



El Capitalismo A inicios del Siglo XXI

Coordinadores:
Miguel Ángel Rivera Ríos
Agustín Andrade Robles

Con la colaboración especial de
José Benjamín Lujano López y Josué García Veiga



El Capitalismo
A inicios del Siglo XXI

El Capitalismo

A inicios del Siglo XXI

Coordinadores:

Miguel Ángel Rivera Ríos

Agustín Andrade Robles

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Enrique Luis Graue Wiechers *Rector*
Leonardo Lomelí Vanegas *Secretario General*
Leopoldo Silva Gutiérrez *Secretario Administrativo*
Alberto Ken Oyama Nakagawa *Secretario de Desarrollo Institucional*
Raúl Arcenio Aguilar Tamayo *Secretario de Prevención y Atención a
la Seguridad Universitaria*
Mónica González Contró *Abogada General*

FACULTAD DE ECONOMÍA

Eduardo Vega López *Director*
Mario Alberto Morales Sánchez *Secretario General*
María del Carmen Aguilar Mendoza *Secretaria Administrativa*
Juan M. M. Puig Llano *Coordinador de Publicaciones*

Diseño de portada: Pedro Daniel Guerrero González

D.R. © 2019, Universidad Nacional Autónoma de México,
Facultad de Economía,
Ciudad Universitaria, 04510 México, Ciudad de México

Primera edición: 18 de septiembre de 2019

ISBN: 978-607-30-2226-2

“Prohibida su reproducción total o parcial sin la autorización por escrito de los autores”

Impreso y hecho en México/Printed and made in Mexico.

ÍNDICE

Agradecimientos	1
Introducción	2
Estructura del libro	7
CONTEXTO GLOBAL	
1. El Quinto Kondratiev Global	12
Miguel Angel Rivera Ríos, José Benjamín Lujano López y Josué García Veiga	
2. Sobreacumulación de capital y la gran recesión global	46
Miguel Angel Rivera Ríos	
3. El desarrollo científico y tecnológico en la evolución de la economía cognitiva	62
Beatriz Lemus Maciel y Manuel de Jesús Coello Castillo	
4. Debilitamiento hegemónico y reposicionamiento de la derecha radical en Estados Unidos: el ascenso de Trump	98
Fernando Gamboa Quezada	
5. La emergencia económica de la República Popular China a través de la Asociación de las Naciones del Sudeste Asiático	117
Miguel Ángel Cruz Mancillas	
CONTEXTO NACIONAL	
6. Perspectivas de la relación México-Estados Unidos ante la presidencia de Trump	142
Paulo H. Leal Villegas	

7. Economía, poder y gobernanza en México en el marco del régimen neoliberal y el periodo de transición actual	165
José Vargas Mendoza	
8. El cambio tecnológico en México y sus tendencias en el siglo XXI	205
Beatriz Lemus Maciel y Manuel de Jesús Coello Castillo	
9. El desarrollo de la producción manufacturera en México a partir de los 1980	231
Agustín Andrade Robles	
10. Los saldos rurales de la globalización y algo más	259
Eduardo Pérez Haro	

Agradecimientos

Este libro es el producto de dos seminarios de diez sesiones cada uno, efectuados en la Facultad de Economía de la UNAM. El primero de septiembre a diciembre del 2016, el segundo de abril a junio de 2017. En dichos seminarios, titulados, al igual que este libro, El capitalismo a inicios del siglo XXI, asistieron profesores y alumnos del área de Investigación y Análisis Económico y de Economía Política, compartiendo el interés y la preocupación por los cambios efectuados en el mundo, así como sus repercusiones en nuestro país. Los temas abordados fueron: las nuevas tecnologías informacionales, la acumulación de capital, ondas largas de crecimiento y ciclo económico, el capital financiero-especulativo y las condiciones sociales y laborales.

Los colegas, Beatriz Lemus Maciel, Agustín Andrade Robles y Manuel Coello Castillo, compartieron la responsabilidad de coordinar los seminarios de discusión, mientras que Joaquina Vargas Rangel fue la encargada de enlace y difusión de los dos eventos. Las ponencias presentadas por los participantes se fueron consolidando y ampliando, dando lugar a dos memorias cuyo dictamen interno corrió a cargo de Rosalba Polanco Piñeros y José Benjamín Lujano López. De tales archivos surgieron los capítulos que conforman el libro.

La afortunada decisión de la Dirección de la Facultad de iniciar el programa de libros electrónicos nos dio esta oportunidad de efectuar la propuesta del libro y sugerirlo para su publicación por ese medio. En ese sentido, extendemos nuestro reconocimiento al Dr. Alberto Morales Sánchez por el empeño puesto en la concreción del proyecto de libros electrónicos, lo cual brinda un medio muy efectivo para llegar a los lectores aprovechando los medios digitales. Agradecemos también a los dictaminadores anónimos que leyeron el original e hicieron lo que en su mayoría fueron comentarios atinados y constructivos, permitiendo realizar mejoras a los capítulos que componen esta colección.

En el proceso de edición digital trabajó un equipo de becarios y estudiantes de licenciatura de nuestra facultad, coordinados por José Benjamín Lujano López, Josué García Veiga y Miguel Ángel Cruz Mancillas. Los tres colegas efectuaran, adicionalmente, la corrección de estilo de todo el libro. En el equipo participaron Agustín Chávez Rosales, Alejandra Frías Alfonso, Iván Cruz Aguilera, Karla Andrea Martínez Castañeda y Luis Miguel Álvarez. El boceto de la portada estuvo a cargo del diseñador Pedro Daniel Guerrero González.

Introducción

A partir de la década de los 1980 el capitalismo global comenzó a experimentar un cambio de creciente profundidad, pero el estallido de la crisis financiera en 2008 provocó una importante discontinuidad. En esa medida, la recesión subsiguiente constituye una suerte de antesala a un cambio más profundo. Para dilucidar algunas de las implicaciones de esa discontinuidad-continuidad, es necesario considerarla, aun sea brevemente, las contradicciones que se gestaron en lo que llamaremos el V Kondratiev, o sea el periodo expansivo de larga duración que se verificó entre inicios de los 1980 y 2008. Es muy útil tener en mente el perfil del periodo comprendido entre las últimas décadas del siglo XIX y los años de 1920, ya que hay algunas similitudes aleccionadoras con el periodo actual.

Los factores específicos que gobernaron el comportamiento del sistema capitalista en las décadas recientes indican que se estuvieron radicalizando sus contradicciones. Se aceleró la sustitución de trabajo vivo, pero a la vez se conforma un ejército industrial de reserva global, lo que atenúa y desvía el proceso de sustitución. Ese ejército de reserva ha reforzado la de pauperización, lo que inicialmente tendió a impulsar la acumulación de capital, pero afrontando contra-tendencias. En efecto, aparece desde fines de los 1980, una sobreacumulación prematura a la que contribuye, como era de esperarse, el acelerado cambio tecnológico (McKinsey, 2010). La mayoría de los autores, aun algunos neoclásicos, reconocen lo anterior al hablar de exceso de ahorro y relacionarlo con el descenso tendencial de las tasas de interés, reales y nominales. Ese descenso de las tasas de interés, sugiere que la tasa media de ganancia también declina. Sin embargo, el gran capital, o sea, las grandes corporaciones principalmente las estadounidenses, han gozado de altísima rentabilidad, incluso durante la recesión, gracias a varios expedientes entre ellos creciente concentración y eliminación de la competencia. Esos gigantes son además los principales organizadores de las redes globales de producción, que han contribuido a una sustancial reducción de costos de producción y por ende de su lucratividad.

El exceso de capital provocó varias repercusiones. La más evidente es la llamada financiarización, es decir, el desvío de crecientes masas de capital a la especulación financiera, generando manías y la formación de burbujas de diversos activos, de manera preponderante las acciones tecnológicas y después los títulos inmobiliarios. Finalmente, la crisis financiera detonada a fines de 2008 cortó el ciclo expansivo iniciado en los 1980. El V Kondratiev ascendente llegó a su fin. Se inició así el V Kondratiev descendente centrado en la llamada

“Gran Depresión Global”, pero la instalación del VI parece haber avanzado sensiblemente en virtud del perfeccionamiento de la tecnología digital.

Al lograrse la articulación de la tecnología digital desde fines de los 1990 (al confluir la computación y con la comunicación) desde fines de los 1990, debería haberse fortalecido la acumulación de capital, pero no ha sido así. Al contrario en pocos años o sea hacia 2003-2004 comienza a desacelerarse la productividad en el conjunto de los países desarrollados; se recrudece la inestabilidad tras la crisis de las telecomunicaciones en 2000-2001 y pocos después el capitalismo mundial se vio sacudido por una debacle financiera, con propagación de pánico, quiebras y desempleo masivo ¿Por qué el gran potencial tecnológico no se tradujo en una expansión global sostenida y en cambio se presentaron síntomas de debilidad e inestabilidad? Esta pregunta constituye la gran caja negra de la primera era digital, ya que de acuerdo a la doctrina vigente, la aceleración y amplificación del cambio tecnológico debía traducirse en crecimiento económico, más rápido y sostenido.

La respuesta en esencia es que el desempeño económico no depende directamente de la explotación de un sistema tecnológico, sino de la forma en que determinadas fuerzas sociales amoldan y redefinen ese sistema. Lo anterior significa que la explotación directa de una tecnología compleja es muy limitada, sobre todo cuando va asociada a olas de destrucción creativa o grandes dislocaciones socio-productivas. Lo anterior fue objeto de análisis y teorización de Veblen, quien señaló que el cambio económico es ante todo un cambio en los hábitos de pensamiento y acción. Posteriormente esa preocupación pasó a varios autores, pero fue reformulada decisivamente, pero los regulacionistas franceses, quienes situaron el cambio institucional en el centro del estudio del sistema capitalista. Irónicamente nunca reconocieron la deuda intelectual con Veblen y sus discípulos. Los franceses hablaron de modo de regulación constituido por un conjunto de relaciones codificadas que encausan el comportamiento social. Se trata de a) las relaciones monetarias y crediticias, b) el nexo salarios-trabajo, c) la forma o tipo de competencia, d) la adhesión al régimen internacional y e) las formas de intervención estatal. Posteriormente Freeman y Pérez (1988) propusieron una interacción conceptual entre paradigma tecno-económico y marco socio-institucional (Boyer, 1988).

El modo de regulación puede verse en primera instancia como una suerte de reparto del excedente con fines de pacificación social, pero ese expediente sólo puede funcionar en determinadas condiciones históricas. Primeramente, no debe olvidarse que la sólida articulación de ejército industrial de reserva a escala global asegura que el capital tenga el control del proceso de acumulación y controle enteramente la riqueza social como explicó Marx en el capítulo XIII del Tomo I. El contingente pasivo de la fuerza laboral asegura un límite al aumento de las tasas salarial, tanto de trabajadores no calificados como calificados y aun de

los altamente calificados. Durante la edad de oro la acumulación de capital se alimentó de las reservas laborales de los países desarrollados, la última de las cuales fue la entrada de la mujer al proceso laboral. Llegado a ese límite el ritmo de la acumulación empezó a disminuir, orillando a los capitalistas a formular una nueva estrategia. Esa nueva estrategia consistió esencialmente en promover la formación de un ejército global de reserva a través de una multitud de expedientes: la Organización Mundial de Comercio, el Consenso de Washington, en suma el neoliberalismo. Obviamente el papel de la tecnología fue fundamental al posibilitar, mediante redes, la coordinación a distancia del proceso productivo.

Las migraciones masivas de las últimas décadas del siglo XIX e inicios del XX jugaron un papel similar a los procesos de inicios del siglo XXI en cuanto al ejército de reserva. En ambos periodos históricos el capital gozó de una gran libertad para someter a los trabajadores a la depauperización. El resultado en el pasado como ahora es una exorbitante concentración de riqueza, mayor entonces que ahora. Los estudios sobre concentración de riqueza y activos coinciden al respecto (ver Piketty, 2014; Atkinson, 2014). Scheidel (2018) señala que a fines del siglo XIX el decil superior de los capitalistas en Inglaterra poseía el 92% de la riqueza privada en ese país, sucediendo algo similar en EEUU y Europa en esa época. Esa enorme concentración de riqueza estuvo acompañada de otros procesos desestabilizadores, cuyo origen estaba en la lucha descontrolada por mayores ganancias.

