

ACUMULACIÓN Y REGULACIÓN EN LA ECONOMÍA MEXICANA (1975-2000)

JESÚS LECHUGA MONTENEGRO*

RESUMEN

En el presente trabajo se analiza la configuración de un nuevo régimen de acumulación y modo de regulación en la economía mexicana. El trabajo consta de una parte teórico-metodológica en la cual se explican los conceptos anteriores, y una segunda donde se extiende la exposición hacia las formas institucionales de mayor relevancia, en particular la gestión monetaria y la relación salarial. De acuerdo con las nuevas formas de gestión monetaria y el relativo predominio del capital financiero sobre el productivo (financiarización), así como la mayor flexibilización de la fuerza de trabajo en el campo laboral, se concluye que los cambios acontecidos han sido de carácter desestructurante, sin que hayan podido establecerse aún las bases de una coherencia dinámica de la acumulación en el largo plazo.

Palabras clave: acumulación, régimen, régimen de acumulación, gestión monetaria, relación salarial, formas institucionales, financiarización, flexibilización.

ACCUMULATION AND REGULATION IN THE MEXICAN ECONOMY (1975-2000)

ABSTRACT

This article analyzes the configuration of a new regime of accumulation and type of regulation in the Mexican economy. It consists of a theoretical, methodo-

* Profesor e investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco. Correo electrónico: <jlmo@correo.azc.uam.mx>.

logical section that explains the previous concepts together with a second section in which the explanation includes the most important institutional forms, such as monetary management and wage ratios. In keeping with the new forms of monetary management and the relative predominance of financial over productive capital (financing) as well as the increased flexibility of the labor force in the work sphere, the author concludes that the changes that have taken place have been destructuring, and that the bases for a dynamic coherence of long-term accumulation have yet to be established.

Key words: accumulation, regime, accumulation regime, monetary management, wage ratio, institutional forms, financing, increased flexibility.

ACCUMULATION ET RÉGULATION
DANS L'ÉCONOMIE MEXICAINE (1975-2000)

RÉSUMÉ

Le présent article examine la configuration d'un nouveau régime d'accumulation et de nouvelles modalités de régulation dans l'économie mexicaine. Il comprend une partie théorico-méthodologique, expliquant ces notions, et une deuxième partie exposant les formes institutionnelles les plus importantes, notamment la gestion monétaire et la relation salariale. Vu les nouvelles formes de gestion monétaire et la prédominance relative du capital financier sur le capital productif (financiarisation), ainsi que la plus grande souplesse de la main d'oeuvre, l'auteur conclut que les changements intervenus ont été de nature destructurante, et qu'il n'a pas encore été possible de fixer les bases d'une cohérence dynamique de l'accumulation à long terme.

Mots clés: accumulation, régime, régime d'accumulation, gestion monétaire, relation salariale, formes institutionnelles, financiarisation, souplesse.

INTRODUCCIÓN

Aunque con diferentes enfoques conceptuales y metodológicos, los análisis recientes de la economía mexicana parten de la misma inquietud, es decir, caracterizar la transición hacia nuevas modalidades de acumulación,¹ las cuales difieren de las anteriores no sólo por la apertura y una menor

1 "La ruptura del espacio sociopolítico del desarrollo", Castaingts (1994); "Modelo terciario exportador", Guillén (1996); "Tránsito de industrialización orientada a las exportaciones a una orientada a las importaciones", Dussel (1995); "Patrón de comercio más congruente con las ventajas comparativas", Cervantes (1996); "Nuevo régimen de acumulación basado en la nueva inserción en la economía mundial", Aboites (1996); "Modelo de desacoplamiento financiero", Roza (1997); "Crisis y desregulación financiera", Correa (1998); "Crisis del patrón de desarrollo autoritario", De la Garza (2000); "Arquitectura de la crisis financiera", Manrique (2000); "Nuevo sistema socio-institucional", Rivera (2000); etcétera.

intervención estatal, sino porque en lo fundamental implican cambios de largo aliento en las condiciones materiales de reproducción.

El análisis de largo plazo permite identificar los factores que le dan coherencia dinámica al sistema económico en su conjunto y aseguran su reproducción. Pero ¿qué es lo que provoca su crisis? Si la coherencia de la economía mexicana derivada de la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) no pudo mantenerse, cualesquiera que hayan sido las causas, ¿por qué no ha sido posible establecer una nueva economía abierta? ¿Cómo explicar los movimientos erráticos desde 1976, más allá de un simple argumento de fracasos o defectos de las políticas aplicadas?

En condiciones de economía cerrada, con un amplio esquema proteccionista, se da una cierta forma de funcionamiento en la cual lo productivo subordina a lo financiero. Los hechos subsecuentes a la apertura —más allá del ámbito productivo y centrados en la globalización y el desarrollo del mercado bursátil— invierten la relación de dominación anterior, sin que hasta el momento haya podido establecerse una coherencia dinámica de la acumulación de alcance similar a la de la zona de estabilidad estructural de la ISI.² De ahí que sea preferible hablar de un proceso de transición a la configuración de un nuevo régimen de acumulación y de regulación, más que de la existencia de algo plenamente consolidado. El objetivo de este artículo es presentar algunas reflexiones que permitan caracterizar este proceso. Para ello, en el primer apartado se analiza el concepto de régimen de acumulación, y en el segundo se estudian los cambios registrados en las formas institucionales en las que se sustenta el modo de regulación, cambios considerados como orgánicos y que van más allá de una simple recomposición del *statu quo*.

1. RÉGIMEN DE ACUMULACIÓN

La acumulación consiste en la renovación de las bases materiales de desarrollo, lo cual comprende tanto las formas de producción como las de consumo asociadas a ellas. Esta renovación puede ser extensiva cuando la capacidad de producción se aumenta sobre las mismas bases tecnológicas y el modo de consumo permanece igual, la relación capital-trabajo es débil o aumenta lentamente, lo mismo que la tasa salarial. La acumulación puede ser intensiva cuando la capacidad productiva aumenta con la transformación conjunta de

² La coherencia dinámica de la acumulación hace referencia al espacio en el que se da una combinación virtuosa de las condiciones de valorización y realización del capital en el proceso productivo, con lo cual la tasa de ganancia puede mantenerse en un horizonte temporal amplio.

las formas de producción y de consumo. Puede darse también una combinación de modalidades de acumulación cuando, por ejemplo, se cambian las formas de producción pero no se modifican —o lo hacen lentamente— las de consumo o a la inversa (Corlet, 1990).

Así, la productividad del trabajo puede aumentar por un uso intensivo de la mano de obra con un aumento débil de la relación capital-trabajo, como ocurrió en México en el periodo de la Segunda Guerra Mundial, cuando a una mayor salarización de la economía y a un aumento de los salarios reales no correspondió un desarrollo tecnológico significativo. También pueden darse aumentos más importantes en la productividad del trabajo que en el salario real, en donde la combinación de lo intensivo con lo extensivo es lo típico de la ISI.³ Y pueden darse también involuciones de lo intensivo a lo extensivo cuando, por ejemplo, a las crisis en economía abierta en México han correspondido usos más intensivos del trabajo, se han desarrollado enormemente la flexibilidad laboral y el empleo informal, ha disminuido la salarización y el salario real se ha deteriorado persistentemente.⁴

Hay que recordar que las olas de desarrollo tecnológico y de transformación de los modos de consumo impulsadas por el taylorismo y el fordismo en las economías centrales después de la Segunda Guerra Mundial incidieron de distinta manera en el llamado Tercer Mundo, de tal forma que la industrialización en América Latina no siguió un patrón uniforme (por ejemplo Bolivia y Brasil); pero tampoco en el África negra se tuvo un impacto industrializante similar al de las economías más avanzadas de Latinoamérica (Argentina, Brasil, México). Para estas últimas a principios de los años ochenta se hablaba

3 Rivera (1986: 21) caracteriza el periodo 1940-1950 como de desarrollo extensivo de la acumulación de capital y en los sesenta se habría transformado en intensivo. Soria (1997: 76) afirma que en los años setenta “el patrón de acumulación capitalista dominante en la formación social mexicana es de carácter intensivo” por el tipo de trabajo fordista dominante en la gran industria.

4 Por ejemplo, en términos de consumo, de 1976 a 1997 el salario mínimo acumuló una pérdida de casi 74% en el poder adquisitivo real (Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM: *La Jornada*, 15 de septiembre de 1997, “Se erosionó el salario mínimo en 21 años”). En particular, en 1995 el salario real disminuyó 15% y en 1996 8% (Banco Interamericano de Desarrollo, 1997). Y en otro cálculo, de 1976 al 2000 la pérdida fue de más del 90% (Juárez, 2001). El Banco Mundial (2001) señaló que en 1999 el salario mínimo real en México representaba sólo 57% del valor que tenía a principios de los ochenta. Y en términos de flexibilización, a raíz de la crisis de 1995 se perdieron un millón de empleos y no se pudieron crear puestos de trabajo para emplear al millón de personas que anualmente se incorporan al mercado laboral; y en 1996 se mantuvo el rezago respecto a los nuevos puestos de trabajo, con lo que en ese momento se creó un ejército de reserva de una magnitud nunca antes vista. Se calcula también que de 1988 a 1998 el empleo informal creció en más de cuatro millones de personas. En estas condiciones la flexibilidad laboral pudo profundizarse sin grandes frentes de resistencia obrera. Véase Guerrero *et al.* (2000); Fujii (1999); Salama (1997).

de un *fordismo periférico* (Lipietz, 1985), y con la globalización de los años noventa se habría dado paso a “nuevas formas de financiarización, mucho más abiertas a la mundialización financiera [que] restringen las modalidades de valorización del capital e incitan a flexibilizar más la gestión de la fuerza de trabajo” (Salama, 1997: 545). En consecuencia, se habría gestado un cambio en el régimen de acumulación en el que el tránsito de “un modo fordista a otro centrado en la organización flexible es resultado básicamente de la búsqueda de armonía entre la organización de la producción y la estrategia competitiva de la empresa” (Salama, 1997: 547).

Se entiende por régimen de acumulación el “conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación de capital, permitiendo reabsorber o diluir en el tiempo las distorsiones y desequilibrios que nacen permanentemente del proceso mismo” (Boyer, 1987: 46). Entre estas regularidades destacan “un tipo de evolución de la organización de la producción y de las relaciones del asalariado a los medios de producción; [y] *un horizonte temporal* de valorización del capital sobre la base de la cual pueden derivarse los principios de gestión” (Boyer, 1987: 46).⁵ Si los desequilibrios observados se reabsorbieran, ello podría calificarse como un proceso *reestructurante* en el sentido del tránsito de un régimen de acumulación x a uno x' . En tanto que si los cambios fuesen desequilibrantes en el sentido de una recomposición profunda de las bases materiales de desarrollo, por ende *desestructurante* u orgánica, se trataría de un cambio de un régimen de acumulación x a uno y .

Para la economía mexicana, en el periodo 1975-2000 se asume la última hipótesis, pero sin que haya podido arribarse aún a ese nuevo equilibrio que permita la *progresión general y relativamente coherente de la acumulación*. Y el que en el periodo 1995-2000 se haya dado un crecimiento promedio de 5%, con una inflación declinante del 52% al 9% y relativa estabilidad del tipo de cambio,⁶ podría sugerir que ya hay condiciones para pensar en la gestación de una nueva zona de estabilidad estructural. Sin embargo, estos datos deben insertarse en un contexto más amplio que incluya el déficit comercial, la alta

5 Cursivas en el original. En realidad Boyer menciona cinco regularidades que conciernen a la acumulación en el largo plazo, pero para los efectos de este trabajo centramos nuestro análisis en las dos que se citan por considerarlas las básicas para el estudio de la economía mexicana. Es menester señalar también que no es la intención plegarse mecánicamente a un cartabón para realizar nuestro análisis a partir de estas regularidades, sino únicamente utilizar este esquema como orden de exposición.

6 En 1994 el tipo de cambio promedio fue de 3.4 pesos por dólar, en 1998 la paridad se situó en 9.9, y en 1999-2000 la devaluación acumulada fue de sólo 0.3 por ciento.

elasticidad producto de las importaciones, distribución del ingreso, crisis agrícola, nivel educativo, etcétera. Pero, sobre todo, deben contextualizarse en el marco del cambio estructural, y en este sentido no ha sido posible establecer una dinámica cohesionante en la renovación de las bases materiales de desarrollo, o del horizonte temporal de valorización del capital;⁷ es decir, no se han creado las condiciones económicas y sociales que aseguren la estabilidad de un nuevo régimen capaz de diluir los desequilibrios inherentes a la acumulación.

