otras; se produjo un despegue de la industria automotriz y de otras que generaban un efecto de arrastre como la siderúrgica, de caucho, vidrio, petrolera y petroquímica. Hubo una fuerte vitalidad en la industria de la construcción gracias al nuevo modelo de vivienda en los suburbios que fue acompañado del incremento en la infraestructura eléctrica, telefónica, carretera y por fenómeno de arrastre, también se favorecieron las industrias cementera y de asfalto.

La dirección que le dio el bloque hegemónico de esa nación en lo externo, se materializó en las instituciones que generaron el orden mundial de la segunda posguerra. En lo interno, fue el resultado de la unión de la gran empresa monopólica y del Estado, lo que Galbraith (1980) llamó “el Nuevo Estado Industrial”.

Entre 1940 y 1960 el PIB per cápita creció a una tasa anual promedio de 3%, que implicó que la economía estadounidense creciera a más del 60%, de hecho en términos reales el PIB per cápita creció 77%, pasó de USD 7.8 al año en 1940, a 13.8 en 1960, a precios del 2000 (Bureau of Economic Analysis 2015), como se ve en la gráfica siguiente, entre 1958 y 1974 hay un periodo de continuo crecimiento del PIB.

Gráfica 1 Evolución del PIB en Estados Unidos 1950-1979.



Fuente: Elaboración propia con datos de U.S. Bureau of Economic Analysis 2015.

En el plano productivo, la empresa norteamericana creció de forma importante y presentó rasgos distintivos que la transformaron en una “corporación gigante” (Baran y Sweezy, 1972) incluso Galbraith (1980) llegó a afirmar que entre 500 y 600 firmas controlaban la mitad del producto nacional.

¿En qué consistió la gran corporación estadounidense? Las características de esta gran corporación forman el arquetipo de la empresa exitosa y trastocó la estructura de competencia intercapitalista en EE.UU.

La estructura de mercado había dejado de ser preponderantemente de libre empresa para tornarse oligopólica, esto es debido al gran crecimiento de las empresas y al apoyo del Estado, el sector productivo se logró independizar del sector financiero, logrando su autofinanciamiento de acuerdo con Baran y Sweezy¹⁰ (1972).

¹⁰ De acuerdo con Baran y Sweezy (1972) la corporación gigante presentaba 3 rasgos característicos: 1) El control descansaba en la dirección, o sea el consejo directivo más los principales funcionario ejecutivos, si bien los intereses externos con frecuencia estaban representados, el verdadero poder lo retenían los que estaban dentro, aquellos que dedicaban todo el tiempo a la empresa y cuyos intereses y carreras estaban ligados al desempeño de la empresa, 2) La dirección la constituye un grupo que se auto perpetúa. La responsabilidad hacia que el cuerpo de accionistas fuera letra muerta para propósitos prácticos y 3) Cada corporación aspiraba, y generalmente lograba, su independencia financiera mediante la creación interna de fondos de los que podía disponer libremente la dirección.

El conjunto de cambios tecnológicos derivados de la segunda revolución científica, las necesidades bélicas y la competencia en la guerra fría, una vez concluida la Segunda Guerra Mundial generaron un nuevo sector de la sociedad con características particulares: ciudadano, educado y con necesidades modernas que fueron funcionalizadas por las necesidades de acumulación del capitalismo de la época. A este sector Galbraith (1980) lo denominó “tecnestructura”, que es el conjunto de técnicos o profesionales: economistas, ingenieros, juristas, especialistas en marketing, etcétera, que dirigen las grandes empresas.

ii. Desarrollo del sector financiero

A diferencia de México, el sistema financiero estadounidense fue uno de los artífices más importantes en estos 25 años de estabilidad.

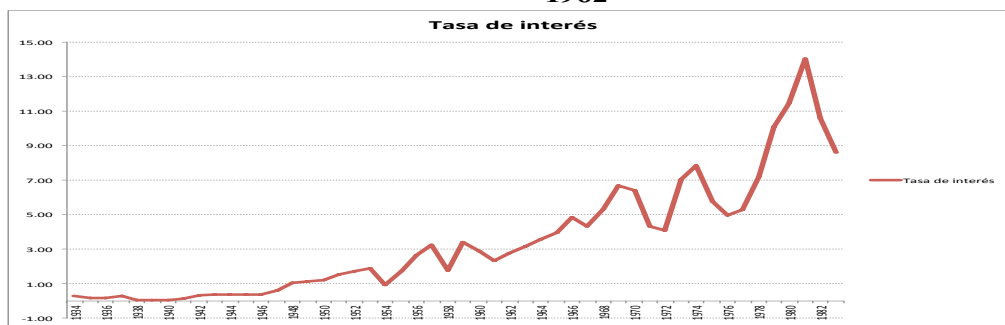
En primer lugar, se debe considerar que se tenía la concepción de que la liberación de los mercados financieros en las primeras décadas del siglo XX fueron en gran medida las responsables de la gran crisis y de la depresión de la primera posguerra (Magdoff y Sweezy, 1972), por lo que EUA estaba muy interesado, en medio de la guerra fría, en no sufrir volatilidad financiera. En este contexto se explica la fuerte restricción sobre los mercados financieros y en general sobre la banca comercial desde la segunda posguerra y hasta el proceso de desregulación de la década de los setenta.

En segundo lugar, los mercados financieros estuvieron fuertemente regulados, la ley más importante a este respecto fue la Glass-Steagall¹¹ de 1933, que separaba a la industria de

¹¹ La Glass- Steagal implicó la total separación entre la banca de depósito y la banca de inversión (bolsa), la creación de un sistema bancario conformado por bancos nacionales, estatales y locales y los banqueros fueron vetados de participar en los consejos de administración de las empresas industriales, comerciales y de servicios. En los hechos restringía la posibilidad de que se generaran grandes bancos que luego fueran demasiado grandes para dejarlos quebrar, con lo que se disminuía el riesgo sistémico .

valores de la banca comercial¹² con el argumento de que la excesiva competencia bancaria por atraer depósitos conducía a la especulación y a las quiebras financieras (Mishkin, 2008). Dentro de esta ley la llamada “regulación Q” fue clave porque impedía el pago de intereses a los depósitos a la vista y porque le imponía un techo al pago de intereses en varios tipos de depósitos bancarios. Lo que sí podían hacer las bolsas de valores y los mercados de capitales era negociar con valores y bonos gubernamentales, y con valores de empresas grandes en las que el riesgo de quiebra era menor, al respecto se observa en la gráfica 2 que hasta finales de la década de los sesenta la tasa de interés se mantuvo entre el 1 y el 4% lo que favoreció el crecimiento de la actividad industrial.