Nuevamente citando a Scheidel (op. cit.), la inestabilidad de la acumulación de capital y los conflictos inter-capitalistas de este periodo, desataron durante el periodo de entreguerras a tres de los cuatro jinetes del Apocalipsis (o jinetes de la nivelación): la guerra basada en la movilización de masas, la falla del sistema estatal y la revolución anti-capitalista. Los tres jinetes colocaron al sistema al borde de su aniquilación. Sobrevivió a la lucha contra sí mismo gracias al reformismo. Como subraya el citado autor el resultado de esa devastación fue borrar temporalmente las abismales diferencias de clase. La edad de oro o los treinta gloriosos constituyó, partiendo de la hecatombe de años precedentes, un intento de crear un capitalismo organizado y equilibrado por la negociación capital-trabajo para compatibilizar el aumento de la productividad, de los salarios y las ganancias. Pero como pone de relieve el extraordinario libro de Marglin y Schor (1992), la propia expansión internacional del capitalismo minó los cimientos de este acuerdo inter-clasista, provocando cambios estructurales y tendenciales, pero también contribuyendo a provocar una crisis estructural, que abarcó década y media aproximadamente, de fines de los 1960 a inicios de los 1980; se trataba del cuarto Kondratiev descendente.

En efecto el proceso que inició con los intentos parcialmente exitosos de dismantelar el estado benefactor constituye la negación de los preceptos, principios, normas y valores del

capitalismo organizado. Por ende, esta recomposición del sistema capitalista puede equipararse en varios aspectos clave con el sistema liberal anterior a la segunda guerra mundial. En ese sentido es correcto llamar al capitalismo actual neoliberal, pero con frecuencia se soslaya el verdadero carácter de las implicaciones de esa doctrina. No se trata de que el estado des-escala sus funciones para dar paso a las fuerzas directas del mercado, sino más bien que el poder del estado se pone al servicio del capital corporativo, como demuestra Mariana Mazzucato (2014). La anterior representa una ruptura más del equilibrio logrado en el periodo de entreguerras, o sea, la pérdida de la autonomía relativa del estado. El estado en los países desarrollados retrocedió en su conformación institucional para actuar de nuevo de forma clasista. Dos resultados de esa faccionalidad son: la incapacidad para regular a los monopolios, baja tributación y la negativa a rehabilitar y modernizar el capital social básico (infraestructura); a lo anterior se suma el deterioro de la educación pública, que contribuyó al aumento de la pobreza y la desigualdad social.

Naturalmente la ruptura o vulneración de los mecanismos de regulación del capitalismo organizado reavivó las crisis periódicas de sobreacumulación que tendían a culminar en crac financieros. Recordemos que las crisis periódicas severas fueron el flagelo del capitalismo liberal, algunas de estas como la de 1906 se resolvieron por si solas, en tanto el capital acumulado en exceso se devaluó o destruyó sin intervención externa aparente. Esa solución espontánea no se dio en 1929, cuando la sobreacumulación fue tan elevada que sólo una guerra mundial pudo despejar el terreno. Allí radica la gran contradicción que afronta el capitalismo actual. La lección: el prestamista de último recurso. El ciclo de acumulación que culminó en 2008 reprodujo el mismo problema que se presentó a partir de 1929, pero con una solución diferente, aunque falsa. En los siguientes tres años tras el estallido de la crisis inmobiliaria sólo una parte minoritaria del capital acumulado en exceso se devaluó, en tanto que la mayoría del mismo se rescató a cargo del prestamista de última instancia, es decir, persistió el exceso de capital pero convertido en deuda pública (ver Dumas, 2010); pero además en el contexto del rescate extendido mediante las llamadas facilidades ampliadas aumentó el capital sobre-acumulado porque las bajas tasas de interés contribuyeron a dar continuidad al auge bursátil. Lo anterior explica la persistencia de los efectos recesivos, aunque cambió su forma y su titularidad, quedando en gran parte en los libros de los bancos centrales. La gigantesca operación de rescate permitió atenuar la depresión económica, pero no resolvió el problema fundamental: el exceso de capital. Por lo tanto, se trata de una falsa solución de la crisis de sobreacumulación (Rivera, 2017).

La inevitabilidad de una nueva secuencia de cambios a que se hizo referencia al inicio, deriva precisamente de la persistencia de la crisis de sobreacumulación de capital y de

la insuficiencia de los instrumentos disponibles para neutralizarla en el marco de las actuales relaciones de propiedad. Ciertamente el exceso de capital puede absorberse mediante una nueva revolución tecnológica, que llamamos estadio dos de la digitación. Empero, por sus implicaciones esa revolución cambiará las relaciones de producción vigente, posiblemente llevando a un límite la sustitución de trabajo vivo por trabajo acumulado, lo que a su vez redefinirá la valorización capitalista.

Referencias bibliográficas

Atkinson, Anthony (2016), *Desigualdad ¿Qué podemos hacer?*, Fondo de Cultura Económica, México

Boyer, Robert (1988), “Technical Change and the Theory of Regulation”, 1988. En Dosi, G. y L. Orsenigo, “Coordination and Transformation: an Overview of Structures, Behaviour and Change in Evolutionary Environments”, in G. Dosi, R. Nelson, G. Silverberg, y L. Soete (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers, Londres

Dumas, Charles (2010), *Globalisation Fracture. How Major Nations's Interest are now in Conflict*, Profile Books. Londres.

Freeman, Chris y Carlota Pérez (1988), “Structural Crisis of Adjustment. Business Cycles and Investment Behaviour”, en Dosi, G. y L. Orsenigo, “Coordination and Transformation: an Overview of Structures, Behaviour and Change in Evolutionary Environments”, in G. Dosi, R. Nelson, G. Silverberg, y L. Soete (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers, Londres

Marglin, Stephen y Juliet Schor (1992), *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*, Oxford University Press, Oxford.

Mazzucato, Mariana (2018), *El estado emprendedor*, RBA libros, Barcelona.

McKinsey Global Institute (2010), *Farewell to Cheap capital. The Implications of Long-Term Shift in Global Investment and Saving*, diciembre.

Piketty, Thomas (2014), *El capital en el siglo XXI*, Fondo de Cultura Económica, México.

Rivera R., Miguel Angel (2016), “El legado de la crisis financiera: exceso de capital y el espectro de la depresión global”, *Denarius*, núm. 32, enero-junio de 2017.

Scheidel, Walter (2018), *The Great Leveler. Violence and the History of Inequality*, Princeton University Press, Princeton.

Estructura del libro

Los autores de las diversas contribuciones que componen este libro razonan en el marco histórico anterior, aunque hay discrepancias en aspectos específicos y en la interpretación final.

En el **primer capítulo** los autores plantean que la expansión capitalista sustentada en las TICs configuró lo que puede considerarse una onda Kondratiev ascendente, comprendida entre principios de los 1980 y el estallido de la crisis financiera en 2008. Esa onda expansiva ha tenido su centro dinámico en el capitalismo estadounidense, originador y líder de la tecnología digital y de redes. Este Kondratiev presenta limitaciones de amplitud y ritmo que han resultado en una baja prematura del desempeño de la productividad. La debilidad del quinto Kondratiev no se debe a un problema de agotamiento tecnológico, sino a una precaria sustentación socio-política e institucional en el país hegemónico. Lo anterior significa que los monopolios digitales estadounidenses apoyados en la peculiar institucionalidad de ese país concentran los beneficios económicos, provocando efectos generales de exclusión y marginación social. El único competidor de EEUU es la República Popular de China que ha logrado crear con éxito una economía digital, que en el lapso de una década podría disputar la hegemonía al país líder. Esa lucha competitiva, que no sólo es comercial sino político-institucional, determinará si el quinto Kondratiev, ahora en fase de depresión económica, experimenta un repunte, muta en otro Kondratiev basado en la inteligencia artificial o se abre un prolongado periodo de indefinición e inestabilidad global acentuada.

En el **segundo capítulo** se analiza y discute el inicio de la guerra comercial entre las principales potencias capitalistas. Todos los países desarrollados experimentan en sus espacios internos el impacto del exceso de capital en un contexto de recesión económica. La demanda interna es débil y la inversión se repliega, coincidiendo con acumulación de inventarios y exceso de capacidad. La reacción inmediata es tratar de exportar al máximo y limitar las importaciones tanto de mercancías como de capitales. En la medida que el marco institucional global se basa en el libre comercio, esas acciones defensivas no sólo implican la confrontación entre países específicos, sino un ataque y posible debilitamiento del orden internacional. Irónica y contradictoriamente EEUU es la potencia que toma la iniciativa para imponer acciones punitivas sobre sus competidores. Un gobierno reaccionario, como el que encabeza Trump, es proclive a estas acciones, ya que es un medio de distraer la atención sobre la devastación social causada por la crisis y la recesión.

El **capítulo tercero** presenta un estudio sobre el acelerado curso del desarrollo científico y tecnológico que se ha presentado hasta nuestros días en el transcurso actual del capitalismo cognitivo. En un primer momento, se analizan las características de la primera fase del capitalismo cognitivo, que abarca de 1970 hasta la crisis financiera de 2008, a la luz de las Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones configuradas en la Tercera Revolución Industrial. Enseguida, se distinguen las principales características de la segunda fase del capitalismo cognitivo, que abarca de 2009 hasta hoy día, bajo la perspectiva de las nuevas tecnologías digitales, físicas y biológicas que acontecen en la Cuarta Revolución Industrial. Finalmente, se realiza un balance sobre las tendencias de la relación dialéctica de Trabajo-Capital desde la perspectiva de las nuevas tecnologías.

En seguida en el **cuarto capítulo** se efectúa un análisis económico que se realiza para determinar la posición económica de la República Popular de China en la región del sudeste asiático. Se parte de la consideración de que Estados Unidos ha visto minado su poder hegemónico debido a una combinación de tendencias históricas y de decisiones políticas. Se percibe que Estados Unidos está dentro de una crisis civilizatoria, es decir, una inestabilidad que abarca un amplio espectro desde su cultura hasta sus industrias, a la par que se verifica una creciente desigualdad social y debilitamiento gubernamental. En el actual reacomodo y reordenamiento mundial provocado por el repliegue estadounidense, China representa un país económicamente capaz, políticamente estable y tecnológicamente audaz para tomar el lugar del gigante estadounidense. Es por ello que a los líderes chinos les resulta esencial impulsar iniciativas que aglutinen a sus vecinos en torno a ese país; la más sobresaliente de esas iniciativas es la Asociación de las Naciones del Sudeste Asiático; su objetivo esa gradual consolidación regionales y eventualmente de redes comerciales que concreten un entramado a escala planetaria.

En el **capítulo quinto** se propone una interpretación del *fenómeno Trump* visto desde la óptica de quienes le consideran la punta del Iceberg de un proceso complejo, inserto en un contexto en que no puede evadir la decadencia hegemónica de la nación norteamericana. Aunque todavía, con un poderío militar y una capacidad de innovación y desarrollo tecnológico de vanguardia en el mundo actual, lo que hace posible considerarle, todavía, como la potencia líder de nuestros días. Por otra parte, también resulta manifiesta, con especial claridad que sus variables económicas y geopolíticas, así como sus contradicciones sociales internas, dejan al descubierto a un hegemón con puntos de debilidad ante las que, parte de su población, acusa en su praxis política una extraña mezcla de miedo (ante amenazas nunca anteriormente confrontadas como el dinámico crecimiento demográfico de las minorías, especialmente de los llamados latinos); pero también con una dosis importante de nostalgia,

por los muy añorados tiempos cuyo disfrute se perdió al finalizar el último auge que iniciara con su victoria ante la rijosa Alemania en 1945.

En relación con las implicaciones para México, en el **capítulo sexto** se aborda la crisis que vivió la economía mexicana como expresión del agotamiento de la fase fordista-keynesiana centrada en los 1970 a nivel mundial y que impactó fuertemente a México. El estado mexicano se vio obligando a adoptar las medidas conunmente conocidas como neoliberales. Tales reformas en la medida que ahondaron la discontinuidad provocada por la crisis estructural abieron una nueva etapa en la vida socio-económica del país. Como parte de ese análisis se presta atención a la reconfiguración de la hegemonía de poder que trajo la crisis y reforma. Se concluye discutiendo los escenarios que se abren para la economía y la sociedad con el arribo del nuevo gobierno que entrará en funciones en diciembre de 2018.

En el siguiente **capítulo (séptimo)** se analiza el cambio tecnológico en México. En el marco de los grandes cambios mundiales en la tecnología, se evalúan las principales implicaciones para el México actual. Se pondera la importancia del régimen de propiedad intelectual y su vinculación con el proceso de acumulación de capital en nuestro país. Asimismo, se evalúa el papel que ha jugado la intervención estatal como promotor de la modernización tecnológica de las empresas y como se han traducido en cambios de desempeño en el sector industrial en México.