2. MODO DE REGULACIÓN

La piedra angular del capitalismo es la relación salarial, la cual expresa la subordinación del trabajo al capital. Es a partir de esta relación que se estructura un modo de producción cuya permanencia y cohesión en el largo plazo está en función de la renovación constante de sus partes constitutivas, tanto en su forma material (medios de producción, bienes de consumo) como social (capitalistas y asalariados). La teoría de la regulación retoma este análisis de la acumulación en tanto que articulación del proceso de trabajo (valorización del capital) y de las condiciones de existencia del asalariado (Boyer y Saillard, 1995). Corresponde al Estado dar cohesión a estas instancias económicas (formas de producción) y sociales (relaciones de producción) en un marco regulatorio (modo de regulación) que asegure, en lo fundamental, el patrón de acumulación vigente y la compatibilidad dinámica de un conjunto de decisiones descentralizadas (Boyer, 1987).

Si bien en la perspectiva de la teoría de la regulación la crisis es una desarticulación en varios niveles, Flores y Mariña (1999) plantean que el nivel más general de desarticulación se da entre el régimen de acumulación y el modo de regulación, pues el primero determina la distribución del producto social y las relaciones entre oferta y demanda, y el segundo está asociado a las formas institucionales.⁸

7 En efecto, no se trata de una recesión coyuntural, sino de una depresión profunda, ya que si en 1970-1981 la tasa promedio de crecimiento fue de 7%, en 1982-1996 fue de 1%, lo que expresa con claridad el grave desgaste de las condiciones anteriores de acumulación. Y si se toma el periodo 1994-1999 el crecimiento fue de 2.7%. Mientras tanto la población creció de 48 millones de habitantes en 1970 a 97 millones en 2000, es decir, a una tasa promedio de 2.08%. (Cálculo a precios constantes con base en los datos del PIB tomados del *Informe Anual* del Banco de México, varios años.)

8 Las formas institucionales se refieren a la “codificación social de una o varias relaciones sociales fundamentales que caracterizan el modo de producción dominante de una formación social” (Boyer, 1987).

Sin embargo, ésta es una descripción parcial ya que el régimen de acumulación puede desarticularse él mismo y dar lugar a una crisis, además de que esta concepción del propio régimen de acumulación es tautológica, pues las relaciones entre oferta y demanda implican la distribución del producto social. Debería especificarse más bien que la distribución está determinada por las formas polares de ingreso —salarios y ganancia—, de lo cual se sigue que la oferta (producto social) debe complementarse con la demanda (salarios y ganancias). Las formas institucionales pueden ellas mismas ser reestructuradas o desestructuradas a lo largo del tiempo, al resultar infuncionales o disfuncionales por su desgaste, erosión, agotamiento, etc. Por lo tanto, una desarticulación de las formas institucionales puede provocar la crisis del modo de regulación sin conexión aparente con el régimen de acumulación.

Es más importante aun que la teoría de la regulación no plantea una representación del proceso de acumulación como una unidad dialéctica de estructura y superestructura, en la cual pudiera interpretarse que el régimen de acumulación estaría representando a la primera y el modo de regulación a la segunda. Si puede reconocerse un mérito al enfoque de la regulación es, precisamente, el de tratar de salvar el enclaustramiento teórico que en algún momento representa (o significa) un análisis ortodoxo del tipo estructura-superestructura.

A continuación se muestra que, en el periodo de estudio, en la economía mexicana se han dado cambios desestructurantes en las formas institucionales que apuntan a la configuración de una nueva regulación.⁹ Las formas institucionales que conforman el modo de regulación toman cuerpo en la restricción monetaria, la configuración de la relación salarial, las formas de intervención estatal y la articulación a la economía mundial; el análisis se centra en las dos primeras por el carácter especial que revisten en el ámbito monetario-financiero y el proceso de trabajo, respectivamente, haciendo un tratamiento mínimo de las segundas.

2.1. Las formas institucionales

2.1.1. La restricción monetaria

Las formas de gestión monetaria se han modificado fundamentalmente en tres aspectos. El primero por la erosión de la autonomía monetaria, resultado de los fenómenos sucesivos de dolarización, financiarización y globalización fi-

⁹ Según Flores Olea y Mariña (1999: 219) esta misma inquietud expresa que la crisis debe crear las condiciones para hacer más funcional la valorización del capital “transformando las relaciones laborales, socioeconómicas generales y las relaciones internacionales”.

nanciera. El segundo es una derivación de lo anterior, dado que obligó al Estado, entre otras cosas, a refuncionalizar las formas de creación monetaria modificando la regulación del Banco Central. El tercero corresponde al cambio en los mecanismos de financiamiento y a la extroversión del régimen financiero. En lo que sigue se analizan estos aspectos.

2.1.1.a) Autonomía y regulación monetarias

La gestión monetaria es una facultad estatal en un espacio autónomo de circulación mercantil —el del Estado-nación—, válido para cada moneda en particular. Sin embargo, la comunicación entre los diferentes espacios de circulación mercantil define amplias zonas de dominio en las cuales sólo un reducido número de monedas mantienen su validez, las llamadas monedas fuertes en las transacciones internacionales, perdiéndose ahí la autonomía del Estado-nación periférico para la gestión de su moneda. Este fenómeno tiene repercusiones más amplias cuando en ciertas circunstancias una moneda fuerte invade el dominio de validez de una moneda local y la sustituye en sus funciones esenciales (unidad de cuenta, reserva de valor, etc.); es un proceso de evicción monetaria que para la economía mexicana se presentó con la *dolarización* o pérdida de la autonomía monetaria,¹⁰ antes y después de la crisis petrolera de 1982 y de manera más amplia antes y después del *crack* bursátil de 1987. Sin embargo este fenómeno de dolarización no se ha repetido posteriormente con la misma fuerza, pero en las nuevas condiciones de acumulación la subordinación de la autonomía monetaria no implica ni requiere de la dolarización por el *efecto financiarización*.¹¹

Para explicar este efecto hay que señalar que la financiarización perversa (Salama, 1996) se desarrolla convirtiendo capital productivo en capital dinerario, la valorización por esta vía —si ello puede calificarse como tal— se hace por medio de y en el interior del mercado bursátil. En este caso las funciones de la moneda local no se restringen por una evicción monetaria que implique la dolarización, ya que en estricto rigor la compra-venta de acciones no es un intercambio de valores-mercancías mediadas por la moneda, pues no hay una triangulación dinero-mercancía-dinero, ya que lo que se intercambian son expec-

10 Véase Salama (1989).

11 Transferencia creciente de recursos de las actividades productivas a las financieras: “la financiarización de una economía consiste en la autonomización que adquieren las finanzas, en vista de la liberalización de los mercados de capitales y los excedentes que exportan los países centrales, lo cual lleva a que la tasa de interés sea más elevada que la tasa media de ganancias industriales” (Soria, 2000: 102).

tativas de ganancias por un eventual incremento de precios de las acciones y no por la realización de plusvalía; además de que como evidentemente el precio incrementado de las acciones no resulta de un incremento de valor, por ende la moneda no puede fungir como reserva del mismo. Aquí la moneda local no busca refugiarse en el dólar sino que se afirma como signo especulativo. Pero una caída generalizada de los precios accionarios puede terminar en crisis financiera con devaluación cambiaria, perdiendo así también el Estado su capacidad de gestión monetaria, pero de manera distinta a aquella de la dolarización.

Cabe comentar también el impacto que tiene la globalización en la gestión monetaria. Para ello recordemos que la apertura recorrió tres etapas: primero la apertura comercial con el desmantelamiento del aparato proteccionista; la segunda fue la liberalización económica con la reducción de las tarifas arancelarias a niveles inferiores a los internacionales.¹² En estos dos procesos el aparato productivo quedó expuesto a la competencia externa, profundizando su desarticulación y la dependencia tecnológica. Pero en la tercera etapa se liberalizaron los mercados financiero y bursátil, insertándose la economía en la globalización financiera en su calidad de *mercado emergente*, sin contar con los mecanismos de regulación existentes en los principales centros bursátiles, en consecuencia se hizo mucho más vulnerable a los movimientos *quasi*-instantáneos de los flujos del capital especulativo (Ramírez, 1999). En esta última etapa el debilitamiento de la autonomía monetaria a finales de 1994 no se dio por una dolarización previa sino a la inversa, es decir, por una conversión de dólares en pesos para la adquisición de acciones y valores gubernamentales con rendimientos más atractivos que los internacionales en 1990-1993; y en 1993-1994 con la adquisición de Tesobonos en moneda nacional pero indizados al tipo de cambio, todo ello en una auténtica economía de casino (Solís, 1995; Héctor Guillén, 1997).

Con la globalización financiera los mercados bursátiles ponen en contacto instantáneo diversos centros de acumulación, lo cual en un sentido es positivo si los flujos financieros (ahorro externo) se transfieren hacia actividades productivas en los mercados receptores. Pero tiene un sentido negativo cuando las transferencias sólo alimentan la espiral especulativa en un mercado emergente y, como se ha visto en México, en un régimen de libre cambio la volatilidad de

12 "La media arancelaria disminuyó de 27% en 1982, a 13.1% en 1992. Entre 1979 y 1990 la protección arancelaria efectiva pasó de un nivel promedio de 66.3% a 14.5%. La protección efectiva para la industria de la transformación pasó de 85% en 1979 a 4.4% en 1988" (Sánchez, 1994).

estos recursos representan un fuerte riesgo para la estabilidad cambiaria (Orléan, 1996). De esta forma, la autonomía monetaria del Estado-nación se vuelve muy vulnerable y con ello la gestión monetaria queda sujeta a este nuevo factor de inestabilidad, distinto al de los procesos internos de dolarización y financierización.

En suma, la gestión monetaria prevaleciente en el antiguo régimen de acumulación se ha modificado por la dolarización, la financierización y sobre todo por la globalización financiera (Ferrer, 1999; Chapoy, 1998). Y la evicción monetaria en la cual se deterioran las funciones fundamentales de la moneda local, resulta en un debilitamiento del Estado-nación en el control de esta forma institucional. Pero también ello ha implicado cambios en la regulación monetaria.

En la política monetaria neoliberal el equilibrio fiscal es una pieza clave, por lo cual desde 1983 se controló el financiamiento que el Banco de México podía otorgar de manera discrecional al gobierno, y a partir de 1984 se redujo de 50% a 10% el encaje legal.¹³ En consecuencia, la contratación de deuda no inflacionaria se canalizó al mercado de dinero y con ello la bolsa de valores inició un vigoroso crecimiento con los consecuentes fenómenos de financierización que culminaron en el *crack* de 1987.¹⁴ Posteriormente, en 1989, se profundizaron los cambios en la regulación monetaria al otorgar al Banco de México la facultad exclusiva para fijar el tipo de cambio, con lo cual se entró en una banda de flotación regulada con ajustes cambiarios programados a fin de compatibilizarlos con el equilibrio fiscal y las metas inflacionarias. En 1993 se otorgó la autonomía administrativa al Banco de México y en la exposición de motivos de la iniciativa se argumenta que “Por largo tiempo se ha percibido la existencia de un vínculo entre [el] flujo [de crédito] y la evolución de

13 “El encaje legal seguiría funcionando como el principal instrumento de regulación monetaria y de financiamiento del sector público, hasta que el mercado de valores adquiriese el tamaño suficiente para coadyuvar en mayor medida al desempeño de esas funciones. Desde luego, los Certificados de la Tesorería de la Federación (Cetes) seguirían jugando un papel fundamental en la consolidación de este mercado —y del mercado de dinero en particular—” (Banco de México, *Informe Anual*, 1983). En 1989 se sustituyó el encaje legal —que equivalía a 30 centavos de cada peso depositado— por el coeficiente de liquidez y se eliminó el componente de canalización al gobierno (véase Morales, 1992). Puede decirse que la liberación crediticia fue llevada hasta sus últimas consecuencias, ya que los bancos fueron autorizados a canalizar libremente el total de los recursos captados después de la privatización, cuando anteriormente sólo podían hacerlo hasta en un 30%. También se eliminó el coeficiente de liquidez, pero se mantuvo la obligación de un encaje de 15% de divisas captadas (Pomar, 1996).