Gráfica 2 Evolución de la Tasa de Interés de Bonos Gubernamentales en EUA 1934-1982



Fuente: Elaboración propia con datos de Board of Governors of the Reserve System Economic research y Data (2015)

La excesiva fragmentación de la banca comercial en EUA¹³ y la limitada innovación financiera durante los años 50’s derivó en tasas de interés bajas, lo que favoreció la

¹² El espíritu de esta Ley era prohibir a los bancos comerciales asegurar o negociar con valores corporativos, aunque sí les permitían vender nuevas emisiones de valores del gobierno y limitaba a los bancos a la compra de valores de endeudamiento aprobados por las agencias reguladoras bancarias. Asimismo, se prohibió a los bancos de inversión dedicarse a actividades bancarias comerciales (Mishkin, 2008). Esta ley quedó revocada en 1999 con las consecuencias negativas de crisis financiera en la siguiente década.

¹³ De acuerdo con Mishkin (2008) en la mayoría de los países cuatro o cinco bancos de gran tamaño dominan la industria bancaria, pero en Estados Unidos hay cerca de 7,500 bancos comerciales, 1,300 asociaciones de ahorros y préstamos, 400 bancos de ahorros mutuos y 8,900 uniones de crédito, lo que lo hace un fenómeno a parte a nivel mundial. Sin embargo, durante la actual crisis los rescates financieros se llevaron a cabo bajo el lema *to big to fall* si la concentración bancaria fuera mayor como plantea la crítica de Mishkin, seguramente el desastre financiero hubiera sido mayor.

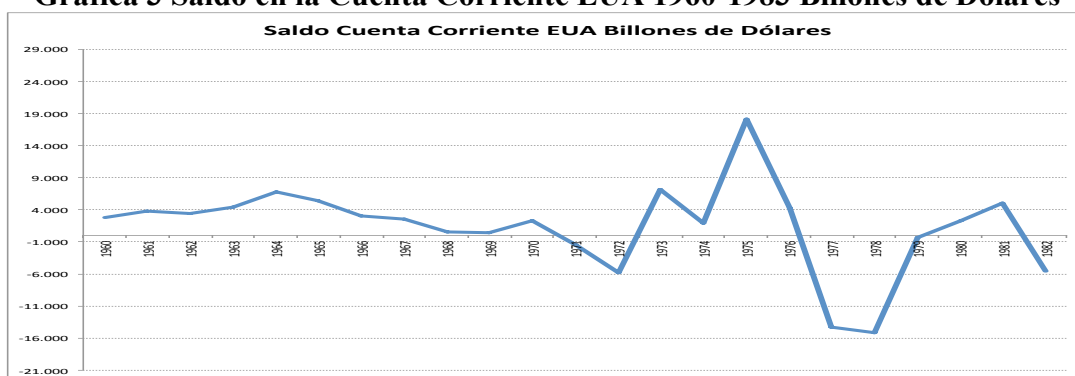
inversión productiva, la construcción de viviendas, los créditos hipotecarios, los créditos gubernamentales y el ambiente de estabilidad económica y financiera.

b. Gestación y desarrollo de la crisis de los setenta.

El cambio de circunstancias en EUA comenzó con el auge de la economía mundial, en particular de Alemania y Japón. Durante la década de los cincuenta y sesenta las economías japonesa y la alemana comenzaron a presentar un gran dinamismo, producto del apoyo coyuntural de EUA, pero también gracias a la acumulación histórica de conocimientos y de desarrollo de las fuerzas productivas con el que contaban.

El auge de estas economías derivó en un importante crecimiento de su capacidad exportadora, que se tradujo en déficit comercial para EUA (ver en la gráfica 3 el déficit a inicios de la década de los 70) este déficit se financió en parte con la impresión mayor de dólares. Por otro lado, las intervenciones militares, requirieron también de financiamiento, el cual se realizó mayormente con expansión monetaria (como la guerra de Vietnam).

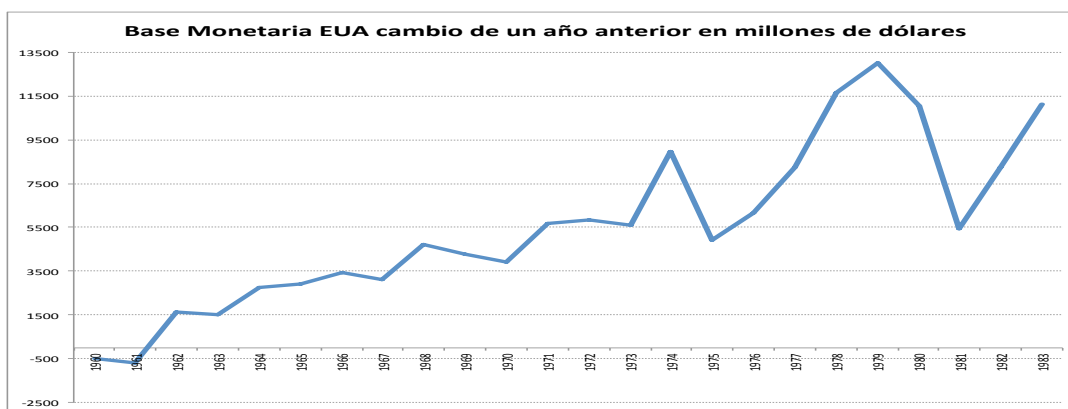
Gráfica 3 Saldo en la Cuenta Corriente EUA 1960-1983 Billones de Dólares



Fuente: elaboración propia con datos de Bureau of Economic Analysis (2015)

Como se observa en la gráfica 4 el incremento en la base monetaria es considerable a partir de la década de los setenta y en 1971 se incrementa de forma importante tras la ruptura del patrón oro-dólar.

Gráfica 4 Base Monetaria en EUA cambio de un año anterior (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de Board of Governors of the Federal Reserve System (2015).

El déficit comercial de EUA con Alemania y Japón derivó en un incremento de reservas internacionales en esas naciones, que se sumó a otros procesos como la acumulación de reservas por parte de los países exportadores de petróleo, a la política defensiva de Francia ante la expansión monetaria en EUA (Ugarteche 2010), al incremento de la inflación, a las bajas tasas de interés y a la debilidad en la credibilidad del patrón oro-dólar. Todo lo anterior generó presiones en el orden monetario emanado de Bretton Woods.