Complementando de alguna manera el tratamiento anterior se discute en el **capítulo octavo** la dinámica de nuestra economía en una exposición de dividida en cinco secciones, en la primera se examina de forma breve el nuevo papel del Estado en la economía mediante la política económica y el relevo generacional de la tecno burocracia y del sector empresarial, conformando un nuevo bloque dominante. En la segunda sección, se analiza la política industrial en la nueva fase de desarrollo económico; en la tercera sección se muestra la evolución del sector manufacturero a lo largo de los 35 años de vigencia del modelo, el ensayo continúa con la evolución de la inversión y el sector externo en las secciones cuarta y quinta y finaliza con las conclusiones. En estas últimas se señala que la reforma neoliberal fue fallida puesto que no se recuperó la capacidad de crecimiento; en última instancia el objetivo de la reforma no era generar resultados para el país, sino abrirlo a los procesos mundiales de comercio e inversión que están al servicio de las grandes potencias.

El **capítulo noveno** argumenta sobre la relación histórica entre México y Estados Unidos, buscando dar cuenta del carácter histórico-estructural en los vínculos de ambos países. A continuación, se realiza un análisis contemporáneo de la importancia de México para la economía estadounidense y de la importancia de Estados Unidos para la economía mexi-

cana a fin de presentar los nexos productivos que guardan. Posteriormente, se presentan las adecuaciones en política económica que aplicaron ante el ambiente recesivo y de gran incertidumbre económica mundial, para finalizar con un análisis de la región y las perspectivas ante la renegociación del Tratado.

En el **capítulo décimo** se realiza un balance sobre la situación del campo mexicano tras la implementación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Nos introduciremos a delimitar los contrastes más acentuados de las desigualdades y desequilibrios económicos, productivos y sociales del sector agropecuario con la finalidad de demostrar la irrefrenable pauperización de este sector. Además, se analiza algunos datos sobre importaciones y exportaciones agropecuarias que presentan la realidad económica del ámbito agropecuario para que de esta manera tengamos una amplia perspectiva respecto al estatus del campo mexicano. En tanto el TLCAN les rindió jugosos frutos a los grandes consorcios capitalistas, los campesinos parcelarios fueron lanzados a una pobreza mayor a la que ya los aprisionaba antes del Tratado.

El Coordinador

CONTEXTO GLOBAL

1. EL QUINTO KONDRATIEV GLOBAL. BAJO DESEMPEÑO ECONÓMICO, INESTABILIDAD Y MONOPOLIZACIÓN EN LA ERA DIGITAL

Miguel Angel Rivera Ríos¹

José Benjamín Lujano López²

Josué García Veiga³

Ubicación

El bajo desempeño económico de las últimas décadas, especialmente de la productividad en países desarrollados, sobre todo en Estados Unidos, ha causado una mezcla de perplejidad, consternación e interés entre expertos y responsables de políticas, especialmente porque aún vivimos en una época de portentos de la tecnología. Robert Gordon en su libro “*The Rise and Fall of American Growth*” (2016) dimensionó, en una perspectiva histórica amplia, la relación entre la tecnología, la productividad y el crecimiento económico en la principal potencia mundial, es decir, Estados Unidos. Gordon sostiene que la digitación y las redes, o sea, el eje del actual paradigma tecnológico, constituyen un sistema de una profundidad limitada, sobre todo en comparación a la tecnología de la segunda revolución industrial (motor eléctrico y la producción-consumo en masa). La limitada profundidad tecnológica del paradigma actual, dice Gordon, sumada a cambios adversos en la estructura social (baja en la tasa demográfica) ha incidido negativamente en el desempeño de la productividad, que en su mejor periodo, 1994-2004, representó sólo el 60% de la tasa lograda de 1920 a 1970 (Gordon, op. cit., gráfica 17.2).

La crisis financiera se presentó cuando el ritmo de la productividad venía a la baja; después vino la gran recesión global y el periodo prolongado de bajo crecimiento mundial que aún persiste. Como se advierte, el problema ha crecido en complejidad por lo que cabe

¹ Doctor en economía y profesor investigador, ambos en la Facultad de Economía de la UNAM. Contacto: mriverarios@gmail.com

² Profesor de la Facultad de Economía de la UNAM. Contacto: lujano.benjamin@gmail.com

³ Profesor de la Facultad de Economía de la UNAM. Contacto: josuegave@gmail.com

preguntar ¿se han debilitado las fuerzas seculares que impulsan el crecimiento mundial por efecto de algo cercano al “agotamiento o normalización tecnológico” o se trata de un descalabro grave pero de naturaleza cíclica y por ende superable a la larga? Las organizaciones multilaterales, principalmente el FMI, se muestran optimistas, argumentando que la recuperación del actual cuadro recesivo se viene verificando, aunque a un ritmo aun lento. Al contrario, para otros autores como Michael Roberts (2016) los indicadores de bajo desempeño económico corresponden a una depresión económica, o sea, una caída más profunda que la recesión y con tendencia a auto perpetuarse, pero también a la larga superable. Un grupo de keynesianos, entre ellos Larry Summers (2014), alegan que se trataría de una brecha persistente entre el crecimiento potencial y el crecimiento real en las principales economías del mundo, cuya causa principal es de “una deficiencia de demanda”, específicamente, exceso de ahorro (en igual sentido se pronuncia Dumas, 2010 y Krugman, 2012).

Tratando de ordenar el debate se advierten dos vectores: a) ¿estamos ante un fenómeno severo pero transitorio (o sea cíclico) en vías de superación o se trata de una tendencia emergente de bajo desempeño que persistirá indefinidamente? b) la causa principal del desempeño bajo o declinante ¿es de origen tecnológico o no tecnológico? Si la causa es principalmente tecnológica, el razonamiento sería básicamente el expuesto por Gordon (op. cit.). En una explicación no tecnológica se podría asumir que las fuerzas productivas del capitalismo se han fortalecido, pero su funcionamiento regular está obstruido por contradicciones cíclicas.

Sin desestimar la discusión sobre las fuerzas determinantes del crecimiento económico a largo plazo, la atención debe centrarse en el trasfondo del debate. Lo que se debate en el fondo es si después de haberse transformado tan profundamente en los últimos cuarenta años el capitalismo podrá conservar su integridad, es decir, preservar la articulación entre su sistema de poder y su control de la riqueza social. Esa articulación podría verse sometida a una fuerte tensión si se produce el salto definitivo hacia la inteligencia artificial.

Buena parte de los argumentos expuestos en el debate son relevantes pero se encuentra insuficientemente integrados a una visión histórica de los grandes estadios o eras de la expansión mundial. Tal visión tendría que articularse en torno a la teoría de las ondas largas tipo Kondratiev. Lamentablemente ese macro-enfoque, pese a su enorme potencialidad, sobrelleva diversos cuestionamientos metodológicos y de fundamentación factual, que han minado su aceptabilidad científica. Empero, una revisión crítica de las principales aportaciones autorales indica que es posible llegar a una noción modificada de las ondas largas del desarrollo capitalista, que supere los cuestionamientos comúnmente formulados. El objetivo del presente artículo consiste en formular una propuesta tentativa de ese marco teórico para aplicarlo a la problemática que se ha expuesto arriba. Se trata de una primera propuesta con

la intención de participar en este crucial debate, sin pretender ofrecer una interpretación definitiva.

La hipótesis que se formula es la siguiente: la expansión capitalista sustentada en las TICs configuró lo que puede considerarse una onda Kondratiev ascendente. Esa onda expansiva tiene su centro dinámico en el capitalismo estadounidense, originador y líder de la tecnología digital y de redes. Este quinto Kondratiev (VK) presenta limitaciones de amplitud y ritmo que han resultado en la referida baja prematura del desempeño de la productividad. Sin embargo, no estamos ante un aplanamiento tecnológico, porque la tecnología digital y de redes posee considerable fuerza actual y potencial. La debilidad del VK se debe a otra causa: la precaria sustentación socio-política e institucional que brinda el neoliberalismo al actual paradigma tecnológico en el país líder y potencia hegemónica. Aunque las corporaciones tecnológicas estadounidenses se llevan la parte mayoritaria de las ganancias globales, paradójicamente han contribuido a provocar una “disrupción digital” debido a vacíos institucionales, lo que se ha traducido en los problemas de bajo desempeño económico referidos arriba. Lo anterior significa que las enormes ganancias económicas derivadas de ese sistema tecnológico están altamente concentradas en un núcleo con poder monopólico, provocando efectos generales de exclusión y marginación que se extienden más allá de espacio económico de ese país.

La etapa de bajo crecimiento que se vive actualmente podría jugar el mismo papel que la depresión de los 1930 en relación al cuarto Kondratiev (IVK), esto es, a la par que expresa la precaria modulación social del sistema tecno-productivo vigente (antes el motor eléctrico y la cadena de montaje y ahora la digitación), tendería a inducir una reforma en el sistema socio-institucional para acoplar la tecnología a los requerimientos sociales. Sin embargo, en el periodo actual parece entrelazarse la dinámica de la onda larga con la culminación del ciclo hegemónico, dicho, en otros términos, en el VK la hegemonía estadounidense se encontraría, desde los inicios de los 1970, en su fase de “deslegitimación” o “desconcentración” (ver Modeski, 1987 y Modeski y Thompson, 1996; Goldstein, 1988) lo que implica, a la par, la emergencia de un serio contendiente.

La disrupción tecnológica en EE.UU. coincide con el ascenso y desafío de una nueva potencia global: la República Popular China (RPC), que gozando de las ventajas de los seguidores ha avanzado considerablemente en la asimilación de la tecnología digital y de redes, integrándola a un sistema socio-institucional alternativo, que expande su cohesión social, traduciéndose en mayores capacidades competitivas a escala global. Lo anterior significaría que la dinámica del VK (o la posible emergencia de un sexto) quedará determinada por el curso que siga el ciclo hegemónico, es decir, el cambio en la estructura de poder mundial.

El objetivo del presente artículo radica en clarificar el peculiar perfil *acortado* del VK y la relación con el sistema tecnológico de la digitación-redes y el papel jugado por el actual marco socio-institucional neoliberal. En función de ese objetivo, la exposición se ordena como sigue: en el primer apartado se formula un esquema de marco teórico alternativo sobre las ondas largas, que aunque refrenda la noción de causación endógeno, difiere en un aspecto central del “modelo estándar” derivado de los trabajos originarios de Kondratiev: el que se refiere a las ondas de duración regular. Como alternativa y siguiendo la teorización de SPRU-Sussex (Freeman y Pérez, 1988) se adopta: a) el concepto de ondas mixtas de larga duración, es decir, que la instalación de un nuevo paradigma tecnológico coincide con la maduración terminal del anterior y b) que el determinante fundamental del crecimiento económico no es meramente la tecnología, sino el “amoldamiento” socio-político e institucional de esa tecnología (lo que se expresa en el llamado *marco socio-institucional*). Empero, a diferencia del enfoque de SPRU-Sussex, y siguiendo a Tylecote (1992), se considera que la relación entre tecnología y sociedad tiende a ser irregular, lo que implica desacoples de diversa intensidad, lo cual invalida la regla de ondas de duración pre-determinada y regular.

En el segundo apartado se analiza algunos de los aspectos distintivos de la digitación como tecnología genérica, siguiendo el concepto formulado por diversos autores entre ellos Carlsson (2004) para refutar implícitamente el argumento del “aplanamiento” tecnológico sostenido principalmente por Gordon (op. cit.); en particular se centra la atención en la modalidad histórica que adoptó el nuevo paradigma en EE.UU. a partir de la convergencia entre la “información” (computación) y “comunicación” (internet). En un tercer apartado se compara la *disrupción digital* que experimenta la potencia líder con la incipiente conversión de China en potencia digital rival de EE.UU., proceso que, como se señaló, puede tener una influencia decisiva en el ciclo hegemónico. En las conclusiones se unifican los planteamientos expuestos en los tres apartados, intentando formular lo que parecer ser la perspectiva o escenario más probable en relación a la dinámica del VK o la posible transición a un sexto Kondratiev (VIK).

1. En calidad de marco teórico.

El capitalismo posee una potentísima propensión al crecimiento y a expandir continuamente los límites de su capacidad productiva (Marx, 1946, tomo III, sección tercera, cap. XV). Históricamente ha quedado demostrado que esa fuerza expansiva se ejerce discontinuamente, dando lugar de manera recurrente a fases de expansión y contracción de la actividad económica.