14 Al momento del *crack*, del total negociado en bolsa el 90% correspondía a valores gubernamentales (Quintana, 1989; Ejea, 1991).

los precios [y que] la laxitud en el control del crédito [...] ha resultado en experiencias por demás amargas” (Banco de México, 1993).

Hay dos intenciones centrales en esta decisión: una se refiere a garantizar la autonomía del banco central frente a instancias gubernamentales; la otra se refiere a especificar claramente que el objetivo prioritario del banco es “procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional”. La primera se inscribe en un ámbito político y la segunda en uno económico. Una lectura generosa del documento permitiría considerar que una tarea importante del régimen salinista fue intentar la separación de las instancias estatales (el Estado) y gubernamentales (el Ejecutivo) en cuanto función pública, de aquellas que por tradición del sistema político mexicano llevaron a un presidencialismo asfixiante y a un corporativismo cada vez menos funcional.¹⁵ Por ejemplo, “La iniciativa de Ley supone un paso más en la reforma del Estado” y se concibe la autonomía del banco central como “un contrapeso de la administración pública” así como de los particulares.

Esta decisión se inscribe en una concepción amplia de institucionalización de ciertas funciones de Estado (la emisión de moneda), frente a decisiones de gobierno (la política económica): *la función de crear dinero* debe diferenciarse de *otras tareas de Estado*. Y en esta diferenciación se asigna al banco central la autonomía respectiva para crear dinero, y velar por los intereses de largo plazo de la nación al salvaguardar “a la población de nuevos episodios inflacionarios y de los sacrificios necesarios para superarlos, y garantizar crecimiento con generación de empleos”. La iniciativa implica “una importante transferencia de atribuciones del Ejecutivo al banco central” con la intención de lograr que ninguna autoridad pueda “ordenar al banco central conceder financiamiento”, sin que ello impida que pueda darse una “adecuada coordinación de las políticas del banco con la política económica del Gobierno” (Banco de México, 1993). El verdadero trasfondo de este argumento era atribuir en buena medida la inflación al exceso de circulante emitido por el gobierno al incurrir en déficit sobre bases no sanas. Este déficit representó en 1982 el 17% del PIB y ya para 1992 se había obtenido un superávit de 0.5%, sin contar los ingresos derivados de la venta de bancos y empresas públicas. Y aun cuando para 1997-2000 se volvió a incurrir en déficit, éste se consideró mínimo y perfectamente manejable.¹⁶

15 Sobre corporativismo véase inciso 2.1.2.

16 El déficit fiscal en 1997 representó el 0.72% con respecto al PIB, en 1998 el 1.25%, en 1999 el 1.24%, y en 2000 el 1.1 por ciento.

Por lo tanto, si se hubiese detectado acertadamente la causa fundamental de la inflación (el déficit público), el correctivo aplicado debería haber sido eficiente no sólo para controlarla sino también para evitar *nuevos episodios inflacionarios*.¹⁷ En su momento Carlos Salinas argumentó que en su administración no había habido financiamiento inflacionario, pues el déficit se cubrió con la colocación de valores gubernamentales en bolsa; además de que se cubrió la deuda interna con el banco central y se esterilizó circulante, y que “la suma de billetes y moneda en circulación más las obligaciones a la vista del banco central estaban respaldadas por divisas en más del cien por ciento”.¹⁸

En realidad este argumento expresa meridianamente la disociación entre autonomía y evicción monetarias, ya que la fortaleza de la moneda nacional se sustentó en una divisa y no en la eficiencia del aparato productivo. Las divisas mencionadas provenían de los flujos del capital especulativo colocados en bolsa, de ahí la fragilidad de la política cambiaria y por ende de la autonomía monetaria en un régimen financiero ya extrovertido.¹⁹

Y a partir de la devaluación de finales de 1994 y la subsecuente crisis financiera, los organismos internacionales presionaron para que se realizaran una serie de ajustes en la gestión monetaria que, entre otras cosas, obligaron al Banco de México a publicar semanalmente el monto de las reservas, diariamente el de la base monetaria y mensualmente el saldo de la cuenta corriente; asimismo, se obligó a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a emitir un informe cada mes y medio respecto al estado de la deuda pública y las finanzas gubernamentales.

Por lo tanto, en las nuevas formas de gestión monetaria no sólo se ha pasado de un régimen de tipo de cambio fijo a uno flotante como lo fue a mediados de los setenta, sino que, además, de 1988 a 1994 se pretendió compatibilizar infructuosamente metas inflacionarias con una devaluación gradual, para posteriormente establecer una libre flotación que llevó la paridad cambiaria en 1995 a una devaluación del 100%. Los hechos ulteriores situaron al tipo de cambio en una *quasi*-estabilidad que debido al diferencial de precios con Es-

17 A partir de entonces se manejó como un éxito superlativo de las políticas aplicadas el superávit primario obtenido, aun cuando la inflación se hubiese disparado de nueva cuenta en 1995-1996 invalidando en los hechos las propias tesis monetaristas. Retrospectivamente la inflación en 1988 fue de 160%, de 12% en 1992 y de 7% en 1994. Y con encomiable optimismo en 1995 se esperaba una inflación de 5%, pero el índice fue 50%. (Véase *Criterios de Política Económica para 1995*, Presidencia de la República, noviembre de 1994). De 1996 en adelante la inflación ha tenido una trayectoria fluctuante a la baja para situarse en 9% en el año 2000.

18 Carlos Salinas de Gortari, *Quinto Informe de Gobierno*, Presidencia de la República, 1993.

19 Véase inciso 2.1.1.b.

tados Unidos sobrevaloraron el peso aproximadamente en un 10% a principios de 1997; y la afluencia de capitales por las turbulencias financieras en Brasil y el sudeste asiático en 1998 provocaron un fenómeno sorprendente de revaluación monetaria,²⁰ que nada tenía que ver con una mayor eficiencia del aparato productivo, pero que obligó al Banco de México a intervenir en la compra de dólares para contener la apreciación cambiaria. Esto trajo como consecuencia otro fenómeno paradójico ya que la compra de dólares por el Banco de México en ese momento obligó a éste, a su vez, a colocar el exceso de reservas en instrumentos en mercados externos a tasas inferiores a las pagadas por su adquisición. Así se dio un hecho inédito ya no de perversión sino de reversión financiera, en la cual la conversión de dólares a pesos obligó al Estado a pagar una penalización por el diferencial de tasas (de compra y colocación de dólares), que muestra lo frágil que puede ser la autonomía monetaria cuando las bases materiales de reproducción no se reconstituyen sólidamente. Y en el tercer trimestre de 1998 la debacle financiera de Japón y la moratoria declarada unilateralmente por Rusia, arrastraron nuevamente a la economía mexicana a otra crisis cambiaria (Bracho, 2000). Asimismo, en 1998-2000 la libre flotación del peso llevó a una estabilización cambiaria con una acumulación de reservas sin precedente, en una relación de cuatro a uno en proporción al déficit comercial.²¹ El monto de las reservas acumuladas a mayo de 2001 fue de 40 732 millones de dólares y nuevamente el costo de mantenerlas se consideró inferior al beneficio que, según el Banco de México, representa para el mercado tener expectativas favorables respecto a la estabilidad.²²

Es importante señalar que en 1998 el Banco de México inició una estrategia combinada de disminución del circulante (cortos), aumento de la tasa de interés y venta de dólares para contener la fuga de capitales, estrategia que finalmente resultó infructuosa pues se acumuló una pérdida cambiaria de 20% en dos meses y la Bolsa de Valores cayó en un 40%, afectada por los problemas

20 *Efecto Samba*, devaluación en Tailandia y recuperación de Hong Kong por parte de la República Popular China.

21 El monto de reservas a fines de 2000 fue de 34 mil millones de dólares, y el déficit comercial de 8 mil millones de dólares.

22 Federico Rubil Kaiser, gerente de Relaciones Internacionales, Banco de México (El Financiero, 10 de febrero de 2001). Esta postura del banco central se matizó a partir de la segunda quincena de mayo al haberse superado toda previsión al respecto, pues el costo por mantener altos montos de reservas se estimó en 3 200 millones de dólares anuales (mayoral, 2001); ya que al colocarlas casi en su totalidad en instituciones de crédito extranjeras, éstas ofrecían menores tasas de interés (4 o 5%) en comparación con las de los Cetes (13%); consecuentemente el corto se redujo de 400 a 350 millones de pesos a fin de inyectar liquidez al sistema, lo que condujo a reducir las tasas de interés internas.

financieros mencionados de Japón y Rusia. Sin embargo, la política de cortos se ha mantenido aun cuando su eficiencia haya disminuido, pues de un monto inicial de 20 millones de pesos en 1998 se pasó a 350 millones en abril de 2000.

Un breve recuento del comportamiento accionario en 1999-2000 muestra el reforzamiento del carácter especulativo de las nuevas formas de gestión monetaria. Así, en 1999 el auge bursátil llevó el Índice de Precios y Cotizaciones a un aumento de más de 100%, y para ciertas acciones triple AAA las ganancias fueron de una magnitud similar (Televisa 156.4%, Cemex 148.2%, Telmex 121.7%), y para los bancos la especulación bursátil representó ganancias del orden de 19 890 millones de pesos. En ese mismo año la inversión en bolsa generó una ganancia 3.65 veces mayor que la obtenida en instrumentos del mercado de dinero, y sólo se registraron dos financiamientos de capital (Jiménez, 1999). Esto último tipifica claramente el fenómeno de financiarización, pues en un sentido el ahorro captado por el sistema bancario no se canalizó hacia actividades productivas sino a la bolsa; y en otro sentido lo captado en bolsa se canalizó marginalmente al crédito.

En 2000 el ciclo bursátil alcanzó un máximo de 8 319 puntos en marzo, en mayo cayó a 5 593 y tuvo movimientos erráticos posteriores al alza hasta 7 520 en julio y cayó a 5 231 puntos en diciembre. En este caso los valores públicos negociados en bolsa ofrecieron importantes rendimientos a la banca al canalizar, ésta, la captación de manera prioritaria a la bolsa y no al crédito. En efecto, el constante abatimiento de la inflación y el comportamiento volátil que mostró la Bolsa Mexicana de Valores en 2000 propiciaron una reconfiguración de las inversiones en favor de los valores públicos dada su mayor estabilidad en el largo plazo, de tal forma que por los mejores rendimientos en bolsa en comparación con los obtenidos con tasas activas aplicadas al crédito, conformaron una situación paradójica, ya que los valores gubernamentales no representan ningún riesgo y por definición deberían proporcionar el rendimiento más bajo.

Todo lo anterior refleja finalmente el desarrollo de nuevas formas de gestión monetaria tanto fenomenales (dolarización, financiarización, globalización financiera), como institucionales (regulación y operación del banco central, liberalización bursátil), que se inscriben en un cambio desestructurante del anterior régimen de acumulación en los circuitos monetario-financieros.

2.1.1.b) Del autofinanciamiento a lo dominante financiero

Otro factor que ha incidido en la gestión monetaria ha sido la subordinación de lo productivo a lo financiero, como resultado del control que ejerce el capital especulativo sobre los mecanismos crediticios del capital productivo, lo que da como resultado la extroversión del régimen financiero.

El capital financiero cumple funciones similares a las del capital comercial en el sentido de que su actividad, sin ser productiva o generadora de plusvalía, favorece una mayor producción de la misma al movilizar los recursos crediticios para la inversión. La lógica del financiamiento en este caso es positiva para acelerar la acumulación. También en el extremo opuesto, las empresas pueden recurrir al autofinanciamiento y los nexos entre capital industrial y financiero son tenues. En realidad los dos sistemas funcionan al mismo tiempo y el predominio de uno u otro está determinado por las características de cada Espacio-nación en la gestión monetaria. En este aspecto, en México pueden distinguirse dos periodos: en el primero (1970-1982), la asociación capital industrial-capital financiero siguió el modelo estadounidense de autofinanciamiento de largo plazo en condiciones de un *sistema financiero reprimido*;²³ y en el segundo (1983-1994), con el crecimiento del mercado de capitales, la recomposición de los grandes grupos financieros y el surgimiento de otros al tenor del *crack* bursátil de 1987 y la privatización bancaria, modificaron a favor de éstos las articulaciones financieras de los grupos industriales, con lo cual el modelo de autofinanciamiento quedó relegado a un segundo plano.