Ante este escenario el gobierno de Nixon no tenía muy claro como actuar¹⁴ en materia monetaria, (Rodríguez Vargas 2005) titubeaba entre profundizar el consenso keynesiano o pasar a la liberalización económica, se pensaba que la opción de devaluar el dólar frente al oro sería catastrófico para los términos de intercambio dado el creciente déficit comercial con Japón y Alemania, pero la inflación crecía, la producción se estancaba y las reservas de oro no alcanzaban para detener la especulación, las presiones contra del dólar fueron muy grandes y así en el verano de 1971 se cerró la “ventanilla del oro” de la Reserva Federal, lo que implicó el fin del respaldo del dólar en oro, la ruptura explícita de la liga entre el circulante y la producción real, el inicio del reinado del dinero fiduciario, el inicio del

¹⁴ Castells (1978) plantea que la crisis y su gestión se complicó por las limitaciones del planteamiento keynesiano para entender esta crisis que tiene dimensiones políticas, económicas, sociales y espaciales.

proceso de desregulación financiera a nivel mundial y la posibilidad de crear burbujas financieras sin la limitante del oro (Leal, 2012).

Durante dos años más el sistema monetario tuvo al dólar como patrón y en 1973 se permitió la libre flotación de las monedas, pero el fenómeno de la inflación¹⁵ ya se gestaba.

Los orígenes de la crisis de los setenta no se limitaron al plano monetario o al sector externo; internamente se produjo un deterioro en la extracción de ganancias en las industrias más competitivas, el fordismo junto con el paradigma tecnoeconómico también se había agotado (Leal, 2012).

Para inicios de los setenta a EUA le costaba trabajo competir a nivel mundial con las industrias automotrices alemana y japonesa (Rodríguez Vargas, 2005). El pilar tecnoeconómico del “americanismo” había dejado de reinar a nivel mundial.

La industria automotriz estadounidense padeció de una imposibilidad de mantener la estrategia de reducción de costos con economías de escala dentro de su mercado interno por lo que tenía que establecerse en países nuevos (Brasil, Argentina, Australia, Sudáfrica, India, etc.) o profundizar sus plataformas en sus filiales europeas; esta estrategia fracasó entre otras cosas debido a la caída de la productividad del obrero norteamericano, que derivó en una reducción de las ganancias a distribuir; esto provocó tensiones entre los dirigentes, el personal y los accionistas. Los dirigentes resistieron las demandas de aumento

¹⁵ De acuerdo con Castells (1978) La masa de conflictos que generaron la inflación rampante fueron: a) el crecimiento de los precios internacionales del petróleo por parte de los países árabes, b) la aparición de los petrodólares y de los eurodólares que impactaron la liquidez a nivel mundial, c) el incremento mundial del precio de las materias primas en parte gracias al fenómeno anterior, d) la política de flexibilidad monetaria en Estados Unidos, e) el desajuste en el sistema monetario mundial producto de la caída de los tratados de Bretton Woods, que dejaron al descubierto la falta de confianza en una moneda de curso legal al romperse la paridad del dólar-oro. Pero también al romperse el sistema de paridades fijas entre monedas y f) la flexibilización de las políticas para ofrecer créditos a nivel mundial y en particular en EEUU gracias al proceso de desregulación financiera.

salarial, se desaceleró la contratación de personal, la movilidad profesional se detuvo, la política del pleno empleo que fue el núcleo duro del *american way of life* que caracterizó a este bloque histórico se tambaleaba para inicios de la década de los setenta.

Entre los factores de inestabilidad económica había elementos estructurales como la sobreproducción de las industrias líderes (automotriz, petroquímica siderurgia, etc.), que generó efectos adversos sobre la rentabilidad del capital, en tanto que el crecimiento de la productividad pasaba por una fase descendente que reducía los márgenes de ganancia.

Si bien otras industrias se desarrollaban y absorbían cantidades considerables de capital, (informática, microelectrónica, biogenética, entre otras) no eran suficientemente capaces de crear un efecto generalizado de expansión que revirtiera el proceso negativo de las industrias tradicionales (Rivera, 1992), las razones eran su estado temprano de desarrollo y los obstáculos institucionales que ocurren entre la declinación y el despliegue de nuevos paradigmas tecnoeconómicos (Pérez, 1985).

Estos fenómenos se complementaron con el shock petrolero de 1973 que fue determinante en el encarecimiento de las materias primas y derivaron en una caída del producto tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo.

Para la década de los setenta, el conjunto de elementos tecnoeconómicos y superestructurales que dinamizaron la economía estadounidense y que generaron la etapa más próspera en su historia ya se habían agotado; los cambios fueron muchos y en diversos terrenos, oficialmente la economía de los EUA se encontraba en una recesión.

La década de los setenta significó por lo tanto, el declive de la etapa Fordista-Keynesiana, no obstante fue al mismo tiempo un momento de instalación del nuevo paradigma tecno-

económico basado en la manufactura flexible y la revolución de la informática y generaron un impacto decisivo en todas las economías occidentales; en el caso de México, por su cercanía con EUA el impacto fue más rápido pero estos elementos se iban a conjugar con la necesidad de la economía mexicana de contar con mayores niveles de financiamiento ante el agotamiento de la ISI, el punto de conexión entre ambas economías lo constituyó el endeudamiento externo mexicano y la tasa de interés que subió de forma abrupta a finales de los setenta (ver gráfica 2) lo que conformaría el caldo de cultivo de la posterior crisis de la deuda en como se verá en el siguiente apartado.

III. Auge y decadencia del modelo de sustitución de importaciones en México y su relación con la economía estadounidense 1934 -1982

El siglo XX representó para México un importante avance de sus instituciones, del Estado y del desarrollo de las fuerzas productivas. Pero también significó el desarrollo de lastres tales como: la injusta distribución de los ingresos, la consolidación de una clase empresarial sobreprotegida y en muchos sentidos rentista, el atraso en el cambio tecnológico, el abandono del campo, el desarrollo del corporativismo, la ausencia de contrapesos políticos, la falta de inserción adecuada al mercado mundial y en ese sentido, la consolidación de la relación México-EUA en un contexto de subordinación que será cada vez más claro desde la explosión de la empréstitos con ese país en los años setenta.

a. Antecedentes del proceso de industrialización en México, una breve mirada al Cardenismo y a la consolidación del Estado.

Es hasta el sexenio de Cárdenas cuando se consolida el Estado emanado de la Revolución de 1910 y se sientan las bases para la industrialización del país, pero también para la consolidación de una burguesía nacional que comandó el bloque histórico vigente hasta fines de la década de los sesenta.