Desde comienzos del siglo XX, pero sobre todo en la década de 1930, algunos estudiosos de lo que hoy llamaríamos teoría y análisis del crecimiento llegaron a la conclusión de que parecía existir una forma más fundamental de expansión y contracción que la que se identificaba con los ciclos “cortos” (Kitchin y Juglar). Mucho antes Jevons (citado por Tylectoe, 1992) había tenido lo que se puede llamar una primera intuición al observar ondas expansivas y contractivas de larga duración en el nivel general de los precios, de 1790 a 1849 en el Reino Unido. Bajo la influencia de Jevons, el holandés Van Gelderen (1996) calculó una segunda onda larga expansiva y contractiva de los precios de 1850 a 1896.

Los estudios de Nicolai Kondratiev efectuados en los años de 1920 sentaron las bases del enfoque predominante de las ondas largas. Aunque los datos que utilizó el autor ruso fueron preponderantemente series de precios (1979 [1925]), extendió el razonamiento a la producción, delimitando la duración conjunta de una onda larga a un lapso de entre 45 a 60 años, de manera acorde a las primeras observaciones empíricas (2008 [1928]). Para ese autor, el motor de la onda expansiva es la inversión en bienes básicos de capital (op. cit.). Con esas dos especificaciones Kondratiev y sus seguidores respondieron a las dos interrogantes metodológicas fundamentales: ¿Las ondas largas son de duración regular? ¿Existe una fuerza motora única y claramente determinada? En ambos casos la respuesta fue afirmativa.

Como lo señaló de manera aguda Solomou (1988) los datos históricos desde inicios del siglo XX refutaban la idea de ondas de duración regular, lo cual ponía en entredicho la hipótesis expuesta por Kondratiev, confinando a la larga el estudio de las ondas largas a grupos más bien restringidos de investigadores. Hubo además otro motivo de controversia. Asumiendo que la expansión capitalista es discontinua, es decir, avanza en ondas regulares ascendentes y descendentes, Kondratiev hizo explícita con excepcional fuerza una observación decisiva para las décadas posteriores. Por muy severa que fuera una crisis y la recesión o depresión en que se encontrara el capitalismo, la misma lógica del proceso de acumulación de capital conduciría a una recuperación posterior, garantizando durabilidad al sistema capitalista. La anterior declaración constituía, sobre todo en el contexto de la depresión del 1930, una toma contundente de posición en la confrontación capitalismo vs. comunismo en el periodo de entreguerras.

La controversia entre Kondratiev y Trotsky giró en torno a la noción de durabilidad y estabilidad epocal del capitalismo y se expresó en la contraposición entre causación endógena y exógena de los movimientos ondulatorios. Para el marxismo, como lo expresó Trotsky (1979 op. cit.), solo cabía la visión de un capitalismo que avanzaba inexorablemente a su autodestrucción, y las ondulaciones obedecían necesariamente a factores exógenos, como guerras y descubrimientos de oro y otros sucesos impactantes.

1.1. Ondas largas y visiones del mundo

Como señala atinadamente Goldstein (1988), la citada discusión no debe verse en sí misma, sino como una confrontación más amplia de visiones del mundo. Por una parte, está una visión liberal que "...se centra en la evolución del orden existente... [y] el progreso continuo generado por la innovación (op. cit.). Por otro lado, agrega, está el enfoque revolucionario que adopta la perspectiva de la inevitable destrucción del orden existente por sus propias contradicciones que lo inducen a frecuentes crisis y, consecuentemente, a su negación y transformación.

Es difícil ubicar a Kondratiev como liberal o revolucionario, porque además de ser pionero tenía atributos de ambas visiones; lo que es claro sin embargo es que Joseph Schumpeter (2012), al ser un liberal decidido, alineó el legado teórico de Kondratiev en esa perspectiva. Los marxistas representan el eje de la visión revolucionaria, pero tienen dificultades muy grandes para conciliar el postulado sobre la tendencia descendente de las tasas de ganancia de Marx con las ondas largas.

Esa confrontación de visiones del mundo se expresó en la formulación de hipótesis y teorías de las ondas largas desde los 1920, pero con limitada comunicación entre ambas visiones, por ser antagónicas. No obstante, una síntesis que permita aplicar un enfoque de ondas largas al cambio mundial, específicamente el pasaje del VK al VIK requiere tomar elementos ubicados en ambas visiones.

Con la obra de Schumpeter (op. cit.) la visión liberal de las ondas largas adquirió su mayor estatura teórica, conduciendo después a sucesivas afinaciones y adiciones. La piedra angular de la teorización de este autor fue que el factor propulsor es la innovación tecnológica, entendida como todo aquel cambio que se genere en los métodos de producción de bienes, incluyendo además del cambio tecnológico en sentido estricto, la apertura de nuevos mercados, nuevas organizaciones y métodos de trabajo (op. cit.). De acuerdo con él, la onda larga deriva de innovaciones mayores, creadoras de un sector industrial líder, que se expande por tiempo prolongado hasta llegar a sus rendimientos decrecientes, iniciando un declive equivalente en su duración; ese declive necesaria e inevitablemente se transformará en un nuevo ascenso de larga duración (Ibíd.).

Pero Schumpeter deja una pregunta sin responder, además que establece una relación directa entre tecnología y dinámica capitalista propia de la visión liberal que resulta problemática. La pregunta es: si lo que desencadena una onda expansiva son las innovaciones en racimos ¿cómo se explica su aparición recurrente cada cincuenta y tantos años? Esta pregunta expresa el trasfondo de escepticismo que rodea la teorización de las ondas largas como

insistió Solomou (op. cit.), Kuznets (1996) y posteriormente Rosenberg y Frischtak (1996).

El problema más general de la visión liberal es, como se advierte, su creencia de que existe armonía y sincronización en la dinámica de la onda larga. En esa perspectiva los discípulos de Schumpeter emprendieron la tarea de afinar los conceptos para tratar de hacer científicamente creíble esa armonía y sincronía. Lo anterior nos lleva a Mensch (1979), Freeman y Pérez (1988), pero con aportaciones desiguales. La polémica entre Mensch (op. cit.) y Freeman y Pérez (op. cit.) lleva al concepto crucial de sistemas tecnológicos como conjunto articulado y jerarquizado de innovaciones. No obstante la importancia del concepto de sistemas tecnológicos, persisten las preguntas ¿existe continuidad de un sistema tecnológico a otro? y ¿tal continuidad es un rasgo estructural del capitalismo?

Existe respuesta a estas preguntas, pero no se formuló en el marco de la teorización de las ondas largas. La esencia de estos cuestionamientos se debe a Simon Kuznets (1973), autor que había formulado tempranamente una crítica al planteamiento de Schumpeter. Kuznets (op. cit.) formuló la teoría de la innovación continúa sustentada en cambios organizativos e institucionales que se presentaron primeramente en Alemania a fines del siglo XIX y que luego pasaron y se profundizaron en EE.UU. a partir de inicios del siglo XX (Ibíd.). La continuidad del cambio tecnológico era un fenómeno observable hacia los 1920-1930, de modo que la teorización de Schumpeter trataba de darle una base teórica asociada a la tendencia del capitalismo a expandirse de manera discontinua.

La insuficiencia del tecnologismo neo-schumpeteriano quedó de manifiesto por la irrupción de Ernest Mandel (1986) en el debate. Mandel escribió bajo el influjo de la inestabilidad mundial de la década de los 1970, qué se entiende en general como un Kondratiev descendente. Como se recordará, el marxismo rompió casi oficialmente con la teoría de las ondas largas tras el debate de Kondratiev-Trotsky. Mandel argumentó que esa negativa cerraba la puerta a los marxistas a un importante campo de reflexión y debate. Lamentablemente la respuesta del citado autor fue limitada.

El argumento que sintetizaba la visión revolucionaria de las ondas largas, como argumentó Mandel, es que hay una estrecha relación entre las ondas largas y la lucha de clases. La onda expansiva significa, subrayó Mandel, mayor poder para los asalariados, porque vacía el ejército industrial de reserva y ello contribuye a elevar los salarios, comprimiendo las ganancias; a su vez la onda recesiva lleva a la larga a la derrota de los trabajadores por el efecto obvio del desempleo y depreciación de los salarios.

Desafortunadamente la formulación de Mandel fue en el mejor de los casos insuficiente, porque el nexo entre salarios y ganancias es parte de un problema socio-político e

institucional más amplio y tiende a presentar cualidades reflejas, es decir, se ve inducido por otras fuerzas. Además, la idea de que el proletariado resultará necesariamente derrotado cada 40-60 años es el inverso de la visión liberal.

El mérito de Mandel en todo caso se encuentra en haber señalado la insuficiencia de la teorización de Schumpeter en cuanto a la relación directa entre tecnología y crecimiento económico. Es en el referido contexto donde adquiere relevancia la contribución de Freeman y Pérez de fines de la década de 1980. El gran paso dado por ambos autores consiste en formular un esquema analítico que desagrega la secuencia del proceso de transformación detonado por el primer arribo (o instalación) de un nuevo sistema tecnológico o paradigma tecno-económico (PTE). El primer impacto de la instalación de una nueva revolución tecnológica es, por decir así, cultural y se ubica en la aparición de un “nuevo sentido común”; en otras palabras, con los nuevos recursos tecnológicos se promueve un cambio mental y conductual, pero limitado a los estratos de especialistas. Sin embargo, para que la revolución tecnológica se propague, se requiere resolver social, política e institucionalmente el dilema que presenta el cambio tecnológico (segundo impacto). Ese dilema se expresa en un intento de lograr un determinado balance entre ganadores y perdedores producto de la “destrucción creativa”, pero adicionalmente crear las instituciones que promuevan una interacción social acorde al cambio tecnológico. Ese aprovechamiento social de la tecnología representaría a la par un medio idóneo para maximizar sus rendimientos socio-económicos.

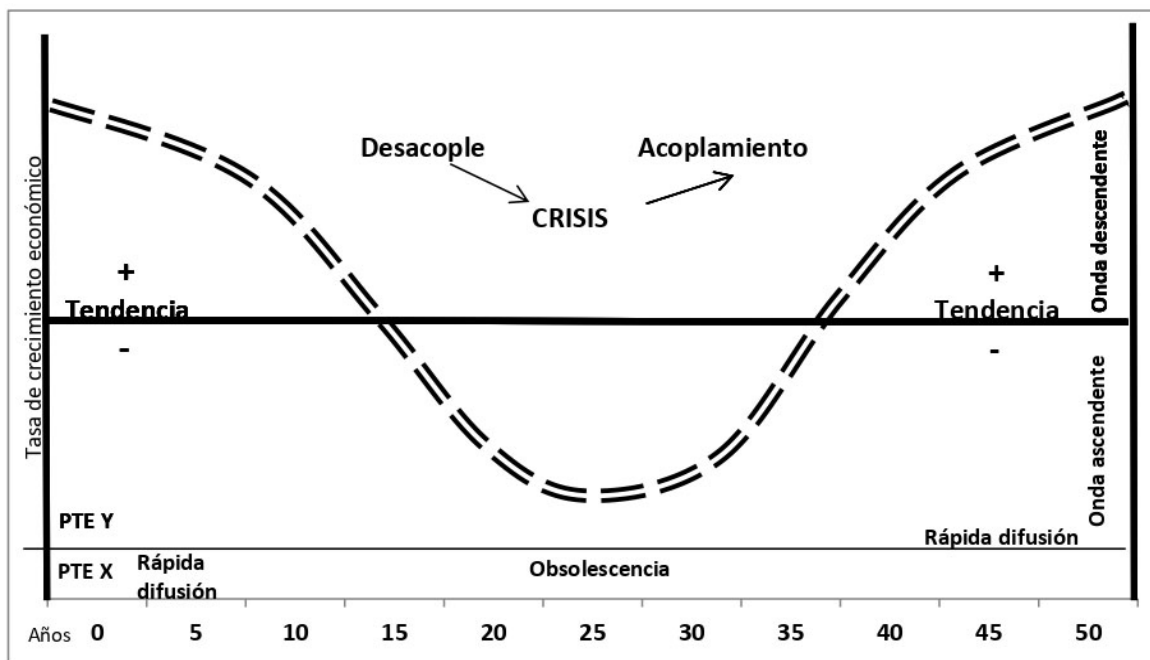
Ambos impactos no sólo oponen a capitalistas y asalariados, sino a los capitalistas contra capitalistas y a asalariados contra asalariados. Freeman y Pérez (1988) argumentan que el sistema tecnológico induce una solución socio-política que se “institucionaliza” y facilita la necesaria difusión del nuevo sistema tecnológico y su sentido común, en un marco de estabilidad social, es decir, de armonía no sólo de clase sino intraclasista. El referido intento de solución es el llamado sistema o marco socio-institucional (MSI). Es en este punto donde Tylecote (op. cit.) propone un replanteamiento que rescata las aportaciones de Freeman y Pérez, pero despojándola de su sentido de armonía casi perfecta (el desacople-acople entre el paradigma y el marco socio-institucional).