De otra parte, la producción industrial en México está concentrada en un reducido número de empresas, las cuales son las que tienen los nexos más estrechos con los grupos financieros.²⁴ Las formas de financiamiento de estas grandes empresas son las que definen la articulación del capital industrial y el financiero. En una investigación realizada a principios de los años ochenta basada en 45 grandes empresas que cotizaban en bolsa, las cuales realizaban más de 85% de las ventas de las 50 mayores empresas del mercado accionario, y comparando su estructura de financiamiento con la de cinco países desarrollados (Estados Unidos, Inglaterra, Alemania, Japón, Francia), se encontró que

parecen existir dos grandes pautas de relación financiero-industrial: una, presente en los países anglosajones, en la que gran parte de los recursos de largo plazo son provistos con fondos propios (utilidades retenidas, emisión de acciones, revaluación de activos y fondos de amortización) con un escaso peso del financiamiento de la empresa; y la otra, claramente evidenciada en los casos alemán y japonés, donde la mayor parte de los recursos son prestados. Los datos existentes para México sugieren una pauta de financiamiento similar a la de Estados Unidos (Jacobs y Peres, 1983: 96).

23 El sistema financiero reprimido se refiere al control de la tasa de interés, crédito, encaje legal, etcétera. Véase Aspe (1993).

24 El 1% de los establecimientos industriales generan cerca de dos tercios del producto y del valor agregado. *XIV Censo Industrial*, INEGI, 1995.

Y aun cuando ya desde los años sesenta y setenta se habían formado grandes grupos financiero-industriales,²⁵ “los grupos que eran propietarios de instituciones financieras, a la vez que poseían grandes empresas industriales, no desarrollaron una estrategia financiero-industrial con un espíritu corporativo, sino que el capital bancario se dedicó a hacer negocios bancarios y el industrial, lo propio en la industria”.²⁶ Así, hasta los años setenta, “las empresas industriales se financiaban esencialmente con los recursos que generaban internamente o con lo que contrataban en el mercado de capitales a través de la emisión de acciones. La banca se utilizaba fundamentalmente para cubrir las necesidades de corto plazo, es decir, para financiar el activo circulante”.²⁷

La estructura industrial prevaleciente posibilitaba este comportamiento, puesto que los sectores más dinámicos, controlados en su mayoría por las transnacionales estadounidenses, repetían internamente el patrón de financiamiento de las matrices; lo mismo sucedía en los grandes conglomerados nacionales (cemento, vidrio, acero, cerveza, construcción) con mercados oligopólicos protegidos en los que obtenían ganancias suficientes para su financiamiento. Con la crisis de la deuda externa en los ochenta esta pauta de financiamiento y de relaciones financiero-industriales se modificó. Para ello incidieron varios factores catalizados por la crisis.

Hay que recordar que en la segunda mitad de los años setenta la alta liquidez internacional por la renta petrolera cambió las formas de endeudamiento de largo a corto plazo, y los agentes financieros institucionales (Banco Mundial, FMI, BIRF) y gubernamentales fueron sustituidos por la banca privada (Griffith Jones, 1987). Internamente, la sobrevaluación del peso por la renta petrolera y, externamente, la alta liquidez internacional llevaron a las grandes empresas nacionales al endeudamiento con la banca internacional y a la contratación de créditos a corto plazo. La crisis devaluatoria de 1982 llevó a la insolvencia a las grandes empresas y al Estado, y desencadenó la ruptura del *sistema financiero reprimido*. Y con ello se inició otra forma de gestión monetaria.

2.1.1.c) Lo dominante financiero

Un rasgo específico en las nuevas formas de acumulación es la configuración de una nueva dinámica financiera, cuyo principal efecto es el de haber invertido las relaciones de dominación-subordinación a favor de lo financiero y en detri-

25 Vidal (1985); Morera (1998); Garrido (1999); Rendón (1997).

26 Jacobs y Peres (1983: 98).

27 *Ibidem*, p. 94.

mento de lo productivo.²⁸ Del régimen financiero reprimido se pasó a la extroversión financiera

determinada tanto por los términos de negociación del pago de la deuda, a través del programa de ajuste, como por el financiamiento requerido para impulsar el nuevo régimen de acumulación (Plan Brady) en un contexto de acuerdos regionales (GATT, TLC, etc.), así como por las modificaciones a la ley de inversión extranjera (1989) y la compatibilización financiera con Estados Unidos, los cuales fueron elementos fundamentales en la constitución del nuevo régimen financiero (Aboites, 1996: 8).

El régimen financiero emergente tiene como pieza clave la extroversión, la cual implica la liberalización de la inversión extranjera directa y en cartera (Garrido y Peñalosa, 1996), pero también una nueva pauta de financiamiento industrial con base en recursos externos de la empresa más que en recursos propios. Estos recursos en 1990-1994 externamente se obtuvieron por endeudamiento con moneda sobrevaluada e internamente a través de acciones por el maridaje de casas de bolsa y banca comercial (privatización). Todo ello refuncionalizó los vínculos entre capital industrial y financiero de los años setenta, ya que la privatización de los bancos amplió el radio de acción del capital bursátil hacia las empresas industriales en las cuales los bancos tenían intereses o eran propietarios de las mismas. Así, del circuito inversión-autofinanciamiento se pasó al de inversión-crédito, el cual quedó integrado en el eje casas de bolsa-bancos-empresas, y con ello las empresas se financiaron directamente en el banco del corporativo al cual estaban integradas, o bien emitieron acciones teniendo como agente colocador a la casa de bolsa del corporativo.²⁹

La consolidación de los grandes grupos financieros nacionales pudo lograrse por el tipo de relaciones que establecieron éstos entre sí, con el Estado y con

28 En palabras de Aldo Ferrer (1999) “La globalización financiera se ha convertido en un fenómeno en gran medida autónomo y de una dimensión y escala desconocidos en el pasado”. Algunos datos expresan a cabalidad tal hecho: el mercado de derivados en 1997 representó 1.5 veces el producto mundial; 95% de las operaciones en los mercados cambiarios correspondieron a movimientos financieros y sólo 5% a transacciones reales e inversión privada directa; los recursos de todos los bancos centrales del mundo en 1997 eran de la misma magnitud que las operaciones cambiarias en un solo día.

29 Hay que señalar que la extroversión financiera se inscribe en un amplio esquema de apertura que incluye la transformación de banca múltiple en grupos financieros, integrados por una controladora propietaria del 51% de las acciones de cada empresa que integran el *holding* y que formaliza la fusión de bancos, casas de bolsa, aseguradoras, casas de cambio, arrendadoras, afianzadoras y empresas de factoraje. La intención última es llegar al esquema de banca universal, en donde una sola entidad (la controladora) puede realizar cualquier tipo de actividad financiera (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Banco de México, *Ley para regular las agrupaciones financieras*, 18 de julio de 1990).

los agentes financieros internacionales. Así, estas relaciones generaron una creciente centralización financiera del excedente y una forma distinta de gestionar los riesgos de negocios y financieros, esta última hace referencia a la posibilidad de transferir al Estado la responsabilidad de hacer frente a los compromisos en caso de quiebra, es decir lo que se conoce como riesgo moral (Armendáriz, 1999).

Pero la bolsa se convirtió en el eje dominante con lo cual la acumulación fue subordinada por la lógica bursátil específicamente, más que por una lógica financiera amplia de apoyo a la producción, lo que tuvo como resultado una financiarización perversa, con los resultados ya conocidos interna y externamente a través del *efecto tequila*, que impactaron negativamente la producción, la inversión y el empleo. Pero que además dejaron en quiebra técnica al sistema bancario en su conjunto, ya que la cartera vencida pasó del 3.5% en 1990 al 17.6% en 1995, obligando al Estado a realizar un programa de salvamento que a inicios de 1997 implicó recursos por 40 mil millones de dólares, equivalentes al 8% del PIB de 1996, cuando su venta había reportado al Estado aproximadamente 12 500 millones de dólares.³⁰ Y en el año 2000, al convertirse el Fobaproa en Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB), se socializó la deuda privada al asumir el Estado los pasivos del Fobaproa por 85 mil millones de dólares, equivalentes al 14% del PIB.

La crisis bancaria ha dado lugar no sólo a una recomposición de los grupos financieros al desaparecer algunas instituciones y fusionarse otras, sino que además posibilitó la presencia de bancos extranjeros como accionistas mayoritarios y virtuales propietarios de algunas instituciones, o bien como inversionistas en los principales bancos,³¹ lo que redundó finalmente en el reforzamiento de la extroversión financiera que ha profundizado el desarrollo de nuevas formas de gestión monetaria.

2.1.2. La relación salarial

La configuración de la relación salarial en economía cerrada se hizo en el entorno de una economía semi-industrializada liderada por los segmentos modernos, coexistiendo formas salariales fordistas inacabadas o tardías (gran

³⁰ En ese momento se argumentó: "No habrá más crisis financieras en el sexenio". Guillermo Ortiz Martínez, secretario de Hacienda y Crédito Público, *El Financiero*, 20 de abril de 1996.

³¹ Se privatizaron un total de 18 bancos, de los cuales a la fecha quedan cuatro; se otorgaron once concesiones para crear nuevos bancos, cinco fueron adquiridos por bancos extranjeros y los tres más grandes del sistema han aceptado asociarse con instituciones extranjeras; y funcionan 17 oficinas de representación de bancos extranjeros.

empresa) con formas tayloristas en las empresas micro y pequeñas.³² El carácter inacabado de las primeras se debía a la existencia de una política que favorecía la importación de bienes de capital a fin de modernizar e integrar la planta industrial. Pero en una situación de mercados cautivos si bien la importación de maquinaria y equipo representaba una innovación tecnológica, de hecho no significaba la incorporación de tecnología de punta. Este desfase tecnológico con relación a los estándares internacionales determinó ritmos lentos de crecimiento de la productividad del trabajo y del capital, y junto con ello formas de relaciones salariales y de utilización de la mano de obra, que si bien incorporaban elementos fordistas de gestión de la fuerza de trabajo, no permitió desarrollarlos a plenitud en el interior de los segmentos dinámicos de una industria débilmente integrada, ni mucho menos extenderlos a los segmentos en donde prevalecían micro y pequeñas empresas con usos intensivos de mano de obra, precariedad en el empleo, etcétera.³³

Sin embargo, pudieron institucionalizarse diversas formas de salario indirecto tales como jubilación, servicios médicos y vivienda, entre otros; pero ello incluía sólo a los trabajadores del sector formal a través de instituciones públicas y no incorporó el seguro de desempleo ni se extendió a la medicina privada o a la construcción de vivienda particular.³⁴

En economía cerrada los determinantes del salario directo e indirecto en el ámbito de políticas de inspiración keynesiana estaban mediados por una fuerte intervención estatal, ya que además de lo señalado también se desarrollaron políticas de infraestructura (asistencia) social y de subsidios. En la asistencia social se creó una infraestructura médica para aquellos que no pudieron acceder a los servicios del IMSS o del ISSSTE;³⁵ la educación pública se convirtió en el eje de la formación de cuadros técnicos medios y profesionales; el trans-

32 Enrique de la Garza (1993: 62), al hablar de la extensión real del modelo taylorista-fordista antes de las crisis de los años ochenta, señala que “pudiera ser que este modelo sólo actuase en una parte de la gran empresa”.

33 De la Garza (1993: 63) habla de una flexibilidad primitiva “producto de la escasa maduración de las relaciones taylorista-fordistas, que ha existido desde que hay empresa capitalista”. Podrían mencionarse en particular la industria del vestido en donde el trabajo a destajo y una débil sindicalización era la norma prevaleciente en economía cerrada.

34 Las instituciones públicas a través de las cuales se canalizaron los servicios médicos y habitacionales a los trabajadores del sector privado fueron el IMSS y el Infonavit, cuyo presupuesto se integra por cuotas de patrones, trabajadores y gobierno. Para los empleados públicos los organismos correspondientes fueron el ISSSTE y el Fovissste. La construcción de vivienda denominada de interés social para los trabajadores es negociada con el Estado a través de los sindicatos, tanto en el sector público como en el privado.