La consolidación del Estado cardenista estuvo marcado por varios acontecimientos (Velasco, 1981): expulsión del “*callismo*”, profundiza y amplía el reparto agrario aún en contra de los intereses de los latifundistas, agrupa a los trabajadores en una central obrera bajo el régimen de Estado (CTM), con lo que logra un papel decisivo en los conflictos obrero-patronales, consolida el partido de Estado que gobernaría de forma ininterrumpida por más de 70 años, el Partido de la Revolución Mexicana (antecedente directo del PRI).

Sin embargo, Cárdenas también sentó las bases de la desigualdad social que ha acompañado el desarrollo del país con el corporativismo obrero. Preparó los pasos hacia la paz social que vivió el país por décadas, pero también hacia la exclusión social.

Con estas bases institucionales, Cárdenas acertó en promover la industrialización del país mediante una serie de acciones que se acuerparon en una política industrial desarrollista tales como: a) proteccionismo a industrias productoras de bienes de consumo que buscaron sustituir importaciones, b) apoyo a la industria mediante exención de impuestos, c) exenciones en el pago de impuestos a industrias nuevas hasta por 5 años, d) promulgación de la Ley de Industrias de la Transformación, e) promulgación de Normas sobre la calidad de los productos, f) el principal instrumento de política industrial lo constituyó la creación de Nacional Financiera en 1934, g) la implementación de la política monetaria por el Banco de México que si bien fue fundado en 1925 fue 10 años después que logró efectivamente el monopolio de la emisión monetaria y en 1936 logró imponer el encaje legal a los bancos privados, h) impulsó la producción de energía eléctrica y fundó el Instituto Politécnico Nacional, e i) nacionalizó la industria petrolera y los ferrocarriles.

Para la década de los cuarenta, en México estaban sentadas las bases institucionales del proceso de industrialización. En el plano productivo se configuró un proceso de acumulación de base extensiva (Dabat, 1993) es decir, se consolidó el mercado interno a expensas de diversos sectores que operaban con formas precapitalistas, como la agricultura de autoconsumo¹⁶ y la producción artesanal. La migración del campo a la ciudad fue una constante entre la década de los treinta, cuarenta y cincuenta. Pasó de una población que vivía y trabajaba en el campo (70%) a una economía semiindustrializada con alto grado de urbanización (Rivera, 1992).

b. México década de los sesenta, agotamiento de un régimen y el papel de EUA

Los años sesenta significó para México un importante punto de inflexión en el desarrollo de sus fuerza productivas y por tanto, del capitalismo. El agotamiento de la fase extensiva de la acumulación dejó como saldo la superación de obstáculos en el desarrollo del país, pero al mismo tiempo abrió nuevas conflictividades en el papel del Estado, en la consolidación del sistema financiero y en su relación con el sector externo, en particular con EUA.

La fase extensiva se agotó a finales de los cincuenta como resultado de un conjunto de factores de tipo histórico, coyuntural, externo, financiero, político y social. Primeramente es importante destacar que el crecimiento de la industrialización tuvo como base la migración masiva del sector campesino hacia el sector industrial y urbano desde la década de los cuarenta y se acrecentó en los cincuenta.

Este excedente de mano de obra permitió a la reciente industria mexicana contar con mano de obra suficiente que redundó en un abaratamiento de su costo (los salarios industriales cayeron 20% entre 1940 y 1950 Rivera, 1992). Esta situación fue posible

¹⁶ De acuerdo con Rivera (1986) la producción agrícola de autoconsumo se desplomó a lo largo de los años cuarenta, de un 47% del total agrícola producido en 1940 a un 18% en 1950.

gracias a que se requería trabajo poco calificado, se generó un círculo virtuoso en el que la mayor parte de la población expulsada del campo encontraba empleo en las nacientes industrias y éstas producían primordialmente bienes de consumo final que satisfacían la canasta básica de la población, proceso que fortalecía el mercado interno.

El desarrollo de la industria tuvo como contracara el descuido del campo, en el que se truncó el proceso de reparto agrario y se avanzó hacia una tenencia de la tierra con un carácter dual: si bien se continuó con el reparto de tierras, éstas fueron de muy baja o incluso escasa fertilidad, se repartieron terrenos fangosos, pantanos, marismas, montañas o tierras desérticas que no representaban una opción de producción para el campesino. Paralelamente, no se repartieron las tierras con alta fertilidad, se mantuvo el latifundio y se generaron políticas de apoyo como construcción de presas y sistemas de irrigación artificial, para tierras privadas con vocación exportadora.

En conjunto los dos fenómenos trajeron como resultado la migración masiva de campesinos, la conversión de campesinos a trabajadores asalariados (proletarización de éstos). De esta forma la conformación del mercado interno generó un efecto desestabilizador (Reynolds, 1977) en el mediano y largo plazo para el conjunto de la economía: el campo como base del proceso de acumulación quedó desatendido por la política económica que se enfocó a favorecer al sector industrial que se desarrolló en un primer momento, pero ya no logró transitar hacia la fase intensiva, y con el deterioro del campo, para la década de los setenta hubo una masiva expulsión de trabajadores hacia el sector servicios y hacia EUA.

Por otra parte la industria agotó su periodo expansivo por la necesidad de profundizar la tecnificación del proceso productivo, la obsolescencia de la maquinaria empleada, el ritmo que marca el cambio tecnológico y la falta de calificación de la mano de obra generó que la

rentabilidad de la industria estuviera sustentada en gran medida en la falta de competencia en un mercado mexicano sobreprotegido, la incorporación de áreas precapitalistas al proceso de industrialización mexicano observó su límite en una productividad que ya no avanzaba a los niveles anteriores. Además, el país vivió una falta de divisas necesarias para seguir importando tecnología debido a la caída de las exportaciones agrícolas, producto de la desatención al campo, ya señalada, y a la reducción de la demanda de nuestras exportaciones, una vez concluido el periodo de guerra (Riguzzi y de los Ríos 2012).

En la fase intensiva de acumulación que comenzó en México a finales de los años cincuenta, se conjuntaron factores de la economía mundial relacionados principalmente con un crecimiento acelerado, con amplia difusión de tecnología hacia países periféricos, en particular hacia México y un fortalecimiento del papel del Estado mexicano.

La fase intensiva del capital¹⁷ se tradujo en la tecnificación del proceso productivo, lo que requería una menor masa de trabajadores pero con un grado mayor de calificación, este proceso generó un incremento en la composición orgánica del capital y una caída en la rentabilidad capitalista. Esta situación se agravó con el *baby boom*, que en México significó una tasa de crecimiento poblacional anual de 3.4% durante los sesenta.