1.2. Freeman y Pérez replanteados: las ondas mixtas irregulares

El modelo de Freeman y Pérez (op. cit.) de cada 50 años, se expone en la Gráfica 1 (como ciclo porque es horizontal). Se advierte que hay una crisis económica (causada por el desacople) a la mitad de la onda que se resuelve con el acople entre el PTE y el MSI. El otro aspecto crucial es que coexisten dos PTE, el que se extingue, identificado como “X”, y

el nuevo que se instala, ubicado como “Y”. Se advierte en este planteamiento una diferencia crucial con el tratamiento derivado de Kondratiev y retomado por Mandel.

Gráfica 1: Modelo de onda de crecimiento de Pérez



Fuente: Tomado de Tylecote (1992, p. 20)

La naturaleza mixta de la onda larga y el “bache” intermedio constituyen dos cuestiones cruciales para entender la dinámica capitalista; nos concentraremos en el “bache” o crisis de desacople-acople para abordar después algunos aspectos de la onda mixta. La crítica de Tylecote consiste básicamente en lo siguiente: señala que si hay un desacople esto puede causar no un único tipo de crisis, sino dos principales:

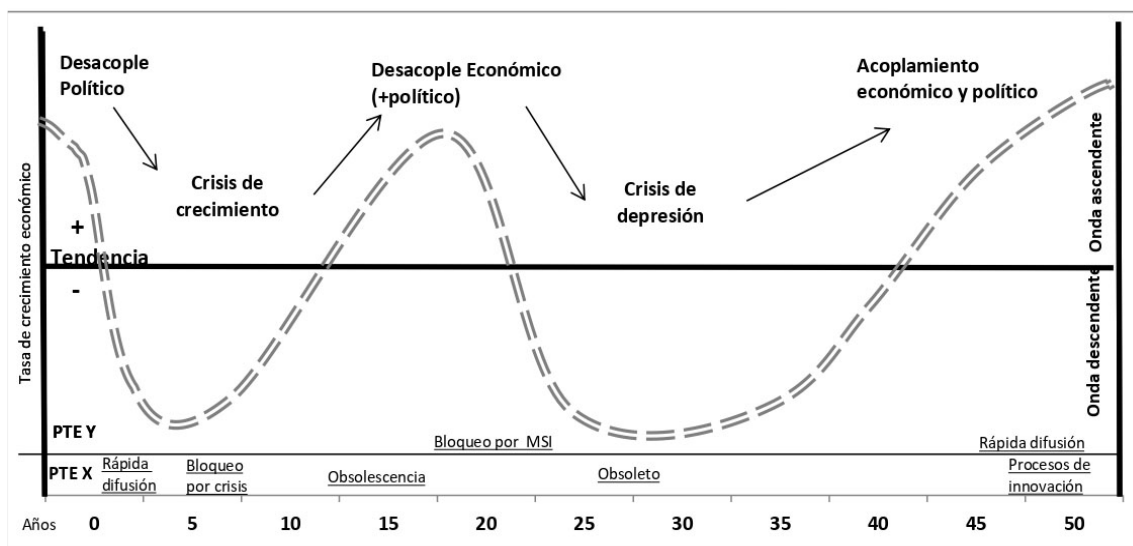
- a) El MSI vigente bloquea la difusión del nuevo paradigma; lo anterior causa una crisis económica, particularmente un descenso de la actividad económica, que derivará en una crisis socio-política. La conjunción de los problemas económicos y socio-políticos implican una “depresión” y su ejemplo es los años 30.
- b) No hay bloque inicial, en tanto se produjo cierta reforma previa del MSI; ello permite la difusión y el crecimiento. A la larga habrá, sin embargo, creciente presión política y social derivada de la insuficiente adecuación del MSI. Tylecote habla en este caso de una crisis socio-política con ciertas implicaciones económicas posteriores; se denomina crisis de crecimiento.

Hemos llegado, siguiendo la crítica de Tylecote, a la noción fundamental de patrones irregulares de crecimiento, porque el escenario “a)” le confiere a la onda ascendente/descendente

una duración diferente al del escenario “b)”. La depresión económica posterga la siguiente sub fase de la onda expansiva, en tanto que la crisis de crecimiento acorta la onda expansiva. Esta noción despeja el terreno porque da solución al problema observado por Solomou (1988).

En la Gráfica 2 tenemos el modelo de Pérez modificado para la primera mitad del siglo XX, siguiendo las observaciones de Tylecote: hasta 1914 la última expansión del paradigma del acero barato y la electricidad (IIK) coincide con la instalación del paradigma fordista; la expansión desemboca en la crisis de crecimiento representada por la primera guerra mundial. Esta crisis es social y políticamente severa porque no hubo reformas radicales en el IIK, pero la expansión económica siguió por varios años. Esa primera expansión de la producción de masas desembocó en la depresión del 1930 (desacople extremo). La profundidad de la crisis económica, social y política indujo a reformas radicales que dieron lugar a la onda expansiva conocida: la edad de oro del capitalismo. Este periodo es la expansión final del IVK que inició en 1908; ese K culmina con una onda descendente corta a fines de los 1960 (parte no captada por la gráfica). Así, se rompe la regla de la extensión regular de unos 50 años para extenderla a poco más de setenta años, con dos crisis intermedias, aunque de intensidad diferente (op. cit.).

Gráfica 2: Modelo de onda de crecimiento de Pérez modificado para la primera mitad del siglo XX



Fuente: Tomado de Tylecote (1992, p. 24)

Podemos sacar ciertas conclusiones tentativas, porque aún falta por incorporar al análisis los cambios estructurales que inciden en la acumulación de capital y las fuerzas retro-alimentadoras.

- a) En la expansión final del IVK (a partir la culminación de la Segunda Guerra Mundial) inicia la era electrónica con la invención del transistor a fines de la década de los 1940 e inicios de la de los 1950. Al culminar el IVK (con la doble crisis de inicios de los 1970) se instala el VK (con la presentación del primer microprocesador, el 4044 de INTEL, ver Freeman y Louca, 2001). Como se advierte coincide la crisis terminal del IV K con la instalación del V.
- b) En las ondas ascendentes, si bien la fuerza motora es la tecnología y el capital, la onda está moldeada por la lucha social y su cristalización en estructuras político-institucionales. Por lo anterior tiende a haber dos altas y dos bajas en una onda ascendente ocasionadas por crisis internas que pueden alargar o acortar dichas ondas.

Pese a la presencia de factores de causalidad abierta, hay una pre-determinación importante en la dinámica de las ondas largas, del que podemos deducir una heurística. Si un boom es prolongado, como el del IVK, es porque se vio precedido por una depresión profunda y, por tanto, generó la necesidad y posibilidad de efectuar reformas a fondo (el Estado Benefactor); de ahí se sigue que la crisis terminal del IVK tenderá a ser breve (como lo fue en los años de 1970's), debido a que la fuerza de las reformas previas sirve todavía como amortiguador de los efectos contractivos de la actividad económica.

Cabe advertir que, ante una crisis atenuada, como señala Tylecote (op. cit.), el incentivo de una reforma profunda no está presente, por lo que la onda expansiva tenderá a ser limitada en su extensión y profundidad; esto es así porque queda preparado el camino a una depresión económica, que puede actuar como laboratorio para desencadenar una reforma profunda, pero el resultado es abierto, ya que la reforma que se verifique quizás no garantiza el “acople” entre el paradigma tecno-económico y el marco socio-institucional. La heurística anterior sirve de fundamento a la hipótesis, constituyendo el hilo conductor de la exposición y la eventual corroboración del planteamiento central, particularmente las condiciones de transición del V al VIK.

1.3. Los cambios estructurales y los factores retro-alimentadores

Solomou (op. cit.) hizo la crucial observación de que las ondas de crecimiento, cualquiera que sea su extensión y ritmo, se ven afectadas por cambios estructurales del sistema económico. Todo indica que uno de los cambios estructural más importante comenzó a tomar forma rápidamente a fines del siglo XIX e inicios del XX, constituyendo lo que Kuznets (1973) llamó “crecimiento económico moderno” (propensión a la innovación continua). Se trata de la creciente unificación entre ciencia, tecnología e industria. Schumpeter no captó

las implicaciones fundamentales de este proceso, porque insistió en el carácter autónomo de la ciencia. Pero como señala Rosenberg (1976), la ciencia más bien se endogeniza, es decir, se integra a los dictados de la producción industrial capitalista. Recordemos que los avances de la física y del electromagnetismo fueron acelerados y condujeron a los estados sólidos en los 1940, pero probablemente su efecto se retardó por la estructura jerárquica y el creciente burocratismo de la producción de masas madura (en la edad de oro).

Un segundo cambio de estructura no se encuentra en la producción sino en la circulación y se refiere a la aparición del dinero fiduciario global; ese rol lo asume el dólar tras los acuerdos *Smithsonian* (Graff, Kenwood y Loughheed, 2015) que implicó disociarlo de su base metálica, la onza troy de oro (ver Duncan, 2012). En seguida los acuerdos de Basilea I y II amplifican el multiplicador bancario al reducir drásticamente los requisitos de reserva contra riesgos financieros (Dumas, op. cit.). Lo anterior equivale a sucesivos descubrimientos y remesas de oro como los efectuados por la Nueva España o el oro de California de los 1840. A su vez, el abatimiento de las tasas reales y nominales de interés que derivan de lo anterior se tradujo en una presión a la baja de la tasa media de ganancia (Dumas, op. cit.); lo anterior choca con contra-tendencias al emerger estructuras oligopólicas en los sectores más avanzados. Este último es probablemente un tercer cambio estructural.

Tylecote (op. cit.) subraya que deben considerarse también los factores de retroalimentación porque algunos de los cambios “rebotan” e inciden en el sistema en su conjunto. Se trata, como señala este autor, de factores que se ven afectados por el crecimiento, pero que también inciden en él, además que pueden ser de naturaleza pro-cíclico contra cíclica. A su vez el efecto en el crecimiento puede ser negativo o positivo, incluso un mismo factor puede cambiar de signo.

Tylecote enumera y analiza dos fuerzas retro-alimentadoras:

- a) Dinero, especialmente su precio, la tasa de interés. Como se advierte el dinero fiduciario global impulsa el crédito y la acumulación de capital, pero se convierte en una fuerza desestabilizadora.
- b) Población: el crecimiento económico afecta la población y a su vez la población afecta el crecimiento. En el VK el crecimiento demográfico disminuye y comienza a envejecer la población, lo que merma a la larga el ritmo de crecimiento de la productividad.

1.4. Los ciclos hegemónicos

Modelski y Thompson (1996), entre otros autores, hacen la observación de que hay

ciclos asociados al liderazgo mundial, los cuales se amalgaman con los ciclos largos del capitalismo. Plantean una sucesión de poderes mundiales que cumplen un rol específico en las relaciones internacionales; del grupo de potencias capitalistas, una logra ejercer el liderazgo y reconfigurando el orden mundial con base en su hegemonía.

El citado autor subraya que la hegemonía mundial pasa por tres momentos: a) de armonía, b) de deslegitimación y c) de desconcentración. La primera potencia hegemónica fue Portugal a partir de 1516, la segunda los Países Bajos comenzando en 1609, la tercera Gran Bretaña partir de 1714 (Modeski, op. cit.); EEUU inició su hegemonía en 1914 y llegó a la fase de deslegitimación en 1973 (Modeski y Thompson, op. cit.). Goldstein señala que entre 2000 y 2030 se presentará muy probablemente una “expansión económica y declinación hegemónica”, en sí una mezcla peligrosa que expresaría e induciría el cambio del poder mundial (op. cit., p. 17).