35 La población no asegurada es atendida —aunque sea precariamente— por la Secretaría de Salud, las secretarías de salud pública estatales y el sistema del Desarrollo Integral de la Familia.

porte público fue ampliamente subsidiado lo mismo que la electricidad y el gas para usos domésticos, ya que son producidos por empresas públicas. Así, en algunos aspectos, el Estado tomó por su cuenta y tal vez fue más allá en ciertas funciones del salario fordista, asumiendo un papel paternalista pero también corporativista. Esto último representó un control de las demandas salariales para hacerlas compatibles con las políticas económicas instrumentadas, tanto keynesianas como posteriormente neoliberales.

Y en economía abierta con políticas neoliberales, las formas del salario directo han evolucionado de manera diferenciada, ya que en el caso de las ramas altamente exportadoras la productividad se ajusta a las normas internacionales para mantener la competitividad.³⁶ En el caso de las empresas multinacionales las ventajas competitivas por salarios bajos no son necesariamente las únicas determinantes, ya que las estrategias de globalización, entre otros factores, hacen del comercio intra-firma un importante medio de realización de ganancias.³⁷ Y para las empresas nacionales altamente exportadoras la globalización no es aún una estrategia aplicable, debido a que se han desarrollado en lo principal como productoras de bienes de consumo amplio y de insumos intermedios (Garrido, 1999). Ciertamente, desde 1982 el costo salarial ha sido abatido por olas inflacionarias, pero en este tipo de empresas la flexibilización moderna del trabajo ha sido una de las formas de reforzar la competitividad.³⁸ En cambio, en las empresas micro y pequeñas lo que se ha dado ha sido sobre todo el reforzamiento de usos intensivos de la fuerza de trabajo. En consecuencia, tanto por la crisis interna como por la globalización la relación salarial se modificó en detrimento del trabajo y a favor del capital.

36 Las exportaciones manufactureras están concentradas en pocas ramas y pocas empresas, por ejemplo 80% de las exportaciones manufactureras la realizan menos del 1% de las empresas. (Secofi-Banxico, *Perspectivas y expectativas de corto plazo de las empresas exportadoras mexicanas*, <<http://banxico.org.mx>>, México, 1997).

37 Desde mediados de los años ochenta y sobre todo en los noventa, el capital que ahorra mano de obra fluye de manera importante hacia la periferia con la segmentación de los procesos productivos, por lo cual “es posible que hayan aparecido nuevas ventajas, tan importantes como las salariales. Puede ser el caso de la flexibilidad de las relaciones laborales, garantizadas por los Estados y/o los sindicatos, como criterio de localización industrial”. Adicionalmente las características de la producción relativizan la ventaja comparativa de bajos salarios “como el factor determinante en la selección de la nueva tecnología”, por ejemplo los chips para computadora sólo pueden ser producidos de manera automatizada (De la Garza, 1993: 35, 98).

38 La flexibilización del trabajo tiene una doble interpretación; de una parte se plantea que la rigidez de los mercados laborales obedece a su vez a las rigideces salariales y de la jornada de trabajo, así como a las formas de contratación y despido de los trabajadores, todo lo cual distorsionaría la asignación del trabajo y por tanto impediría su utilización óptima, lo que repercute negativamente en la productividad. De otra parte la flexibilización del trabajo “En su versión más profunda implica una crítica a la forma de organización taylorista-fordista, como incapaz de permitir incrementos sustanciales de la productividad” (De la Garza, 1992: 21; Fujii, 1999).

Después del desarrollo estabilizador las formas de regulación salarial se erosionaron progresivamente. En efecto, en 1960-1970 el promedio inflacionario fue de 1.9%, con lo cual la indexación salarial realizada ex-post incorporaba sin mayores problemas la inflación registrada anualmente. La contratación era anual e involucraba al total de los trabajadores de la rama correspondiente a través de las grandes centrales obreras controladas por el Estado. En cambio, en el decenio siguiente, 1970-1980, la inflación promedio fue de 10.6%, pero en particular en 1976-1980 alcanzó 22.8%. Como puede inferirse, la indexación salarial ex-post aún era controlable, pero difícilmente podía aplicarse sin efectos sociales traumáticos. En la tercera fase, ya en economía abierta, se dio el giro decisivo en esta regulación cuando la inflación promedio fue de 93.7% en 1983-1987. En el último año referido, ante la severidad de la crisis financiera, se iniciaron políticas de ajuste mediante pactos económicos que involucraban al Estado, al sector privado y a los trabajadores, estos últimos prácticamente en calidad de convidados de piedra dado el control corporativo señalado.³⁹ En estas políticas de ajuste los salarios se indexaron ex-ante en función de la inflación esperada y, dado que el objetivo gubernamental era controlar la inflación, uno de los precios clave lo era precisamente el control del salario nominal. Ya en los años noventa el índice inflacionario fue en promedio de 20.2% con un pico de 52% en 1995, pero con tendencias a la baja antes y después de ese año, y los acuerdos salariales incluyeron además cláusulas relativas a la productividad.

Ligado directamente a lo anterior es el cambio en las relaciones contractuales, que ha evolucionado hacia un neocorporativismo y contratación individual por empresa, con reglas externas impuestas en principio por los pactos, en los cuales se establecía el tope del aumento salarial; e internamente desde los años ochenta se flexibilizaron el uso de la fuerza de trabajo y las formas de contratación (Bouzas y De la Garza, 1998; De la Garza, 2000) y la negociación de prestaciones de acuerdo al grado de organización de los trabajadores y de la situación financiera de la empresa. Es importante destacar la evolución de las relaciones laborales hacia la flexibilización del trabajo, la cual permite explicar la transformación del modelo contractual corporativista a través de:

- Anulación de la injerencia de los sindicatos en las decisiones empresariales de cambio tecnológico y reorganización del proceso productivo.

³⁹ El primer pacto como instrumento de las políticas de ajuste se aplicó en diciembre de 1987 y posteriormente se sucedieron otros diez que en los hechos fueron meros paliativos para restablecer el poder adquisitivo del salario.

- Mayor capacidad de la empresa para contratar y terminar contratos de trabajo. Asimismo, más facilidades para la subcontratación y trabajadores eventuales.
- Anulación del escalafón *ciego* y la cláusula de *exclusividad* (ascenso por antigüedad como única vía de movilidad) y capacidad de decisión de la empresa para determinar la movilidad interna y polivalencia en función de los requerimientos de la producción (Aboites, 1997: 11).⁴⁰

La flexibilidad, eje del cambio en las relaciones laborales desde mediados de los años ochenta, fracturó la hegemonía del *modelo contractual de la Revolución mexicana* (De la Garza, 2000), en tanto que alianza histórica Estado-sindicalismo, caracterizada por el papel tutelar del Estado, el monopolio en la representación sindical, las cláusulas de exclusividad y exclusión, la afiliación forzosa al Partido Revolucionario Institucional, la protección en el empleo y el salario, etc. Este modelo tuvo su mayor representatividad en las grandes empresas paraestatales y privadas y en el interior del sector público. En este proceso de fractura han influido al menos los siguientes factores:

- a) La crisis orgánica de la economía mexicana en el último cuarto de siglo (1975-2000) con sus secuelas recurrentes de inflación, desempleo, erosión salarial, etcétera.
- b) El proceso de privatización y el adelgazamiento del empleo público en general.⁴¹
- c) Las políticas restrictivas laborales y salariales.
- d) La reestructuración productiva basada en el sector manufacturero exportador.
- e) El surgimiento de nuevos polos industriales con la maquila fronteriza y la relocalización de la industria automotriz hacia el norte-medio (Aguascalientes, Saltillo, Hermosillo), (Carrillo, 1991; Carrillo y Hualde, 1997).
- f) El empleo informal.⁴²

40 El 17 de abril de 2000 la Suprema Corte de Justicia de la Nación dictaminó la inconstitucionalidad de la cláusula de exclusión en los contratos colectivos o en contratos ley y, anteriormente, en mayo de 1999, se declaró la ilegalidad de la sindicalización única y el derecho del trabajador a pertenecer o no a un sindicato.

41 En 1980 el empleo público (gobierno federal) fue de 1 millón 541 mil personas, equivalente a 7.6% del total ocupado; en 1990 fue de 1 millón 991 mil, y de 967 mil en 1998; este último dato representó el 4.4% del total.

42 El empleo informal explica al menos el 50% del empleo total. En 1988-1998 el empleo informal creció en más de 4 millones de personas (Guerrero, 2000); y de acuerdo a la definición de empleo informal de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en 1995 y 1998 la tasa de informalidad fue de 48.3% y 46.8%, respectivamente, en localidades de 100 mil y más habitantes (Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2000: cuadro 1). Y el sector informal, definido como

Las políticas laborales y salariales, así como la privatización, están en el centro del desgaste de la alianza movimiento sindical-Estado, ya que aun en los casos en que no se privatizó (Pemex, CFE) el empleo se redujo drásticamente⁴³ y el Estado empujó de manera significativa hacia la flexibilización de los contratos colectivos.⁴⁴ Es decir, el Estado redefinió sus políticas como garante de la rigidez y la estabilidad del empleo directo e indirecto por la disminución del aparato estatal y de la inversión pública,⁴⁵ así como por las políticas laborales llevadas a cabo.

En cuanto a la conformación de un nuevo segmento de la clase trabajadora por la reestructuración, relocalización y nuevos polos industriales, ésta tiene como principales características el ser joven física y políticamente. Es decir, sin tradición de lucha (menor experiencia), menor tasa de sindicalización o sindicatos pasivos (Bensunsan, 2000; De la Garza, 1993); así como contratos colectivos simples o inexistentes, flexible desde sus orígenes, sin estabilidad (garantía) laboral, alta rotación y feminización en las maquiladoras.

En consecuencia, ya desde finales de los años ochenta el nuevo modelo contractual flexible (De la Garza, 1993: 121)⁴⁶ tiene, entre sus rasgos más importantes los siguientes: *a*) la flexibilidad en el proceso trabajo (compactación de tabuladores y polivalencia, movilidad interna); *b*) flexibilidad en el empleo

asalariados sin IMSS o ISSSTE que no trabajan en dependencias gubernamentales, representó en 1995 el 60% de la PEA (Hernández y Cruz, 2000: cuadro 1). Para la OIT el empleo informal incluye trabajadores por cuenta propia (excepto profesionistas y técnicos) y trabajadores familiares; trabajadores domésticos y los ocupados en establecimientos que cuentan con hasta 5 trabajadores.

43 El número de personas ocupadas en empresas públicas se redujo de 723 mil en 1980 a 498 mil en 1998 (INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, varios años).

44 Véase por ejemplo las referencias al tema en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1993; Acuerdo Inicial para la Elevación de la Productividad y la Calidad 1992; Pacto Económico, Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad, mayo de 1992. En este último se establece la indexación del salario mínimo a la productividad. Puede mencionarse también como signo de indefensión laboral el que del total de trabajadores asalariados “que potencialmente podrían tener contrato colectivo en 1998 sólo el 19.6% realizaron revisiones salariales o contractuales, que son presumiblemente los trabajadores con contrato colectivo activo” (De la Garza, 2000: 195).

45 La participación de la inversión pública y privada en 1970 fue de 35.5% y 64.5%, respectivamente; en 1981 la inversión pública representó 43% y en 1997 18.5%. Para 1999 la participación de la inversión pública con respecto al total sólo representó 11.8%. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Sistema de Cuentas Nacionales de México*.

46 Hay que acotar que “la conformación de un modelo de relaciones laborales alternativo al de la Revolución mexicana al parecer fundamentalmente se ha dado en las grandes empresas y en las de mayor éxito en productividad, y deja la situación anterior todavía con grandes espacios sin cambios apreciables” (De la Garza, 2000: 215).

(contratación y despido discrecional), y *c*) flexibilidad salarial (salarios por hora y en función de la productividad).