El tránsito hacia la fase intensiva de acumulación de capital significó también dar el salto en la industrialización de la fabricación de bienes de manufactura simple a bienes intermedios y de capital. Implicó además, el ocaso de la pequeña empresa como personaje principal de la acumulación para cederle su lugar a la gran empresa monopólica.

¹⁷ Para Dabat (1993) la fase intensiva consiste en el tránsito hacia una fase más avanzada del capitalismo en la que la base de la acumulación ya no es la plusvalía absoluta sino la plusvalía relativa, por tanto se requiere de una mayor tecnificación del proceso productivo y de una mayor calificación de la fuerza de trabajo, a fin de elevar la productividad y con ello disminuir costos e incrementar la tasa de ganancia.

Sin embargo, el despliegue de la fase intensiva generó serías complicaciones para la acumulación. En realidad, la incipiente industrialización pesada sólo actuó en algunas ramas como la acerera, la petroquímica, la química y la automotriz. La nueva fase requirió una mayor importación de bienes de capital y bienes intermedios que no se producían en el país, mientras que lo que mayormente se exportaba eran bienes primarios presa de las fluctuaciones en los precios internacionales, generando un déficit estructural en la balanza comercial. Por su parte, la productividad laboral decreció, por lo que la estructura de costos de las empresas se incrementó y por lo tanto, la tasa de ganancia tendió a descender; para 1952, la tasa de ganancia de la economía mexicana logró un máximo histórico de 16.7% (Rivera y Gómez, 1980) a partir de allí desciende, junto con las exportaciones hacia EUA.

c. Crecimiento en el papel del Estado en la economía

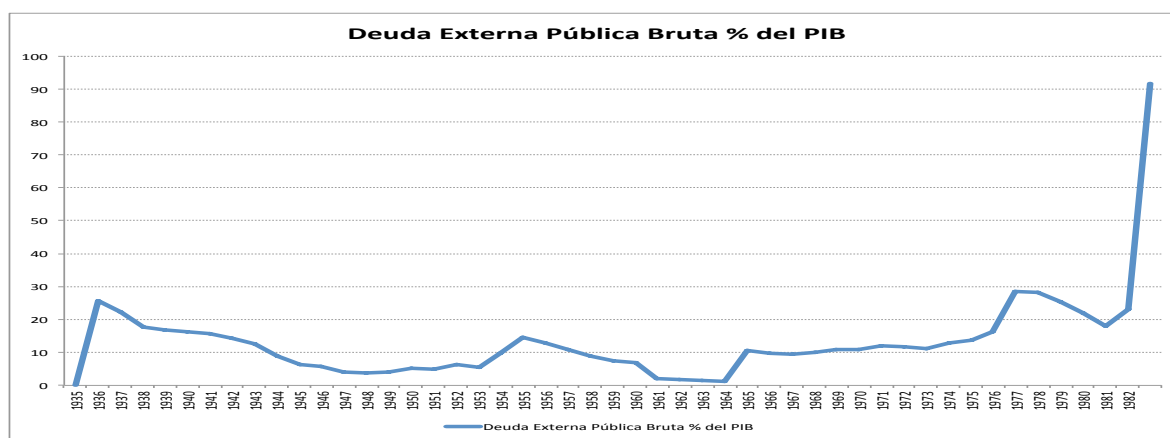
Con las condiciones favorables para el desarrollo de la industria (protección comercial, exenciones impositivas y fuentes de financiamiento) ya descritas, creció también el número de empresarios en el país, la tasa de crecimiento del PIB y de ganancia contribuyó a generar elevadas tasas de ahorro y de acumulación de capital, que derivó en una ampliación numérica de la burguesía como clase, debido a que individuos (funcionarios públicos, inmigrantes, pequeños comerciantes etc.) se convirtieron en capitalistas (Rivera, 1992). Este proceso actuó de forma directa en el desenvolvimiento de la lucha de clases en México, el robustecimiento de la clase empresarial industrial, junto con la necesidad de legitimidad por parte del bloque en el poder propiciaron que el Estado mexicano jugará un papel más activo en lo económico, atenuando la caída de la rentabilidad. Ampliando su intervención económica a partir de varias medidas: instauró un sistema de restricciones cuantitativas al comercio exterior desde 1948; creó la Ley de Industrias Nuevas y

Necesarias con exenciones al 100% de pago de impuestos de importación, de exportación, sobre la renta, sobre las utilidades, por un plazo de 5 años.

Complementariamente, la política devaluatoria cobró tintes intervencionistas, ante el déficit de cuenta corriente ocurrió una fuerte devaluación (31%) en 1954 y se buscó que la nueva paridad mantuviera una fuerte subvaluación del peso para compensar operaciones especulativas con divisas y como medida de fomento a las exportaciones (Rivera, 1992).

Las empresas públicas fueron el otro pilar de la nueva política de activismo estatal: se nacionalizó la industria eléctrica, se creó Fertimex, y varias empresas estatales en el ramo de la petroquímica básica. La mayor intervención de empresas estatales se canalizó a la iniciativa privada en forma de subsidios a través de la venta de bienes y servicios estratégicos a precios por debajo de su costo de producción logrando elevar la tasa de ganancia. Sin embargo, esta política generó nuevos desequilibrios, como el creciente déficit presupuestal, o la mayor necesidad de recursos públicos para financiar la política intervencionista, los canales fueron: la deuda pública externa (fundamentalmente financiada por EUA ver gráfica 5) y el encaje legal.

Gráfica 5 Comportamiento de la Deuda Externa Pública Bruta de México como porcentaje del PIB 1935-1982



Fuente: INEGI (2000), Estadísticas Históricas de México Tomo II

Esta situación específica del desarrollo interno de las fuerzas productivas, el particular desenvolvimiento sobreprotegido de la clase empresarial, el déficit estructural en cuenta corriente ante la incapacidad de generar tecnología propia y ahora el endeudamiento externo generarían las condiciones particulares de la inserción de México a la economía mundial y en particular a la de Estados Unidos.

d. El sector financiero y el sector externo ante el desajuste económico

Durante la década de los sesenta el Estado mexicano requería de mayor financiamiento porque su función como nivelador de la tasa de ganancia se tornó más activa y necesitaba mayor liquidez y justamente los impuestos no fueron la vía por la política de sobreprotección a la clase empresarial (Hansen, 2007).

La contraparte de estas políticas de sobreprotección a la clase empresarial en el terreno fiscal (condonación de impuestos) y de comercio internacional (aranceles y cierre de fronteras) la constituyó la política monetaria y financiera.