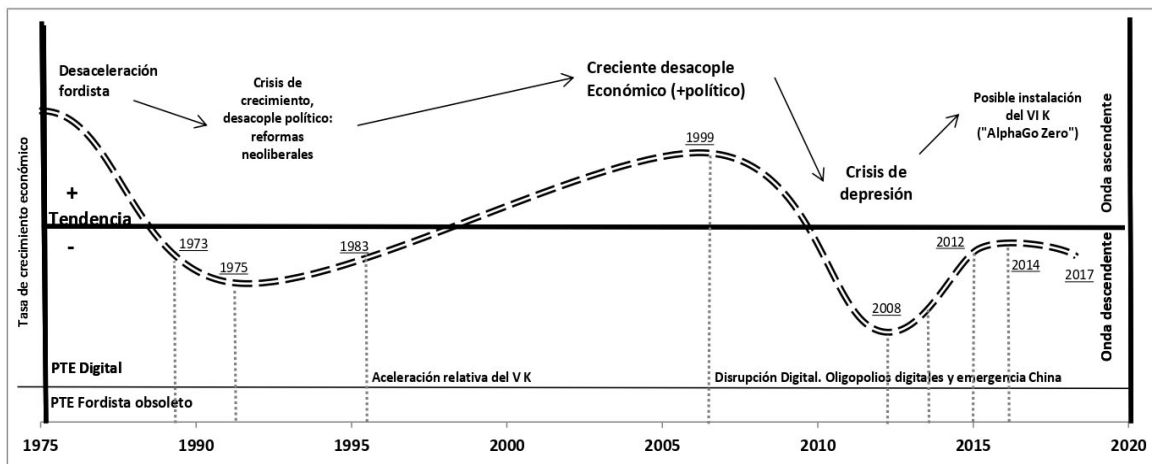
1.5. El perfil del Quinto Kondratiev

Con las observaciones anteriores podemos adelantar un esbozo tentativo del perfil del VK:

- a) Se instaló en 1971 al mismo tiempo que se verificaba la crisis terminal del fordismo. Teniendo lugar una crisis relativamente moderada (crisis de crecimiento), la reforma que se verificó es superficial o actúa como contra-reforma (neoliberalismo) pero sin limitar el despegue del VK que comienza hacia 1983.
- b) En la medida en que la expansión que comenzó en 1983 fue precedida por una reforma superficial, habrá una fuerte tendencia a que la onda expansiva sea comparativamente débil en cuanto a su extensión y ritmo, por ello, a medida en que se acumulan las tensiones económicas y sociopolíticas va a desembocar en una depresión económica, que efectivamente comenzó en 2008.
- c) La actual depresión económica constituye un periodo en el cual se identifican dos momentos: una recesión drástica y luego sigue, después de 2010, la depresión propiamente dicha que se extiende hasta la actualidad (Roberts, 2016). Aunque los ritmos de crecimiento del periodo depresivo son bajos, pero positivos, lo distintivo es la brecha entre el crecimiento real y el potencial del PIB de los países más avanzados (ver Summers, 2014).
- d) La depresión podría actuar como un inductor de una reforma de fondo, como la que tuvo lugar a raíz de la depresión de los años treinta del siglo anterior. Se trata de una posibilidad, aunque no una necesidad. Así el país líder se vería adicionalmente debilitados al perder la posibilidad de un nuevo MSI. En ese contexto se fomentaría la inestabilidad y la confrontación internacional.

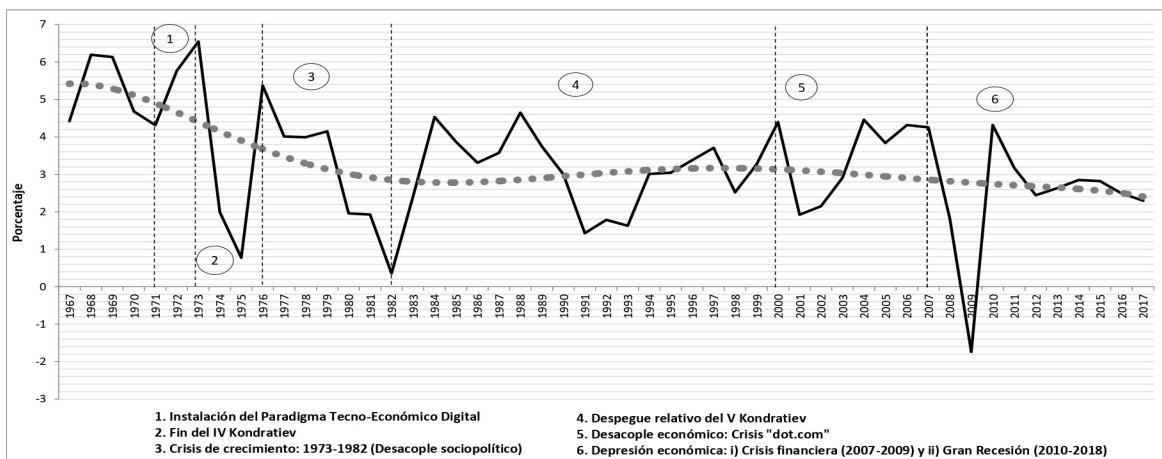
e) Si la depresión económica juega positivamente su papel, como fue el caso en los años 1930-40 con la creación del Estado Benefactor, la expansión que sigue puede considerarse una extensión del VK, o puede considerarse como la instalación de un VI. Este dilema nominativo tiene un antecedente cuando el paradigma del acero barato y el motor eléctrico se prolongó e interactuó con la producción fordista de masas, que es considerado el eje del IVK (ver Tylecote, op. cit.). Sabemos que convencionalmente se optó por hablar de un IV K desde inicios del siglo XX.

Gráfica 3: Tasa de crecimiento del PIB mundial, 1967 – 2017



Fuente: Elaboración propia con datos de Angus Maddison Project y del FMI

Gráfica 4: Modelo de onda de crecimiento de Pérez modificado para siglo XX-XXI



Fuente: Elaboración propia a partir de Tylecote (1992)

2. Digitación y redes como tecnología genérica. De las empresas “punto.com” a las plataformas digitales

Una tecnología genérica (TG) es un sistema que por su amplia aplicabilidad es susceptible de utilizarse en todas las ramas de la producción y en las actividades humanas en general (ver Carlsson 2004; Helpman y Trajtenberg, 1998; David, 1990). Carlsson agrega que la digitación-redes es superior y su impacto es más poderoso que las TGs previamente conocidas como la máquina de vapor o el dínamo eléctrico. En el referido sentido, la nueva TG es capaz de provocar una ola adicional de “nuevas combinaciones”, el aumento de la productividad, de la eficiencia y, en última instancia, del crecimiento económico.

Al soslayar el carácter de la TG de la digitación, Gordon la ve meramente como una tecnología que se agota en el procesamiento de datos (por ejemplo, en actividades intensivas en su manejo, como la banca, seguros, aerolíneas, etc.) y en la intercomunicación (op. cit., ver introducción y capítulo 17). La digitación, es más bien, un medio para reconfigurar todo el sistema productivo, incluyendo comercio y finanzas. Como se explicará más adelante al desglosar los componentes de un sistema digital de producción, por medio del cual se puede producir y distribuir de manera más eficiente todos los bienes conocidos y crear bienes y servicios enteramente nuevos (bienes digitales).

Por ejemplo, la fabricación final de un automóvil seguirá apegada al principio de ensamblar miles de componentes materiales, eso no cambia. El cambio proviene de los flujos de información constituidos por millones o millones de millones de bits que se mueven a la velocidad de la luz. Esos flujos de información se rigen por el principio de retroalimentación (ver Hirschhorn, 1986). En un sistema automático de diseño y fabricación, los flujos de bits que exploran los materiales y de retorno alimentan otro dispositivo, el cual interpreta la información. A su vez un tercer dispositivo, que puede ser la extensión del segundo, habilita una reacción mecánica: cortar, desgastar, pulir, pintar, atornillar, etc. (op. cit.). El papel de la digitación puede ir más allá del “régimen de producción”, para extenderse a las relaciones con los clientes, proveedores, competidores, principio captado por el concepto de *e-commerce*.

En lo que llamaremos el primer nivel de la digitación, el actual, la automatización no es completa, porque depende de una determinada intervención humana. El pasaje al segundo nivel de la digitación, o inteligencia artificial, el sistema funciona independiente de la intervención humana.

Cuadro 1: Características centrales del sistema avanzado de digitación en el siglo XXI

Componentes	Funciones expandidas
a) Sensores	Sistemas de análisis de datos
b) Hardware de redes	Computación en la nube
c) Poder de cómputo	Realidad aumentada
d) Almacenamiento de datos	Impresión en 3D
e) Comunicación por banda ancha	Robots más pequeños y móviles

Fuente: Elaboración propia a partir de (Willcocks, 2015; McKinsey, 2013 y 2017a; UNCTAD, 2017).

Desde el punto de vista de organización, una de las más comunes es el sistema flexible de manufactura: es una forma de automatización en la cual varias máquinas están ligadas por un sistema de manejo de materias primas, partes y componentes; todos los aspectos de la manufactura están controlados por una computadora central (Willcocks, op. cit.). Otra forma de organización es el diseño y manufactura integrada por computadora (CAD/CAM) que se basa en el principio de almacenar y desplegar grandes cantidades de datos que representan especificaciones de partes y productos (op. cit.). Pasaremos ahora a la difusión social de la digitación-redes como tecnología genérica.

2.1 La cristalización de la tecnología genérica de la digitación. Los oligopolios digitales

El pasaje de un paradigma tecnológico a otro puede entenderse como el relevo de una tecnología genérica por otra superior (Carlsson, op. cit.). Ese proceso de constitución de una TG puede tomar varias décadas, porque los nuevos sistemas se van perfeccionando gradualmente y sus aplicaciones evolucionan (Rosenberg, 1976). Pero, sobre todo, los usuarios deben no sólo aprender a utilizarla y más fundamentalmente desentrañar sus principios, potencialidades y limitaciones. Ese proceso de adaptación y adopción se efectúa en condiciones culturales adversas, debido a que persiste por inercia la habituación a los sistemas y procesos precedentes.

Otro problema, quizás el que determina a los demás, es la regulación o reglamentación social que se requiere para lograr cierto equilibrio en la configuración y ulterior difusión tecnológica, evitando la formación de entidades monopólicas, que capturen desproporcionadamente los beneficios económicos del cambio tecnológico, afectando adversamente la

difusión del nuevo paradigma tecnológico (ver marco teórico). Inevitablemente entre mayor sea el potencial del nuevo sistema, la reglamentación irá formulándose de manera irregular, incluso accidentalmente. Al quedar vacíos en la reglamentación algunos agentes que actúan primero (los *firstmovers*), no sólo acaparan las rentas económicas, sino que pueden definir las formas de utilización y diseño específico de los nuevos sistemas, productos y servicios (McKinsey, 2015b y 2017b; Lanier, 2014).

La computación (en sí otra tecnología genérica), el software, las telecomunicaciones y las redes se perfeccionaron y confluyeron en la década de 1990, dando soporte material a la World Wide Web (Gordon, op. cit.). En esos años la funcionalidad de la digitación-TG era limitada (sobre todo en video), pero el acelerado avance en el poder de cómputo (expresado indirectamente en la Ley de Moore) iba a permitir el rápido perfeccionamiento de los sistemas (Brynjolfsson y McAfee, 2014). La crisis de las telecomunicaciones detonada en 2000 fue la culminación de un caótico proceso de experimentación, en el que prosperaron efímeramente las empresas “punto.com” y se efectuó el tendido trasatlántico de fibra óptica (ver Cassidey, 2002). De esa crisis emergió una aproximación al diseño dominante de organización de la economía digital, así como el proyecto de lo que Lanier (2014) llama la “monetización de la economía digital”. El diseño organizativo fue bautizado primeramente como “la nueva economía”, siendo Michael Mandel (1996) uno de sus apologetas. Esta nueva economía llevaba la promesa de la superación del ciclo económico, un mayor poder a los consumidores debido a la supresión de la intermediación, más poder de cómputo al servicio del individuo, etc. (Mandel, op. cit.).

El fallido modelo de empresas “punto.com” (Freeman, 2001) dio paso a las plataformas digitales (Gawer y Cusumano, 2013). Una plataforma digital constituye una red articulada en torno a un eje que puede ser tecnológico, comercial y social, posibilitando así la integración y la acción coordinada de multitud de agentes que gravitan en torno al eje de la plataforma, formando un ecosistema y posibilitando la superación de las fronteras entre mercados (Gawer y Cusumano, op. cit.).

Existen tres variantes de las plataformas digitales, pero ninguna está regulada (Lanier, op. cit.). El primer intento de establecer una acción anti-monopólica se enfocó en el nexo entre el sistema operativo *Windows* y su buscador el *Explorer* y fracasó (Liebowitz y Margolis, 2001); este hecho expresaba la desorientación causada por el curso inédito del cambio tecnológico.