Los factores anteriores han impulsado las relaciones laborales hacia un neocorporativismo en el cual se supera la disfuncionalidad en lo productivo (rigidez del “modelo contractual de la Revolución mexicana”), pero que paradójicamente sigue siendo funcional en lo político al conservarse la hegemonía de la vieja estructura sindical.⁴⁷ El monopolio de representatividad sindical aún mantiene el autoritarismo con pluralidad limitada, sin alternancia organizativa obrera que rompa frontalmente su hegemonía; sin embargo, ha disminuido drásticamente su participación en la gestión del sistema político con sus cuotas tradicionales de representación en el Congreso de la Unión (diputados y senadores) y gubernaturas y presidencias municipales.⁴⁸

Si bien el neocorporativismo se afianzó en los años noventa, con el cambio de gobierno en el año 2000 el sindicalismo hasta entonces oficialmente replanteará el sentido de la alianza histórica al no estar ya subordinado a los intereses del sistema corporativo autoritario (Rodríguez y Leyva, 2001). Ante el vacío de poder referencial, el sindicalismo neocorporativo previsiblemente redefinirá la lucha en función de sus propios intereses, ya no los del Estado revolucionario que lo subordinaba en lo general, ni los de los diferentes gobiernos con sus políticas laborales y salariales tanto en el esquema de regímenes *revolucionarios* como neoliberales.

La reestructuración industrial ha incidido en las relaciones contractuales, pues la quiebra de numerosas empresas ligadas a la primera ola de industrialización en la posguerra, que en economía cerrada podían mantenerse aún con un fuerte retraso tecnológico, así como la apertura y la globalización, han llevado tanto a nuevas formas de organización laboral como de contratación. Y de otra parte, la apertura también ha propiciado una nueva ola de industrialización con una fuerte presencia de empresas maquiladoras de exportación que desarrollan nuevas relaciones salariales (alta rotación del personal, contratación semanal o mensual, polivalencia, subcontratación). Específicamente, se señala que la industria maquiladora “se caracteriza por la difusión

47 Del total de contratos colectivos depositados en la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje en 1994-1999, “el Congreso del Trabajo fue responsable de 81.4%; los sindicatos blancos de 2.8%; y los independientes de 12.7%”. De la Garza (2000: 196).

48 En el Congreso de 1985-1988 (LIII Legislatura) el número de diputados con representación obrera fue de 75, mientras que en la legislatura 2000-2003 (LVIII) el número de diputados con representación obrera es de 14.

del nuevo modelo contractual que codifica un nuevo tipo de relaciones salariales alejadas del modelo corporativista predominante durante la industrialización sustitutiva de importaciones” (Aboites, 1997: 16).

Respecto a esto último es menester hacer algunas consideraciones. Si bien es cierto que las exportaciones de la industria maquiladora representaron 46% de las exportaciones manufactureras totales en el año 2000, hay que matizar su importancia en relación con el PIB, pues sólo generan 2% del valor agregado. En cambio, sí son el segmento más dinámico de creación de empleo, el cual ha aumentado aun en la crisis y en este sentido puede aceptarse que la industria maquiladora *codifica un nuevo tipo de relaciones salariales*:

EMPLEO MANUFACTURERO
(Miles de personas)

Industria	1970	1980	1990	1994	1995	1996	1999
Industria maquiladora	n.d.	119.5	447.0	580.5	606.2	754.0	1 140.5
Industria manufacturera	2 169	2 441.0	2 510.0	2 943.3	2 871.0	3 071.4*	3 910.9

n.d.: no disponible.

*Promedio anual.

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Censos Generales de Población y Vivienda; Estadísticas Históricas de México; Sistema de Cuentas Nacionales de México*, varios años; *Industria Maquiladora de Exportación*, febrero de 2001.

Sin embargo, hay que distinguir, de una parte, entre maquila tradicional y la moderna o de tercera generación, cuyo principal insumo laboral está constituido por ingenieros y técnicos de alto nivel; y de otra, la moderna industria exportadora, cuyos ejemplos más representativos lo son la industria automotriz y la electrónica (Carrillo y Hualde, 1997). Por lo tanto, la nueva ola de industrialización no está dada sólo por la *maquilización fronteriza*, sino por un cambio profundo en el tejido manufacturero al menos en cinco niveles:

- El aumento de la brecha tecnológica y de inversión entre industrias tradicionales y modernas (León, 1999; Zepeda, 1999).
- La profundización de las diferencias tecnológicas y de productividad entre micro, pequeñas y medianas empresas con las grandes en el interior de cada rama.
- El redimensionamiento tecnológico de las industrias automotriz y electrónica en un contexto de economía abierta y de globalización.
- El desarrollo exterior de los grandes conglomerados nacionales [cemento, acero, vidrio, cerveza, alimentos (panificación y masa de maíz)], (Garrido, 1999).

- Y por una desindustrialización en el sentido del desmantelamiento de la industria local que no se adaptó a la apertura y/o fue abatida por las crisis financieras en 1987 y 1995 (Dussel: 1995).

En fin, sin negar el impacto de la maquilización en la nueva relación salarial, habría que ubicar el mismo en el contexto de la globalización, el cual implica formas de flexibilidad laboral tanto técnicas —dentro del proceso de producción— como monetarias. A las primeras corresponde una mayor movilidad interna y externa —polivalencia, subcontratación, etcétera—, y a las segundas la baja en los salarios reales y una menor participación del salario en el PIB.⁴⁹ La flexibilidad técnica obedece al impulso de la competencia e involucra las formas de organización del trabajo y de la organización de la producción en la empresa, en tanto que la *flexibilidad monetaria* emana de una situación de desventaja del trabajo frente al capital en condiciones de crisis con el consecuente aumento del desempleo —con lo cual se reducen la masa salarial y la tasa de salarización— y la inflación, que disminuye el salario real. Entonces, la flexibilización monetaria erosiona el poder de negociación sindical y favorece la implantación de la flexibilización técnica sin frentes sólidos de resistencia que puedan revertirla, y que exponen al asalariado a condiciones de trabajo más precarias.

En consecuencia, si por flexibilidad laboral se entiende no sólo las mutaciones tecnológicas y los cambios en la organización del trabajo, sino que también incluyen la flexibilidad de los salarios, precariedad en el empleo y flexibilización en el tiempo de trabajo, el fenómeno no queda circunscrito a un ámbito particular —el de la maquila— sino al conjunto del tejido industrial y puede denominarse flexibilidad numérica, que corresponde a formas cuantitativas (internas y externas a la empresa) en el ámbito salarial y del empleo; y también la flexibilidad funcional que corresponde a formas cualitativas referentes a la adaptabilidad de la mano de obra (Salama, 1997: 542). También puede hablarse de una flexibilidad estática cuando se centra en la reducción de costos, o flexibilidad dinámica cuando lo hace en procesos intensivos de modernización. En suma, todos estos aspectos caracterizan un cambio en la relación salarial a favor del capital de manera general y no sólo en el ámbito de la maquila.

En efecto, si en economía cerrada las formas fordistas tardías fueron desarrolladas en las industrias dinámicas, en economía abierta puede decirse que

⁴⁹ En 1980 la participación de los salarios en el PIB representó 37.7%, en 1998 fue de 30.7 por ciento.

esas formas incorporaron la flexibilidad laboral. En cambio, en la *maquilización primaria* en las industrias del vestido y del calzado, en las empresas micro y pequeñas, las formas de trabajo a destajo se desarrollaron anacrónicamente aun hasta los años setenta. En los años ochenta el recurso a formas precaristas se reforzó, pues ésta fue la alternativa inmediata de las empresas micro y pequeñas en general para enfrentar la apertura. Y por último, con la crisis de 1995 este proceso se reavivó como mecanismo de sobrevivencia por la contracción del mercado, el sobreendeudamiento y la cancelación de créditos. También la maquila tradicional, que no padeció el rigor de la crisis, reforzó sus formas precaristas dado que se benefició por el abaratamiento de la mano de obra; y con la globalización en las industrias dinámicas de ensamblaje (automotriz y electrónico) se dio una nueva ola de *maquilización ampliada* que, como señala Aboites (1997: 16), significó “la consolidación de un núcleo de relaciones salariales característico de una economía abierta”.

2.1.2.a) Neocorporativismo

Finalmente, respecto a la gestión de la fuerza de trabajo conviene hacer algunas acotaciones con relación al corporativismo, el cual era una pieza clave del Estado mexicano por el control sindical y de apoyo político y legitimación que ello implicaba.

Si bien el mecanismo de indexación salarial ha cambiado y se ha impuesto la flexibilización, el control de la fuerza de trabajo se ha movido hacia un neocorporativismo. Con la larga crisis orgánica de la economía la clase trabajadora desarrolló nuevas formas de ingreso, como el trabajo informal y familiar, así como la ampliación de la jornada de trabajo en la misma o en otra actividad. Tal vez sea adecuado plantear que la relación salarial se ha modificado más en lo monetario (tipo de indexación) y técnico (flexibilidad) que en lo político, ya que el neocorporativismo no ha roto con la hegemonía del viejo sindicalismo oficial; y la respuesta del trabajador —ante la caída del ingreso, la flexibilización y la imposibilidad de romper definitivamente con las formas institucionales (ahora neocorporativas) de regulación— ha sido la búsqueda de ingresos adicionales extendiendo en los hechos la jornada de trabajo. En otras palabras, desarrollando involuntariamente y a favor del capital mecanismos de plusvalía absoluta, en pleno proceso de globalización tecnológica y de reinserción internacional de la economía mexicana a partir de las exportaciones manufactureras dinámicas no tradicionales.

Y si bien las negociaciones salariales empresa por empresa han aumentado desde los años ochenta, el control corporativo del asalariado por la vía sindical como parte de los aparatos de Estado ha mantenido su eficacia hasta el año

2000 para evitar un desborde social, como fue y es el caso de las luchas obreras en el Cono Sur.⁵⁰ También hay que señalar que aun cuando el salario indirecto se ha deteriorado, éste no se desvanece por completo, ya que el gasto social en educación y salud pública se ha mantenido tal vez en el mínimo indispensable, pero sin eliminar definitivamente su función como amortiguador del deterioro salarial. Lo mismo puede decirse del transporte público, cuyos subsidios hicieron de él en la zona metropolitana del Distrito Federal, en los ochenta, un bien prácticamente libre; y en una situación muy cercana estuvieron también algunos bienes básicos como la leche y la tortilla a nivel nacional.⁵¹

En suma, se observa una crisis de las formas institucionales tradicionales de la relación salarial por: *a)* el cambio en las formas del control político, ya que el cambio de gobierno a su vez modificará, a nivel federal, el estatus del sindicalismo oficial como parte de los aparatos de Estado con el que funcionaron anteriormente; *b)* el cambio de indexación salarial *ex-post* a fijación *ex-ante* de acuerdo con una cierta expectativa de aumento de precios; *c)* la flexibilización laboral en el conjunto del tejido industrial; *d)* una menor participación del Estado en la reproducción de la fuerza de trabajo, y, por último, pero no menos importante, *e)* el recurso del trabajador a formas de ingreso adicional con el desarrollo de mecanismos de plusvalía absoluta.

2.1.3. La intervención estatal

La política neoliberal aplicada desde 1983 ha reducido progresivamente la intervención estatal tanto en la reproducción de la fuerza de trabajo como en la inversión en infraestructura económica y social y en el aparato productivo, dando más espacios al mercado y asumiendo que este último es el mecanismo más eficiente para la asignación de recursos.⁵²

El aparato productivo estatal se ha reducido notoriamente llegando a tocar incluso a la industria petrolera, bastión fundamental del ya mítico *Estado revolucionario*. El número de empresas públicas se redujo de 1 216 existentes en

50 Asaltos a comercios, huelgas generalizadas recurrentes, destitución de mandatarios, etcétera.

51 El ejemplo paradigmático lo es el Sistema de Transporte Colectivo Metro en los años ochenta ya que el costo de producir el boleto superaba su precio de venta, y en el 2000 el precio del transporte era una quinta parte del costo real.

52 En su último *Informe de gobierno*, Ernesto Zedillo se refiere a la bondad del mercado como “el medio más poderoso para acrecentar los empleos, los ingresos, el bienestar y la riqueza de los pueblos. Veo en la economía de mercado un medio muy poderoso para alcanzar el progreso de cualquier nación”.