Desde fines de la década de los cincuenta y en toda la década de los sesenta se consolidan varios grupos financieros (Turrent, 2007), este desarrollo es producto de varios factores: en lo interno, la propia dinámica de desarrollo del capitalismo requiere de un fuerte sector de capital de préstamo que adelante capital financiero a la esfera productiva, además se requería de un sistema financiero que permitiera comprar a crédito la gran cantidad de mercancías que ahora se ofrecían en el México urbano y moderno.

En el contexto internacional, se vivía un incremento en la liquidez, el fenómeno de los eurodólares comenzaba a tomar fuerza debido a tres factores: el Plan Marshall, el traslado de las reservas soviéticas a bancos europeos, las crecientes importaciones por parte de EUA y el incremento en los precios del petróleo durante 1973.

Este incremento en la liquidez fue uno de los factores que contribuyeron al mayor dinamismo del sistema financiero en México, por ejemplo para 1965 es el país que recibe los mayores montos de crédito respecto de los países en desarrollo, además, emite bonos con una tasa de interés ligeramente superior a la de EUA, 1.5% por arriba (Riguzzi y de los Ríos, 2012). Desde entonces, el capital internacional de préstamo comenzó a fluir de forma extraordinaria hacia los países más dinámicos del tercer mundo.

El conjunto de estos elementos generaron ganancias importantes para el sector financiero, por ejemplo las tasas de interés reales llegaron al 5% en los años 60 y el crédito bancario al gobierno creció de 3.6% entre 1956 y 1962, hasta el 23% entre 1963 y 1969 (Rivera, 1992).

El encaje legal, la emisión de bonos gubernamentales de renta fija y el endeudamiento externo se convirtieron en la fuente principal de financiamiento del déficit fiscal. Con el encaje legal el gobierno se apropiaba de una parte considerable del ahorro interno, si bien en todo el mundo occidental ocurría algo similar, en México se llegó al exceso de que el nivel promedio del encaje legal llegara al 50% además, se instituyó un sistema complementario de cajones de crédito con los cuales el gobierno hacía obligatoria la canalización del crédito bancario a ciertos objetivos de inversión (Rivera, 1992).

Pero el exceso de liquidez internacional también tuvo fuertes repercusiones negativas para la economía mexicana, el llamado ciclo de endeudamiento externo comenzó a mediados de la década de los sesenta, como resultado de factores internos derivados del proceso de caída en la rentabilidad ya explicados, pero también por elementos internacionales como la derogación de la llamada ley “Q” en Estados Unidos, el inicio del mercado de los eurodólares, el creciente déficit comercial de EUA, el incremento en los precios internacionales del petróleo que generaron importantes ganancias para los países exportadores, pero que a la vez requerían nuevos espacios de rentabilidad que sus

economías nacionales no ofrecían y que sí encontraron en el sector financiero internacional, la caída de la rentabilidad industrial en los países más avanzados y la consecuente búsqueda de rentabilidad en el sector financiero, entre otros.

El principal acreedor del gobierno mexicano en esta naciente fase de endeudamiento externo fue la banca estadounidense, en 1964 ocurre un salto en el endeudamiento externo, pasó de 5.5% en 1959 a 8.5% respecto del PIB (Vargas, 2014).

Como se observa, la integración financiera entre México y Estados Unidos se encontraba ya en un proceso muy desarrollado para la década de los sesenta y como ya se ha planteado las características particulares de la modalidad de industrialización y del régimen de tenencia de la tierra en México, determinaron en mucho el desarrollo de sus fuerzas productivas y la forma en que se inserta México al mercado mundial y en particular a la economía de Estados Unidos.

En esta lógica el “programa bracero” fue la salida a las carencias de empleo y de falta de desarrollo de las fuerzas productivas (industrialización trunca y descuido del sector campesino como ya se vio) en México en un contexto histórico específico, la Segunda Guerra Mundial y aprovechando las condiciones geográficas de cercanía con EUA.

Este programa llegó oficialmente a su fin en 1964, producto de un cambio de condiciones en la economía mundial y en particular en EUA, configuraron el fin de la emergencia por atraer mayor mano de obra por el desarrollo de la Segunda Guerra Mundial, el incremento de la migración de prácticamente todas partes del mundo rumbo a EUA, el *baby boom*, el proceso de tecnificación del proceso productivo, entre otros. Pero la relación México-EEUU no disminuye en lo económico, más bien toma otro matiz, se afianza y se profundiza, generando en México una gran influencia para el proceso de industrialización trunca y el futuro de la política económica del país.

Dicha transformación se basó en el Programa de Industrialización Fronteriza en 1965 (conocido como Maquila), que venía a sustituir en cierta forma el Programa Bracero, porque estimulaba a que los mexicanos en busca de empleo se quedaran de este lado de la frontera, con oportunidades de empleo ofrecidas por las empresas estadounidenses que se establecieron en territorio mexicano.

Este programa trajo beneficios para las empresas estadounidenses, significa disminución de costos salariales (se paga en pesos en lugar de dólares), significa exención de impuestos y otros estímulos fiscales, lidiar con leyes ambientales mucho menos severas, etc. Este proceso de industrialización ha sido tan exitoso que la maquila se ha convertido en la forma característica de los procesos productivos en la globalización (Gereffi, 2009).

Por su parte, para México, este programa significó una opción relativamente sencilla para crear empleos. Aunque ello no necesariamente ha implicado un beneficio para el proceso de industrialización nacional o para el fomento de cadenas productivas.

La existencia de la maquila ha generado un gran impacto en la vida económica, política y cultural en México. En lo económico, los flujos de Inversión extranjera Directa (IED), han crecido de forma importante a partir de este proceso, en materia de comercio exterior, las importaciones temporales de México procedentes de EUA han crecido vertiginosamente y ha llevado a México, junto con otros procesos como el Tratado de Libre Comercio (TLCAN) a ser una potencia exportadora de bienes con bajo valor agregado nacional y que genera poca derrama económica (Dabat, Leal y Romo, 2012). Pero también generó una fuerte transformación en el proceso de industrialización que llevaba a cabo México, representó una opción a la industrialización de carácter nacional, al desarrollo de las fuerzas productivas en México y junto con el fenómeno de la petrolización de la década de los

setenta y la indiscriminada apertura comercial, constituyeron el tiro de gracia para la llamada industrialización sustitutiva de importaciones.