Las tres variantes básicas de plataforma son: a) las plataformas *e-commerce* cuya caso más exitoso, Amazon, tiende a llevar al límite la eliminación de la intermediación comercial;

b) la que se basan en la innovación tecnológica, como la de INTEL o CISCO y por supuestos Windows y; c) la variante social, que se especializa en la interconexión de usuarios, con el fin de acumular grandes bases de datos, siguiendo el modelo inicialmente experimentado por NAPSTER.⁴

Las plataformas digitales, ofreciendo frecuentemente servicios aparentemente gratuitos⁵, son generadoras de enormes rentas económicas. Pero por su arquitectura, las plataformas digitales tienden a restringir la competencia y direccionar el avance tecnológico (Lanier, op. cit.). Esta ambivalencia de los sistemas tecnológicos no es nueva y en el pasado se han instaurado con éxito controles sociales para limitar los efectos negativos en el proceso laboral, la competencia y en la distribución del ingreso (caso del Standard Oil, Glass-Steagall). En la actualidad no es así, no sólo principalmente por los postulados de la doctrina neoliberal, sino por lo que Lanier (op. cit.) y McKinsey Global Institute (2015b) llama el principio de “todo el beneficio al ganador”. Volveremos sobre ese punto.

La plataforma de base tecnológica comparte características observadas en oligopolios similares de la segunda revolución industrial, o en los albores de la actual revolución industrial; la consolidación de la empresa líder implica una implacable carrera por lograr la superioridad de productos y procesos y en esa medida asegurar el control del mercado; la diferencia que establece la economía digital es que las innovaciones están interrelacionadas, por lo que la clave para lograr poder de mercado radica en ofrecer el producto o la tecnología que centralice esa relación e induzca las actividades de otras empresas a producir, adoptar y/o innovar en torno a las actividades de la empresa líder (Gawer y Cusumano, op. cit.). Una vez logrado el liderazgo, el líder de plataforma goza del poder para determinar el contenido y dirección del cambio tecnológico, lo que equivale a una formidable barrera a la entrada.

Lo anterior se corrobora en la estrategia de INTEL, creador de una de las plataformas digitales más exitosa.⁶ Para que INTEL se convirtiera en líder tenía que asegurar que existiera demanda para sus procesadores; esa demanda justificaría las crecientes inversiones en I&D para producir dispositivos cada vez más veloces y poderosos. El problema es que los usuarios no compran directamente microprocesadores sino computadoras. El objetivo de INTEL, en

⁴ Napster fue un sitio de interconexión e intercambio gratuito de archivos musicales creado en los 1990, logrando la adhesión de millones de usuarios. En 2001 se clausuró por medio de orden judicial bajo acusación de infringir derechos de autor. Pese a lo anterior el principio de socialización digital demostró ser enormemente fructífera y es la que copió Facebook, incluso apropiándose de la idea de la fundación por estudiantes universitarios que trabajaban modestamente en su dormitorio.

⁵ Como explica Lanier (op. cit.) la gratuidad y la libertad de información fue preponderantemente el resultado del activismo de los tecnólogos de Silicon Valley y se tradujo en varios postulados claves de la era digital, no sólo la fuente abierta, sino el monitoreo de los usuarios de la Web.

⁶ Lo que sigue se basa en Gawer y Cusumano (op. cit.), a menos que se indique otra fuente.

consecuencia, implicaba cambios que iban mucho más allá de su propio producto, puesto que la arquitectura de las PC tenía que mejorar sustancialmente para usar el creciente poder de cómputo. Una de los cambios más importantes en la arquitectura de la PC que promovió INTEL consistió en el chip compatible, el Pentium, que permitió superar la fragmentación del mercado provocada por diseños no universales. El liderazgo de INTEL implicaba que los fabricantes de hardware adoptaran ese estándar y produjeran de acuerdo a las especificaciones derivadas del mismo. Una vez alcanzado ese estándar, dicha empresa ya controlaba el ritmo y la dirección del cambio tecnológico, lo que desembocó no sólo en microprocesadores más veloces y poderosos, sino en la arquitectura Wintel (acuerdo de monopolio entre INTEL y Microsoft).

En las otras dos variantes, el *e-commerce* y las llamadas redes NAPSTER o sociales, el principio y fundamento son las externalidades en red, que le confiere características de monopolio natural en su sector específico, de tal forma que los *first movers* bloquen el acceso a los seguidores. La plataforma más disruptiva es la de tipo NAPSTER, porque se esconde, tras un principio que parece socialista (bienes sociales compartidos libre y gratuitamente), una formidable maquinaria de valorización económica. La estrategia de *Facebook*, por ejemplo, consiste en convertir los datos en “capital”, como señalan Arrieta et al. (2017), ya sea utilizándolos por cuenta propia o revendiéndola a otros usuarios que la utilizan como materia prima para el *machine learning* (*Ibid.*).

Todas las plataformas van asociadas a un exponencial aumento del poder de cómputo, que retroalimenta el dominio que ejercen; por lo que devienen en cascada las nuevas repercusiones. Se trata, como explica Lanier (op. cit.) de un aspecto enteramente inesperado de la revolución digital. En un principio se pensó que el poder de cómputo se distribuiría uniformemente entre todos los usuarios (cómo la luz eléctrica) y ninguno de los agentes tendría la capacidad por ese medio para dominar a los demás. No ha sido, así desafortunadamente, porque lo que Lanier (op. cit.) llama los *servidores sirena* son poderosos nódulos que dominan la red apoyándose en una potente infraestructura informática de servidores situadas en lugares secretos, usualmente con acceso a ríos, que sirven de enfriadores y disipan el calor generado por las supercomputadoras, desempeñando la función de la llamada *nube* (Lanier, op cit.; Arrieta, et al., op. cit.).

La capacidad para acumular datos gracias al creciente poder de cómputo lleva al *big data* y al *analytics* cambiando la dinámica de sectores completos como el de seguros y el de atención a la salud en EEUU. El *big data-analytics* constituyó otra negación de los ideales libertarios que caracterizaron el inicio de la era digital (Lanier, op. cit.). A pesar de que los granos de arena de la información individual son inocuos en sí, su acumulación confiere no sólo

poder de monopolio en el sentido tradicional, sino la habilidad para controlar los mercados, el comportamiento de los usuarios e incluso la percepción de la realidad. El conjunto de esos efectos polarizadores que ha provocado la instauración de la economía digital en EE.UU., ha sido bautizado por el *McKinsey Global Institute* como *disrupción digital*.⁷ Tal disrupción digital está en el centro de lo que hemos llamado el “acortamiento” del VK, que ha contribuido a retroalimentar el cuadro actual de desigualdad y marginación social. Sin embargo, como se señaló, ha emergido en la República Popular China (RPC) otra modalidad de instauración social del referido sistema tecnológico; esa nueva modalidad tiende a favorecer efectos de “integración” en lugar de los disruptivos. Para considerar algunas implicaciones de ese fenómeno, compararemos algunos de los rasgos más sobresalientes de ambas modalidades. Ese ejercicio ayudará también a profundizar la relación entre el VK y el ciclo hegemónico.

3. Disrupción vs. integración digital en el Quinto Kondratiev: Estados Unidos y la República Popular de China

3.1. Supremacía digital en medio de la desarticulación social en EEUU

EE.UU. es la potencia tecnológica líder de la era digital y el poder hegemónico del mundo capitalista ¿En qué medida este país enfrenta la competencia de otros países en economía digital? Para contestar debemos primeramente diferenciar entre la adopción de los sistemas y herramientas digitales y la adopción del sistema productivo digital.⁸ Las potencias europeas, Japón y la República de Corea se ubican en la primera categoría, lo que no excluye la explotación de ciertos nichos digitales. La RPC se ubica en cambio en el segundo grupo, puesto que está adoptando el sistema productivo digital, apoyándose en la ventaja de los seguidores, compitiendo directamente con el líder (EE.UU.) aunque, como veremos, con una orientación socio-institucional diferente.

Para apreciar la diferencia entre productores (líder y seguidor) y adoptadores veamos los siguientes datos. Desde el punto de vista de la difusión del *e-commerce*, sea inter-empresarial

⁷ El MGI define de manera general la disrupción digital como resultante de tres nuevos procesos: desmaterialización (convertir lo físico en virtual), desintermediación (eliminar al intermediario) y disgregación (romper grandes ítems como carros y re-empaquetarlos como servicios). Aquí se extiende el significado para expresar la idea de que esos tres impactos, al darse en un determinado vacío regulatorio, dejan a la deriva a la mayor parte de las empresas, ya que el principio de las externalidades en red favorece preponderantemente a los first movers. El resultado es la fractura del aparato productivo, el aumento de la desigualdad y los patrones desiguales de desempeño económico, como se vive en la sociedad estadounidense (McKinsey, 2015a y 2015b; Black, et al., 2017).

⁸ Esa diferencia se puede ilustrar entre importar automóviles y producir automóviles copiando la tecnología automotriz.

sarial (B2B) o empresas y consumidores (B2C), la República de Corea está al frente con el equivalente al 84% del PIB, siguiendo Japón con 60%; EE.UU. ocupa el tercer lugar con menos de la mitad del puntero (UNCTAD, 2017). En cambio, desde el punto de vista del valor agregado en servicios de la información y la comunicación, la ventaja de EE.UU. es notoria: 42%; la UE tiene un porcentaje alto, pero cercano a la mitad del estadounidense (26%); en Japón es sustancialmente inferior, de 8% y menor aun en Corea de 2 % (Ver UNCTAD, op. cit.).

Si utilizamos el indicador de inversión efectuada en tecnologías digitales por medio de capital de riesgo, comprobamos que es básicamente una lucha de dos contendientes, EE.UU. y la RPC.

Cuadro 2: Capital de riesgo invertido en tecnologías de base digital en 2016.

Países punteros (millones de dólares)

Países	Fintech	Países	Realidad virtual	Países	Educación tecnológica
EE.UU.	5,437	EE.UU.	1,437	EE.UU.	582
China	7,158	China	1,312	China	357
Reino Unido	1,793	Japón	166	Japón	268
Alemania	668	Reino Unido	73	Australia	264
Japón	493	Francia	166	Reino Unido	142
Países	Wearables	Países	Educación tecnológica	Países	Robots y drones
EE.UU.	1,724	EE.UU.	1,282	EE.UU.	728
China	992	China	681	China	227
Alemania	170	Japón	217	Japón	129
Canadá	134	Reino Unido	163	Singapur	96
Reino Unido	95	India	145	Canadá	59
Países	Impresora 3D	Países	Big data	Países	IA Aprendizaje autónomo
EE.UU.	602	EE.UU.	6,065	EE.UU.	3,728
China	221	Reino Unido	1,673	Reino Unido	1,222
Alemania	182	China	942	China	900
Japón	181	Singapur	651	Japón	473
Rusia	181	Rusia	554	Australia	329

Fuente: Adaptado de McKinsey (2017c, p. 3).

Al gozar de una posición de supremacía las corporaciones estadounidenses se llevan la parte mayoritaria de los beneficios corporativos netos como se aprecia en la Cuadro 3. La referida participación es de 19% contra 6% de los japoneses y poco más de las empresas alemanas. Pero la RPC, pese a clasificarse como “emergente” o de desarrollo tardío, tiene una participación mayor, de 14%.

Cuadro 3: Beneficios corporativos netos por regiones y países, 2013

1. Norteamérica	26%	8. América Latina	6%
2. Europa Occidental	25%	9. Otras economías desarrolladas	5%
3. Estados Unidos*	19%	10. ASEAN	5%
4. China	14%	11. Corea del Sur	5%
5. Alemania*	8%	12. Australia y Nueva Zelanda	3%
6. Japón	7%	13. Otras economías emergentes	2%
7. Canadá	7%	14. India	1%

Nota: *Participación estimada de acuerdo al PIB

Fuente: Adaptado de McKinsey (2015b, p. 3).

Pese a que los monopolios digitales estadounidenses disfrutaran de una rentabilidad colosal, la economía de ese país padece los efectos de una fractura social y productiva en el centro de la cual se encuentra la referida *disrupción digital*. La fractura productiva estadounidense ha sido ampliamente discutida por varios autores (ver Stiglitz, 2016; Sachs, 2017). Nos centraremos en dos de los indicadores más destacados: a) la baja en la tasa de crecimiento de la productividad (ya señalada por Gordon, op. cit.), observable en otros países desarrollados y b) la reducción del porcentaje de participación laboral, que si bien no es exclusivo de EE.UU., tiene en él un cariz más radical

En cuanto a la tasa de crecimiento de la productividad presentamos el Cuadro 4, datos muy similares a los que presenta Gordon en la obra citada. Se advierte que la tasa de crecimiento de la productividad en EE.UU. repuntó brevemente entre mediados de los 1990 y mediados de la siguiente década, pero después declinó. En el conjunto de los países desarrollados el desempeño es más desfavorable aún.