1982 a 83 en 2000. La privatización incluyó todo tipo de empresas, y los casos más significativos son los de la banca, telecomunicaciones, transporte aéreo y ferroviario; también debe mencionarse el ambicioso programa de carreteras, y en la administración de Ernesto Zedillo la privatización prácticamente de toda la infraestructura portuaria (marítima, terrestre y aérea).⁵³ Se esperaba no sólo que hubiese una mejor asignación de los recursos sino también que la inversión privada se diera en cantidades mayores a la pública.

Como se ha visto, la gestión privada ha sido catastrófica en los casos de la banca y de la infraestructura carretera, en donde además las pérdidas privadas no fueron absorbidas por el capital sino que se socializaron a través de varios programas de salvamento con cargo al erario.⁵⁴ Y la inversión privada no ha tenido el dinamismo pronosticado ni ha asumido el liderazgo que suponía una economía de mercado más amplia.

Sin embargo, el efecto de la menor intervención estatal ha sido el desarrollo de otras formas institucionales en la relación salarial (*a*), así como en la gestión monetaria (*b*) y en la acumulación (*c*):

a) Componentes de la relación salarial. Aquí hay que señalar la modificación de las formas de salario indirecto ya que aun cuando se sostienen algunas políticas gubernamentales (subsidios al transporte, alimentos, infraestructura urbana), otras se reducen (vivienda, salud) o desaparecen. El salario mínimo se ha convertido en un simple referente, pues el salario medio no tiene correspondencia con él. Y en la medida en que el empleo informal aumenta, en esa medida la reproducción de la fuerza de trabajo se hace fuera de la gestión estatal y del capital, y los mecanismos de mercado operan en un solo sentido, el del intercambio de ingreso por bienes-salario, pero no en el sentido del intercambio de fuerza de trabajo por salario (proceso involutivo de salarización).

b) La gestión monetaria. Se han restringido los campos de autonomía del Estado-nación en el control monetario por los fenómenos de dolarización, financierización y globalización financiera señalados. Además la privatización bancaria quitó al Estado la facultad de conducir y no simplemente

⁵³ En el primer semestre de 2001, ante la desaceleración de la economía estadounidense y su impacto en la economía mexicana, el gobierno foxista implementó un programa emergente de ajuste de recortes presupustales y venta de más empresas públicas, a fin de reducir el gasto y aliviar en algo la esfíxia recaudatoria.

⁵⁴ En el año 2000 la deuda del Fondo de Rescate Carretero fue de 10 mil millones de dólares (*El Financiero*, 3 de octubre de 2000), mientras que el adeudo de las instituciones bancarias con el fisco por el total de sus activos superaba los 44 mil millones de pesos al último reporte de diciembre de 2000 (*La jornada*, 29 de abril de 2001).

inducir el flujo crediticio, y con la crisis bancaria fue obligado a socializar las pérdidas con el respectivo costo fiscal para la sociedad.

c) *Intervención estatal y acumulación*. Se ha reducido la intervención directa e indirecta del Estado en el sostenimiento de las bases materiales de la acumulación: por ejemplo, la inversión pública como porcentaje del PIB pasó de 43% en 1980 a 18.5% 1997, y en 1999 la inversión pública sólo representó 11.8%; disminución del empleo público y del aparato productivo estatal, y la eliminación del déficit público como palanca de acumulación y factor anticíclico.

En la misma perspectiva puede ubicarse el endeudamiento público debido al cambio en su funcionalidad, ya que en el periodo 1970-1982 sirvió de apoyo a la acumulación, y en este sentido tuvo un objetivo anticíclico. En cambio, a partir de 1983 el endeudamiento no ha servido para promover la inversión sino para pagar deuda, y aun cuando desde 1989 se ha logrado un equilibrio fiscal eliminando el endeudamiento interno inflacionario, el endeudamiento externo indirecto vía emisión de tesobonos en 1993-1994 se utilizó para sostener un tipo de cambio ficticio y degeneró en el conocido *efecto tequila*.⁵⁵ Por lo tanto, en el último periodo señalado el saneamiento fiscal, concebido en la política neoliberal como un factor equilibrante en sí mismo, se convirtió justamente en un factor de crisis y se perdió el efecto anticíclico señalado. En consecuencia se dio aquí un elemento de ruptura con respecto al modo de regulación anterior, y ello no sólo por una política económica diferente sino porque el equilibrio fiscal no erradicó el problema inflacionario ni mucho menos el de la deuda externa, sino que tan sólo retrasó sus efectos negativos en el crecimiento de largo plazo.

Y de manera paradójica, con la crisis bancaria se dio un reflujo de la intervención estatal en una especie de *estatización silenciosa* de la banca, al asumir los pasivos a través del Fobaproa; la conversión de este último en el IPAB socializó la deuda privada al convertirla en pública. Un caso parecido, *mutatis mutandis*, lo es el del programa carretero para el salvamento de la infraestructura concesionada en el régimen salinista, ya que su crisis ha obligado al Estado a comprar y operar las autopistas para mantenerlas en funcionamiento y evitar mayores pérdidas para el capital privado.

⁵⁵ La deuda pública neta en 1970 fue de 4 263 millones de dólares (mdd), lo que representaba 12% del PIB para ese mismo año; y para 1976 representó 22% (19 600 mdd); en 1982 fue de 35% (58 874 mdd); y en 1987, en su punto más álgido, la deuda representó 59% del PIB (81 407 mdd). Finalmente, para 1995 y 1999 fue de 42% y 19%, respectivamente (Ernesto Zedillo, *Sexto informe de gobierno*).

Así, de una intervención estatal diversificada, se ha pasado a una selectiva, que en las nuevas condiciones ha concentrado su acción en los segmentos neurálgicos del sistema (la esfera financiera), aplicando recursos que superan el monto de los ingresos obtenidos por la venta de los activos públicos.

2.1.4. Articulación a la economía mundial

Si bien es cierto que la apertura implicó el desarrollo de nuevas formas de articulación con el exterior, hay otras que van más allá del cambio de estrategia, que incluso la anteceden o se desarrollan en paralelo sin haber sido elaboradas explícitamente como parte de la política aplicada.

En términos generales puede hablarse de tres corredores que en el largo plazo muestran los cambios estructurales en la forma de inserción a la economía mundial y por ende en el modo de acumulación:

- 1) El antecedente petrolero con exportación masiva a partir de 1977.
- 2) El segundo corredor lo es la exportación manufacturera, el cual es un cambio estructural que encuadra en la política neoliberal y que en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 tenía como objetivo aumentar el grado de apertura de la economía, el cual pasó de 6.2% en 1982 a 34% en 1990 y para 2000 fue de 135 por ciento.⁵⁶
- 3) El corredor financiero. A partir de la crisis de deuda externa en 1982 se paralizó el crédito externo y en 1983-1988 se priorizó el endeudamiento interno, con ello se cambió la forma de financiamiento público con la colocación de títulos gubernamentales en la Bolsa de Valores, y se desarrolló el mercado bursátil, con lo que se vinculó así la economía a los circuitos financieros más volátiles a nivel mundial.⁵⁷

La apertura se da ante la indefensión para sostener al mercado interno como eje de la acumulación y lo que se ha observado, paradójicamente, es la incapacidad del sector externo para reconstituir la estabilidad dinámica del sistema por su insuficiente capacidad de arrastre.⁵⁸ Esto, aunado a la contracción del mercado interno, ha impedido un reforzamiento mutuo y lo que se tiene entonces, a diferencia de la zona de estabilidad estructural de la ISI, es una sinergia de largo plazo sin efectos cohesionantes positivos para la economía en su con-

⁵⁶ El grado de apertura en el sector manufacturero se obtiene del cociente entre exportaciones manufactureras y PIB manufacturero.

⁵⁷ Ramírez (1999); Vidal (1985); Ferrer (1999).

⁵⁸ Un número pequeñísimo de empresas (las grandes) realizan el grueso de las exportaciones sin articularse hacia atrás con las pequeñas y medianas para integrarlas a sus cadenas productivas. Dussel (1995), Rendón (1997).

junto (crisis cíclicas, inflación-deflación, empleo informal, etcétera), aunque positivos para el sector externo manufacturero.

Por ejemplo, con relación al corredor financiero, como se señaló, al priorizarse el endeudamiento interno no inflacionario en 1983 se emitieron valores gubernamentales para colocarlos en la bolsa. Una idea clara de la importancia de esta decisión la da el hecho de que en 1975 el monto total operado representaba menos del 20% del PIB, y de 1982 a 1986 llegó al 60% debido precisamente a que el financiamiento público se hizo a través de la bolsa. De esta forma, del total negociado diariamente en la bolsa en 1983-1987 el 90% correspondió a las operaciones con títulos gubernamentales, con lo cual el mercado de capitales se disparó al grado de alcanzar un *bull market*. En este periodo la espiral inflacionaria y la contracción del mercado interno llevaron a las diferentes fracciones del capital al mercado bursátil en la búsqueda de ganancias rápidas y se desató la financiarización. La caída de la Bolsa de Nueva York en 1987 arrastró consigo a la mexicana y por un efecto indirecto, el financiamiento no inflacionario, la economía mexicana abrió otra fuente de fragilidad externa a través de este corredor financiero.

Es importante subrayar que este corredor no es un resultado buscado por la apertura sino que le antecede, y en particular el crecimiento de la bolsa tuvo como propósito original desarrollar un mercado de financiamiento alternativo al bancario, y sólo hasta 1989 se liberalizó la inversión extranjera directa al 100% y se aceptó la inversión en cartera (Garrido y Peñalosa, 1996). El último episodio bursátil de gran envergadura lo fue el multicitado *efecto tequila* en 1995.

Está claro que la apertura y la liberalización no modifican el tipo de competencia, sino que únicamente exponen el mercado interno a la competencia externa. Los segmentos oligopólicos, los más importantes del mercado, han mantenido su posición, como es el caso de la industria automotriz, petroquímica, electrónica, acero, cemento, vidrio, cerveza, alimentos (pan), etcétera. Y en los mercados no oligopólicos, cuyo ejemplo más relevante es el de la industria textil y del vestido o la del juguete, los productores nacionales no fueron desplazados por inversión extranjera directa sino por productos importados. En el caso de las telecomunicaciones las empresas televisivas mantienen el duopolio nacional; y en el caso excepcional de la telefonía el monopolio preexistente enfrenta la competencia externa exitosamente, en el sentido de que no será absorbida sino que mantendrá la cuota más importante del mercado en una situación oligopólica. El sector financiero se reconstituyó con la fusión banca-industria, pero afianzó la competencia oligopólica ya existente; y en el

caso de los monopolios estatales de ferrocarriles, infraestructura carretera y portuaria, sólo grandes consorcios pueden acceder a estos mercados por la magnitud de la inversión requerida. Al igual que en la telefonía, se pasaría de una situación monopólica a una oligopólica, pero todo ello no modifica en lo fundamental la estructura del mercado, ya que la estructura industrial, comercial y financiera altamente concentrada existía antes de la apertura. Es decir, el que con la política neoliberal se le haya dado más fuerza al mercado al reducirse la intervención estatal, sólo ha fortalecido a los grupos financieros, industriales y comerciales previos o ha creado otros, con lo cual se desarrollaron nuevas formas de competencia, pero que no han significado un cambio en el tipo de competencia.

CONCLUSIONES

El objetivo de este trabajo es explicar que el cambio estructural se da en el sentido de configurar nuevas formas institucionales básicas y por lo tanto nuevas *regularidades esenciales*, que apuntan hacia un nuevo régimen de acumulación y a una nueva regulación. La dimensión y profundidad de los cambios en cuestión pueden sintetizarse de la siguiente manera:

- a) una cuestionada autonomía en la gestión monetaria que entre otras cosas empuja a la extroversión del sistema financiero;
- b) recomposición de las diferentes fracciones del capital y de la articulación entre ellas con el consecuente desarrollo de los fenómenos de concentración y centralización del capital, que han resultado en la hegemonía del capital financiero o cambio de lo dominante productivo a lo dominante financiero;
- c) liberalización y desregulación del sistema bancario, dando a la banca libertad para fijar la tasa de interés y para el uso de los recursos captados. Autonomía y límites a las funciones de financiamiento del Banco de México;
- d) liberalización financiera para aceptar la inversión extranjera en banca y desregulación de la bolsa de valores para recibir inversión extranjera en cartera;
- e) redefinición de la relación salarial ya que la gestión de la fuerza de trabajo va más allá del cambio en la indexación salarial *ex-ante* debido al desarrollo de formas de flexibilidad técnica y monetaria y retracción de diversas formas de salario indirecto por disminución del gasto público con la consecuente disminución de la socialización de los costos colectivos de reproducción de la fuerza de trabajo;
- f) crecimiento del empleo informal que ha reducido la parte de la clase trabajadora que queda sujeta a la reproducción en el circuito capitalista en el

sentido de intercambio entre el capital y el salario. Es decir, que una parte cada vez más importante de la mano de obra no se reproduce directamente por la relación salarial capitalista sino en torno a ella, y g) cambios estructurales en las formas de intervención estatal y en la articulación de la economía a la acumulación mundial.