Otro fenómeno que va a tener un carácter permanente en la relación México-EEUU y que tiene sus orígenes en la década de los sesenta es el narcotráfico. La demanda estadounidense de drogas resulta un importante estímulo para que en los estados del norte de México, se vuelvan importantes corredores para el tráfico procedente de Sudamérica (Riguzzi y de los Ríos, 2012).

e. México en el contexto de la crisis mundial de los setenta

Para los años setenta el desarrollo estabilizador se había agotado y crece el papel del Estado con la nacionalización de empresas a niveles exagerados. En el plano industrial sin embargo, después de 1977 ocurre un efecto multiplicador en el conjunto de la industria por efecto de la petrolización y de sus necesidades, tal es el caso de las industrias de la construcción, cemento, acero, bienes de consumo, industria automotriz. Es decir, el proceso de industrialización se revitaliza en los años 70 pero el eje ahora lo toma el Estado sobre endeudándose y sin generar incrementos importantes de la productividad que propiciaran condiciones futuras de pago y después de 1982 el Estado se quedó sin recursos y deja de invertir en la magnitudes anteriores, por lo que crece la dependencia hacia EUA.

En este contexto los factores políticos heredados de la represión de 1968 provocaron que el ajuste económico quedara en segundo plano (Reynolds, 1977). Necesidades económicas apremiantes como una reforma fiscal progresiva, disminuir la dependencia tecnológica, o el combate al estrangulamiento externo se olvidaron. El objetivo prioritario fue resarcir las heridas con la izquierda y prolongar el supuesto equilibrio en el sistema político con una mínima apertura política (López Díaz, 1989).

En realidad, Echeverría no logró la reconciliación con la izquierda, (las guerrillas urbanas y rurales fueron una constante durante los 70's y 80's) y sí descompuso todavía más la economía. Además, se aceleró el endeudamiento externo durante su mandato en 360% (Vargas, 2014). También se iniciaron las crisis devaluatorias de fin de sexenio (el peso perdió su paridad histórica desde 1954 de 12.5 pesos por dólar hasta los 19) y se recrudecieron problemas como la inflación y las crisis de balanza de cuenta corriente (Bazdresch y Levy, 1992). Con esta idea de “favorecer” a los trabajadores, los empresarios se distanciaron del gobierno y el nuevo sexenio arribó con crisis política y económica.

Pero la década de los setenta también representó cambios importantes y prometedores para el sector productivo, en Santa Clara California se inventó el microprocesador con lo cual se sientan las bases del cambio tecnológico y del nuevo paradigma tecno-productivo que gobernará al mundo en una nueva fase de despliegue del capitalismo a partir de la década de los ochenta. Este descubrimiento va profundizar el cambio en el centro de gravedad de la economía estadounidense con importantes repercusiones para la economía mexicana. En la fase anterior fordista-keynesiana el centro de gravedad se encontraba en la región noreste, a partir de los ochenta será de forma fundamental, California, con ello se requiere mayor mano de obra, se incrementa el poder adquisitivo de esa región fronteriza con México, con ello se profundizan las relaciones México-EE.UU.

Para el sexenio de López Portillo la economía mexicana se encontraba devastada y no formaba parte del cambio tecnológico que se gestaba en el país del norte, más bien se comenzaba a ordenar la economía con un doloroso plan de ajuste, pero hacia a finales de la década se conjugan tres elementos de orden nacional e internacional que intentarán nuevamente, al igual que en el sexenio pasado, revitalizar la ISI: en lo interno se descubren

importantes yacimientos petroleros que colocan a México dentro de los líderes mundiales en reservas, y en el plano mundial el precio internacional del petróleo se incrementa de forma importante y los mercados financieros internacionales se desregulan, por lo que junto con el incremento en la tenencia de dólares de parte de la OPEP, inundan los mercados de liquidez y abunda el crédito internacional a bajas tasas de interés y con condiciones preferenciales (Marichal, 2010). Esta situación es utilizada por López Portillo para hacer un uso dispendioso de recursos en pro de la petrolización de la economía.

Así, la industrialización tuvo principalmente la cara del petróleo y la profundización de la estrategia maquiladora, se vivió en México una suerte de reedición del “mal holandés” que para 1982 se derrumbaría por el incremento de la tasa de interés y la caída de los precios del petróleo en el mercado mundial, que dejarían a México con una deuda externa muy grande, nuevamente una devaluación de fin de sexenio y los mismos problemas de la inmadurez industrial del pasado, pero ahora recrudecidos por el incremento poblacional y la deuda con EUA.

Conclusiones

La integración de cada economía nacional a la economía mundial está determinada por elementos internos que lo llevan objetivamente a integrarse con algunas ventajas y desventajas al mercado mundial. Estas ventajas y desventajas se transforman en medio del advenimiento del cambio en las etapas de despliegue del capitalismo que marcan momentos de ajuste dentro de las economías nacionales en un contexto internacional también cambiante. En ese sentido, la relación México-EUA ha estado marcada por dos elementos de base: la frontera común de más de 3, 000 kilómetros y la diferente velocidad en la acumulación de capital. A lo largo del periodo de estudio encontramos varios elementos

que conforman un paralelismo entre ambas naciones: crecimiento del papel del Estado en la economía, sobre todo en los años 30 y 40 con Cárdenas y Roosevelt, consolidación de sus instituciones y desarrollo de sus fuerzas productivas, aunque a diferentes niveles, cierto grado de aislacionismo económico. Pero también encontramos marcadas diferencias que posteriormente acentuarán las disparidades y con ello la integración subordinada: mientras el New Deal reguló e impulsó a la economía, lo hizo sin que el Estado se convirtiera en propietario de forma importante, más bien promovió el crecimiento de la clase empresarial, en tanto que en México el Estado fue creciendo su participación hasta volverse uno de los principales actores económicos en los setenta, incluso a niveles exagerados, lo cual contribuiría en la conformación de la crisis de la deuda; el aliento a los sindicatos en el periodo entre guerras fue distinto, mientras en EEUU se crearon sindicatos independientes y alentadores de la productividad, en México se creó una gran central obrera corporativa, controlada por el gobierno y con fines únicamente distributivos, lo que contribuye al estancamiento de la productividad y del freno al desarrollo de las fuerzas productivas. Finalmente el apoyo que se le otorgó a la clase empresarial en el caso de EUA fue mediante inversiones en infraestructura, financiamiento pero cobrando impuestos, mientras que ese rubro en México implicó un debilitamiento estructural de sus finanzas públicas (al tener una base tributaria débil) creó fragilidad en la capacidad de respuesta ante la crisis. Finalmente, la capacidad de liderazgo y legitimidad del Estado fue mucho mayor en EUA al consolidarse como la súper potencia hegemónica durante el periodo, mientras que en México el Estado ha sido cuestionado por fraudes electorales, represión e incapacidad en el manejo económico.