Estos cambios desestructurantes no han generado aún una zona de reposo y la economía se ha movido tambaleante hacia una mayor fuerza del mercado para luego reconducir la intervención estatal hacia un liderazgo selectivo de la acumulación, al socializar los pasivos bancarios como deuda pública, o al adquirir los activos carreteros. Esta situación recuerda la vigencia de la vieja expresión de *capitalista colectivo en idea*, que no sólo crea al capital sino que además crea a los capitalistas y los preserva. Se trata, pues, de una zona de transición que, por ejemplo, sin eliminar lo más infuncional del corporativismo en la relación salarial, se apoyó en ello para aplicar sin gran resistencia obrera las políticas de ajuste de los años ochenta y noventa. O bien porque el libre juego de las fuerzas del mercado pregonado por el Estado le ha obligado al mismo a intervenir para evitar un mayor colapso de la economía. De ahí que sea preferible hablar de transición hacia un régimen de acumulación que combina obligadamente lo intensivo con regresiones a lo extensivo, sin que pueda establecerse un sendero virtuoso de acumulación intensiva ampliada, pero que sobre todo evidencia la imposibilidad de escalar peldaños hacia modos más acabados de desarrollo; y nuevas relaciones sociales (formas institucionales) que codifican y prefiguran una nueva regulación.

BIBLIOGRAFÍA

- Aboites A., Jaime (1997), “Regulación, crecimiento y crisis de la economía mexicana”, en Robert Boyer (coordinador), *Trajectoires nationales at régulation en Amérique Latine*, París, La Découverte.
- Armendáriz, Patricia (1999), “La crisis del Sudeste Asiático y México: similitudes y diferencias”, *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), febrero.
- Aspe Armella, Pedro (1993), *El camino mexicano de la transformación económica*, México, Fondo de Cultura Económica (FCE).
- Banco de México, *Informe Anual*, varios años.
- Banco Interamericano de Desarrollo (1997), *Informe Anual*.
- Banco Mundial (2001), “Indicadores sobre desarrollo global”, *Informe Anual*.
- Bensusan, Gabriela y Teresa Rendón (2000), *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*, México, Porrúa.

- Bouzas, Alfonso y Enrique de la Garza (1998), *Flexibilidad del trabajo y contratación colectiva en México*, México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM-Cambio XXI.
- Boyer, Robert (1987), *La Théorie de la régulation: une analyse critique*, París, La Découverte.
- Boyer, Robert e Yves Saillard (compiladores), (1995), *Théorie de la Régulation: l'état des savoirs*, París, La Découverte.
- Bracho, Gerardo, "Apuntes sobre la crisis financiera en Rusia", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, mayo.
- Carrillo, Jorge (1991), *Mercados de trabajo en la industria maquiladora de exportación*, México, Secretaría del Trabajo y Previsión Social-El Colegio de la Frontera Norte.
- Carrillo, Jorge y Alfredo Hualde (1997), "Maquiladoras de tercera generación. El caso de Delphi-General Motors", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, septiembre.
- Castaingts Teillery, Juan (1994), *México: economía, mito y poder*, México, UAM-Iztapalapa.
- Cervantes González, Jesús (1996), "Cambio estructural en el sector exterior de la economía mexicana", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, marzo.
- Chapoy Bonifaz, Alma (1998), *Hacia un nuevo sistema monetario internacional*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM-Miguel Ángel Porrúa.
- Corlet, Claude (1990), "Les industrialisations du tiers monde", *Syros*, núm. 27, París, 1990.
- Correa, Eugenia (1998), *Crisis y desregulación financiera*, México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM-Siglo XXI editores.
- De la Garza Toledo, Enrique (1998), *Modelos de industrialización en México*, México, UAM- Iztapalapa.
- ——— (1993), *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*, México, UNAM, UAM-Iztapalapa.
- ——— (1996), "La democracia industrial, la calidad total y el cambio en las relaciones laborales de México", en Gabriela Bensusan y A. Arteaga (coords.), *Integración regional y relaciones industriales del Norte*, México, UAM-Flasco.
- ——— (2000), "La contratación colectiva", en Gabriela Bensusan y Teresa Rendón (coords.), *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*, México, Porrúa.

- Dussel Peters, Enrique (1995), “El cambio estructural del sector manufacturero mexicano, 1988-1994”, *Comercio Exterior*, México, Bancomext, junio.
- Ejea, Guillermo *et al.* (1991), *Mercado de valores. Crisis financiera y nuevos circuitos financieros en México, 1970-1990*, México, UAM.
- Fajnzylber, Fernando (1989), *Industrialización en América Latina: de la “caja negra” al “casillero vacío”*, Santiago de Chile, Cuadernos de la CEPAL.
- Ferrer, Aldo (1999), “La globalización, la crisis financiera y América Latina”, *Comercio Exterior*, México, Bancomext, junio.
- Flores Olea, Víctor y Abelardo Mariña (1999), *Crítica de la globalidad. Dominación y liberación en nuestro tiempo*, México, FCE.
- Fujii, Gerardo (1999), “Flexibilización laboral y empleo en México”, *Investigación Económica*, núm. 229, México, Facultad de Economía-UNAM.
- Garrido, Celso y Tomás Peñaloza (1996), *Ahorro y sistema financiero mexicano*, México, Grijalbo-UAM.
- Garrido, Celso (1997), “Actor bancario y poder financiero en México. Incertidumbre y desafíos para la nación”, mimeo, México, Departamento de Economía, UAM-Azcapotzalco.
- ——— (1999), “El caso mexicano”, en Daniel Chudnovsky, *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, capítulo III, México, FCE.
- ——— (1997), “Estrategias empresariales ante el cambio estructural en México”, *Comercio Exterior*, México, Bancomext, agosto.
- Griffith-Jones, Stephany (1987), *Deuda externa, renegociación y ajuste en América Latina*, México, FCE.
- Guerrero, Carlos *et al.* (2000), “Flexibilidad y racionamiento en el mercado laboral mexicano, 1988-1998”, *Comercio Exterior*, México, Bancomext, octubre.
- Guillén Romo, Arturo (1997), “Opiniones frente a la crisis en México”, *Comercio Exterior*, México, Bancomext.
- Guillén Romo, Héctor (2000), *La contrarrevolución neoliberal*, México, Ediciones ERA.
- Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM (1997), “Se erosionó el salario mínimo en 21 años”, *La Jornada*, 15 de octubre de 1997, cuadro 1.
- “Iniciativa de Ley para dar autonomía al Banco de México”, Ejecutivo Federal, noviembre de 1993.
- Jacobs, Eduardo y Wilson Peres (1983), “Tamaño de planta y financiamiento: dos problemas centrales del desarrollo industrial”, *Economía Mexicana*, México, CIDE.
- Jiménez, Bernardo (1999), “Análisis económico”, *El Financiero*, 22 de diciembre, p. 3 A.

- Juárez Sánchez, Laura (2001), *Trabajadores*, <www.uom.edu.mx>, Universidad Obrera de México, enero-febrero.
- Lipietz, Alain (1985), *Fordisme, fordisme périphérique et métropolisation*, CEPREMAP, núm. 8514, París.
- León de, Adriana (1999), “La dimensión tecnológica en la reestructuración local. El caso de Jalisco”, en Clemente Ruiz Durán y Enrique Dussel Peters (coords.), *Dinámica regional y competitividad industrial*, México, UNAM-Fundación Friedrich Ebert.
- Manrique Campos, Irma (2000), *Arquitectura de la crisis financiera*, México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM.
- Mántey, Guadalupe y Noemí Levy (compiladoras) (2000), *De la desregulación financiera a la crisis cambiaria: experiencia en América Latina y el Sudeste asiático*, México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM.
- Mayoral Jiménez, Isabel (2001), “México paga un elevado costo por mantener sus reservas”, *El Financiero*, México, 9 de mayo de 2001, p. 5.
- Morales Castañeda, Raúl (1992), “Naturaleza y alcance de las políticas monetaria y crediticia en México antes de la reforma financiera de 1988-1991”, en *Análisis Económico*, núm. 21, México, UAM-Azacapotzalco.
- Morera Camacho, Carlos (1998), *El capital financiero en México y la globalización. Límites y contradicciones*, México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM/Ediciones ERA.
- Orléan, André (1996), “Contagion spéculative et globalisation financière: quelques enseignements tirés de la crise mexicaine”, en André Cartapanis, *Turbulences et spéculation dans l'économie mondiale*, París, Económica.
- Pomar Fernández, Silvia (1996), “Modernización del sistema financiero mexicano”, en Cuauhtémoc Pérez y Carlos Roza (compiladores), *México. Modernización ante la apertura*, México, UAM-Xochimilco.
- Quintana, Enrique (1989), “La crisis financiera y el mercado de valores”, en Jesús Lechuga Montenegro y Fernando Chávez, *Estancamiento económico y crisis social en México, 1983-1988*, México, UAM-Azacapotzalco.
- Ramírez, Miguel Ángel (1999), “La crisis asiática: un expediente abierto”, *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, agosto.
- Rendón Trejo, Araceli (1997), “Grupos económicos en la década de los ochenta. Estrategias de diversificación”, *Economía: Teoría y Práctica*, México, UAM.
- Rivera Ríos, Miguel Ángel (1986), *Crisis y reorganización del capitalismo en México, 1960-1985*, México, Ediciones ERA.

- ——— (2000), *México en la economía global. Tecnología, espacio e instituciones*, México, Universidad Nacional Autónoma de México/Editorial Jus.
- Rodríguez, Javier y Marco Leyva, “Sindicalismo mexicano para el nuevo milenio: entre la tradición y la modernidad global”, en *El Cotidiano*, núm. 105, México, Universidad Autónoma Metropolitana, enero-febrero.
- Rozo, Carlos, “Globalización financiera y modelo de desarrollo”, en *Memoorias del Primer Congreso de Economía Crítica*, México, Editorial ERA.
- Salama, Pierre (1997), *Flexibilidad laboral y globalización financiera en América Latina*.
- ——— (1989), *La dolarisation*, París, La Découverte.
- ——— (1997), “Financiarización excluyente en las economías latinoamericanas”, *Comercio Exterior*, México, Bancomext, julio.
- Sánchez Ugarte, Fernando *et al.* (1994), *La política industrial ante la apertura*, México, Secofi/Nacional Financiera/FCE.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (2000) “El empleo en el sector informal de la economía. Comportamiento reciente y políticas públicas en México”, en *Mercado de Valores*, núm. 8, México, agosto.
- Solís Manjarrez, Leopoldo, “La crisis económico-financiera de la economía mexicana de 1994-1995”, mimeo, México, El Colegio de México, septiembre.
- Soria, Víctor (2000), “Globalización, regionalización y su impacto en las estrategias de las empresas en México. Un enfoque regulacionista”, *Economía: Teoría y Práctica*, núm. 12, México, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Soria, Víctor (1997), “Las formas institucionales de la regulación político-económica (1917-1982) y la crisis estructural mexicana”, *Economía: Teoría y Práctica*, núm. 8, México, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Vidal, Gregorio (1985), “Crisis, monopolios y sistema político en México”, *Cuadernos Universitarios*, núm. 26, México, UAM Iztapalapa.
- Zepeda Miramontes, Eduardo *et al.* (1999), “Empleo, competitividad y apertura económica: la pequeña y mediana empresa en la manufactura mexicana, 1985-1993”, en Eduardo Zepeda Miramontes y David Castro Lugo (coordinadores), *Reestructuración económica y empleo en México*, México, Universidad Autónoma de Coahuila-Fundación Friedrich Ebert.