Así al arribar a la década de los ochenta México llegó a la con muchas desventajas económicas y políticas: una industrialización trunca, una clase empresarial sobre protegida y reducida, falta de tecnología propia, una agricultura de autoconsumo y lejos de la autosuficiencia alimentaria, en parte por el desmantelamiento de los apoyos del gobierno y por la propia debilidad en la dinámica de acumulación, por ello, ante la crisis de la deuda la única carta que tenía el gobierno fue la apertura externa, la cual por su parte se encontraba en un entorno cambiante por el arribo de la globalización y por la propia crisis económica de EUA que en su lucha contra la inflación elevó la tasa de interés y con ello profundizó los problemas a los países deudores como México.

Se arriba a la profundización de la integración entre México y EUA con la necesidad de préstamos de emergencia y de renegociaciones para afrontar la crisis y por su parte EEUU arriba con problemas de competitividad ante Japón y Alemania y con la opción de la maquila para reducir costos laborales y cerrar su déficit comercial.

BIBLIOGRAFÍA

- Adams Willi Paul (2008) Los Estados Unidos de América, México, Siglo XXI.
- Ashworth, Williams (1977), Breve Historia de Economía Internacional (Desde 1850), FCE, México.
- Baran Paul y Sweezy Paul (1972) El capital monopolista Siglo XXI, México.
- Bazdresch, Carlos y Santiago Levy (1992). “El populismo y la política económica en México”, en Dornbuch, Rudiger y Edwards Sebastián, Macroeconomía del Populismo en América Latina, Ed. FCE, México.

- Board of Governors of the Reserve System Economic research y Data (2015) en: <http://www.federalreserve.gov/econresdata/default.htm>, consulta 23 de abril 2015.
- Brinkley Alan (2008) The Unfinished Nation: A concise history of the american people,USA, McGraw-Hill Companies, Inc.
- Brenner, Robert (2009). La economía de la turbulencia global, España, Akal.
- Bureau of Economic Analysis (2015) “Vintage History of Quarterly Gross Domestic Product (GDP) and Gross Domestic Income (GDI) Estimates” disponible en: <http://www.bea.gov/national/index.htm>, fecha de consulta 23 de abril de 2015.
- Castells, Manuel (1978) La crisis económica mundial y el capitalismo americano, Ed. LAIA, Barcelona.
- Dabat Alejandro, Leal Paulo y Romo Samuel (2012). “Crisis mundial, agotamiento del neoliberalismo y de la hegemonía norteamericana. Contexto internacional y consecuencias para México”, Norteamérica revista académica CISAN UNAM No. 14 año 7 vol 2.
- Dabat, Alejandro (1993), El mundo y las naciones, UNAM-CRIM, Cuernavaca.
- Eichengreen, B (2006). “The future of Global Financial Markets”, recuperado de: http://eml.berkeley.edu/~eichengr/research/future_global_5-06.pdf, consultado el 23 de abril de 2015.
- Fondo Monetaria Internacional (2014) Perspectivas de la Economía Mundial, Octubre de 2014 - Secuelas, nubarrones, incertidumbres, Washington.
- Galbraith, John Keneth (1980) El nuevo Estado Industrial, Ariel, México.
- Hansen Roger (2007) La política del desarrollo mexicano, México, Siglo XXI.

- Gereffi, Gary (2009) “Development Models and Industrial Upgrading in China and Mexico” *European Sociological Review* (25, 1: 37–51).
- INEGI (2000), Estadísticas Históricas de México Tomo II, México.
- Krugman, P. (1998), La era de las expectativas limitadas, Ariel, Barcelona.
- Leal, Paulo (2011) “El Camino hacia la conformación del nuevo Estado del siglo XXI en el contexto del desorden financiero”, *Revista Redpol* [En línea], número 4, julio-diciembre 2011, México, UAM - Azcapotzalco, ISSN 2007-5766 disponible en: <http://redpol.azc.uam.mx/descargas/numero4/.pdf>
- Leal, Paulo (2012), La economía mexicana ante la liberalización financiera, Plaza y Valdés, México.
- López Díaz Pedro (1989) La crisis del sistema político mexicano, Fontamara-UNAM, México.
- Magdoff, H y Sweezy, P. M. (1972), The Dynamics of U.S. Capitalism. New York, Monthly Review Press.
- Marichal Carlos (2010) Nueva historia de las crisis financieras, Debate, Argentina.
- Marx, Carlos (1987) El capital, México, FCE, Tomo I.
- Mishkin Frederic (2008) Moneda, banca y mercados financieros, México, Pearson
- Pérez, Carlota (1985) “Microelectronics, Long Waves and World Structural Change: New Perspectives for Developing Countries”, *World Development*, Vol. 13, No. 3.
- Ramírez de la O Rogelio (1980) “Industrialización y sustitución de importaciones en México” *Revista Comercio Exterior*, Vol. 30, Núm. 1, enero México 1980.

- Reynolds, Clark (1977). “Por qué el desarrollo estabilizador de México fue en realidad desestabilizador. Algunas consecuencias para el futuro”, En El trimestre Económico, Vol. LXIII, No. 250, pp. 653-680.
- Riguzzi, Paolo y de los Ríos, Patricia (2012) ¿Destino no manifiesto? II 1867-2010, UNAM, Secretaría de Relaciones Exteriores, México.
- Rivera Miguel Ángel (1992) El nuevo capitalismo mexicano, México, Era.
- ----- (1986) Crisis y reorganización del capitalismo en México, México, Era.
- y Gómez, P (1980) “México: acumulación de capital y crisis en la década de los setenta”, en Teoría y Política n. 2, México, octubre-diciembre, FE, UNAM.
- Rodríguez Vargas, J.J. (2005) La Nueva Fase de Desarrollo Económico y Social del Capitalismo Mundial, Tesis doctoral UNAM accesible a texto completo en <http://www.eumed.net/tesis/jjrv/>.
- Stiglitz, Joseph (2003), Los felices 90: la semilla de la destrucción, Taurus, Madrid.
- Turrent, E. (2007). “Historia Sintética de la Banca en México”, Banco de México.
- Ugarteche, Oscar (2010) Historia crítica del FMI, IIEc, UNAM, México.
- Valenzuela, José (1990) ¿Qué es un patrón de acumulación?, México, UNAM FE.
- Vargas Mendoza, José (2014), Nuevo ciclo de endeudamiento externo de la economía mexicana, México, Sísifo ediciones.
- Velasco, Ciro (1981) “El desarrollo industrial de México en la década de 1930-1940. Las bases del proceso de industrialización”, en Lecturas del Trimestre Económico Número 39, Fondo de Cultura Económica, México.