Cuadro 4. Tasas de crecimiento anual de la productividad, 1980-2016

Años	Estados Unidos	Países desarrollados
<i>1980-1990</i>	1.9	1.7
<i>1990-2000</i>	4.1	1.8
<i>2000-2007</i>	2.6	-1.7
<i>2007-2014</i>	1.6	-0.4

Fuente: Elaboración propia con datos del PennWorld Tables.

Lo que llamaremos la paradoja de la productividad se explica, como se sustenta en la hipótesis, no a partir de las características intrínsecas de la digitación, sino por la debilidad del marco político y socio-institucional en que se explota esa tecnología. El desacople entre el paradigma tecnológico y el marco socio-institucional tiene su eje primeramente en la disrupción digital, pero exacerba la desarticulación social que precedió a la era digital. Veamos los mencionados datos. Una de las manifestaciones más inquietantes de regresión social es la reducción de la tasa de participación laboral, más elevada en hombres que en mujeres (ver cuadro 5).

Cuadro 5: Tasa de participación laboral (con edad de 15 años o más). %

Año	Estados Unidos			Mundo
	<i>Total</i>	<i>Hombre</i>	<i>Mujer</i>	<i>Total</i>
<i>1990</i>	66.5	76.4	57.5	80.0
<i>1995</i>	66.8	74.9	59.3	79.3
<i>2000</i>	67.1	74.8	59.9	78.4
<i>2005</i>	66.0	73.3	59.3	77.4
<i>2010</i>	64.7	71.2	58.6	76.2
<i>2015</i>	62.6	69.0	56.7	75.5
<i>2016</i>	62.8	69.2	56.8	75.3

Fuente: Elaboración propia con datos del data.world bank.

Al respecto un estudio de Black, et. al., op. cit.) señala que la tasa de participación laboral de hombres de edades de 25 y 54 ha estado declinando en los EE.UU. por más de 60 años, pero ha caído más rápidamente desde el 2000 en ese país que cualquier otro de la OECD (excepto uno). El citado estudio añade que los más afectados son los trabajadores menos calificados. Nuevamente en EE.UU. el impacto negativo en esa categoría de trabajadores ha sido más fuerte que en el resto de la OECD, lo que sugiere que lo que ha fallado es el apoyo institucional para recalificar a los trabajadores.

Los factores explicativos que se plantean básicamente son tres: de oferta, demanda e institucionales. Por el lado de la oferta sabemos que la tasa de natalidad ha venido disminuyendo y a la vez se ha producido una brecha en los niveles de calificación de los trabajadores (Gordon, 2014). Del lado de la demanda, las empresas por razones tecnológicas (descalificación tecnológica) y por efecto globalización (sustitución por trabajadores de menores salarios) contratan a menos estadounidenses de la mencionada categoría laboral (FMI, 2017). En cuanto a lo institucional, Black et al., destaca que EE.UU. tiene el más bajo nivel de regulación laboral, el menor grado de protección y de negociación colectiva que cualquiera de sus contrapartes; en particular el gobierno estadounidense gasta relativamente menos en re-entrenamiento, subsidios por cuidado de los hijos y apoyo por despido (op. cit.).

A los datos anteriores, se puede añadir que la forma que ha adoptado la digitación contribuyó a la brecha entre la tasa de crecimiento potencial del PIB y la respectiva tasa de crecimiento real en EE.UU (ver datos en Summers, op. cit.). Significativamente tal brecha se amplía en el periodo de despegue de la era digital. La disrupción digital en EE.UU. de acuerdo al McKinsey Global Institute se expresa en los siguientes procesos principales:

- a) En virtud de las externalidades en red, la digitación se ha propagado de manera muy desigual, concentrándose, como veremos, en un polo (sector de las tecnologías de la información, multimedia, servicios profesionales y parcialmente finanzas y seguros, ver Cuadro 6) y dejando rezagadas a la mayor parte de las empresas industriales y de servicios.
- b) Los *firstmovers* (o sea los que han captado el nuevo sentido común de la rentabilidad digital) tienen ventajas de escala, efectos de red y al posicionarse elevan las barreras a la entrada. El proceso de exclusión es más radical por efecto de las plataformas digitales. La plataforma digital le permite a la empresa líder traspasar los límites sectoriales y succiona rentas económicas de una gran parte de la economía.
- c) La digitación a la par que crea nuevo valor económico, está destruyendo a un ritmo igualmente acelerado otras fuentes de rentabilidad. Las empresas tradicionales han perdido por causa de esa competencia el 40% del crecimiento de sus ingresos y el 25% de sus ganancias, a medida que se ven obligados a aceptar recortes de precios o a invertir más defensivamente.
- d) El cambio en la estructura de la oferta-demanda ha provocado la desaparición de eslabones en la cadena productiva y comercial y ha convertido diversos servicios en obsoletos (para 3/4 de las firmas el crecimiento de las ganancias digitales se ha tornado negativo, pero se incrementan para el cuartil superior).
- e) Los ganadores, en virtud de la superioridad que les confiere la digitación, acumulan

enormes cantidades de datos, que convierten en otra fuente de ganancias.

- f) Aunque los usuarios de los servicios basados en la digitación tienen acceso a muchos de ellos de manera aparentemente gratuita, como trabajadores están en su gran mayoría del lado perdedor. Los algoritmos digitales disminuyen drásticamente el coeficiente de empleo y desvalorizan las habilidades y conocimientos pre-digitales. Lo anterior ha contribuido a la referida reducción del coeficiente de participación laboral en EE.UU. y en el mundo (ver cuadro 5). Este hecho también ha contribuido a la tan discutida disminución de la participación de los salarios en el ingreso nacional, fenómeno característico de la fase actual.

En conjunto los efectos señalados han provocado una fractura de la industria estadounidense, ya que como indican los datos que se señalan en el Cuadro 6, la parte mayoritaria está insuficientemente digitalizada y por ende tienen un desempeño inferior y sufren las repercusiones provocadas por las empresas punteras (destrucción de rentas económicas, marginación de nuevos mercados, menores remuneraciones promedio, etc.).

Cuadro 6: Índice de digitalización de la industria estadounidense

SECTOR	Grado de digitalización	ACTIVOS		USO				TRABAJO			Porcentaje del PIB	Porcentaje Empleado	Crecimiento de Productividad 2005-2014
		Gasto digital	Stock de Activos Digitales	Transacciones	Interacciones	Negocios	Creación de mercados	Gasto digital sobre trabajadores	Profundización del Capital Digital	Digitalización del Trabajo			
TIC	6	6	6	5	5	5	5	6	6	6	5	3	4.6
Media	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	1	3.6
Servicios profesionales	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	9	6	0.3
Finanzas y seguros	5	4	4	5	4	4	5	4	5	5	8	4	1.6
Comercio mayorista	4	4	5	3	3	3	3	3	4	4	5	4	0.2
Manufacturas avanzadas	4	3	4	3	3	5	4	4	3	4	3	2	2.6
Petróleo y gas	4	2	1	4	1	3	1	5	4	4	2	0.1	2.9
Servicios	4	2	2	4	3	4	4	4	5	4	2	0.4	1.3
Productos químicos y farmacéuticos	2	1	3	4	3	4	1	3	4	3	2	1	1.8
Manufacturas básicas	2	1	3	3	2	4	4	3	2	2	5	5	1.2
Minería	1	1	3	4	1	2	1	2	3	1	1	0.4	0.5
Inmobiliario	3**	3	1	5	1	2	5	5	3	3	5	1	2.3
Transportes y almacenamiento	2**	2	3	3	5	3	3	2	2	2	3	3	1.4
Educación	3**	4	2	2	4	1	1	3	3	3	2	2	-0.5
Comercio minorista	3**	4	4	2	4	5	5	2	2	1	5	11	-1.1
Entretenimiento y recreación	1	3	1	1	3	3	3	1	1	1	1	1	0.9
Servicios locales y personal	3	5	4	2	5	2	5	2	2	3	6	11	0.5
Gobierno	3**	3	3	2	2	1	3	3	4	3	16	15	0.2
Salud	2	3	2	1	3	2	3	1	1	2	10	13	-0.1
Hospitales	1**	2	1	1	4	2	4	1	1	1	4	8	-0.9
Construcción	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	3	5	-1.4
Agricultura y cacería	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-0.9

Notas: 1= Baja digitalización ... 6= Alta digitalización.

**= Líderes digitales dentro de sectores relativamente no digitales.

Fuente: Adaptado de McKinsey Global Institute (2015a, p. 5)

Como claramente se puede observar, las ramas productivas que están en la frontera tecnológica de la digitación básicamente son las cuatro mencionadas. Entre los punteros y el resto de la industria se ha creado una brecha digital que abarca las actividades de producción, comercialización, finanzas y capacitación laboral. Obsérvese que las manufacturas básicas, minería, transporte y almacenamiento están marcadamente rezagados al igual que el sector agrícola. En condiciones intermedias se encuentran: comercio mayorista, manufacturas avanzadas, petróleo y gas y otros servicios. Mientras que los servicios de salud, hospitalarios y construcción conllevan el mayor atraso, especialmente en lo que concierne a capacitación y digitalización del trabajo.⁹

⁹ El rezago en capacitación y digitalización del trabajo es crucial para explicar la brecha salarial y en

3.2. La digitación como vía de integración de la economía y liderazgo global: el caso de la RPC

Hasta hace relativamente poco se enfatizaba la idea de que la RPC se había convertido en potencia industrial, logrado una posición competitiva global básicamente como imitador tecnológico, rezagado unas dos décadas de la frontera tecnológica y bajo la implacable lógica de la Reina Roja (ver el respecto Breznitz y Murphree, 2011). Empero, de manera casi sorprendente, en el curso de menos de una década ese país comenzó a construir las bases de su economía digital, hasta llegar a ser actualmente la segunda potencia global. Tal logro requirió integrar una diversidad de factores para alcanzar esa meta en tiempo record. Un paso decisivo fue la fundación de *Xiaomi*, proveedor doméstico de teléfonos inteligentes de buena calidad y bajo precio, al alcance de centenas de millones de chinos, hasta alcanzar una inter-conectividad de cerca de 800 millones de habitantes (*Financial Times*, 11 de noviembre de 2014).

Una ventaja a favor de China es su condición de seguidor, puesto que puede aprender del líder logrando enormes ahorros en inversión de recursos y de tiempo; lo anterior explica la decisión de adoptar el modelo organizativo estadounidense. Alibaba Group se inspira e Amazon; Baidu, como motor de búsqueda, está organizado bajo líneas similares a Google; y Tencent, al centrarse en multimedia en línea, se basa en Facebook. Pero no debe soslayarse que ambas modalidades nacionales se oponen en dos aspectos fundamentales: en EE.UU. impera la desregulación y por ello prevalece el principio de “el ganador se lleva todo”, eje de la desigualdad social en dicho país;¹⁰ en la RPC en cambio, aunque existen principios de libre mercado, pues los gigantes digitales son de propiedad privada, los lineamientos estratégicos se formulan en las esferas más altas del poder estatal (el Consejo de Estado y el Politburó); a la vez operan mecanismos de diseño estratégico para que se difundan socialmente las herramientas digitales, a fin de superar los rezagos e ineficiencia en diversos sectores de la economía (CAICT, 2017).

La importancia que tienen los lineamientos estratégicos en el desarrollo de la economía digital, en especial ciertas disposiciones duras (como la reserva de mercado y la preferencia absoluta a empresas nacionales) han causado una controversia sobre si la RPC abandonó la reforma económica de libre mercado y se está verificando un retorno a la economía de “comando” (US Chamber of Commerce, 2017). El desconcierto se vio alimentado por las

términos más generales el cuadro de desigualdad social que afecta a los países desarrollados, principalmente a Estados Unidos (Ver Piketty, 2014).

¹⁰ En ambos sistemas (el de EE.UU y el de la RPC) el gran poder de cómputo y el big data, bajo modalidades diferentes, limitan las libertades individuales. Podría argumentarse, siguiendo a Daniel Bell (2015) que por sus objetivos el sistema chino es superior. A la larga la dimensión económica y la política de la digitación serán indivisibles, pero por limitaciones de espacio y por su complejidad no abordaremos el tema.

resoluciones del Tercer Pleno de fines de 2013 a favor de reforma de mercado y la liberalización financiera (ver *The Economist*, 2 de noviembre de 2013). Algunos autores como Ernst (2013; 2014) argumentan que el objetivo de lograr independencia tecnológica en semiconductores (base del desarrollo digital), formulado oficialmente en 2014, es inalcanzable en el marco de las restricciones que han sustentado el ascenso de los gigantes digitales chinos. En contraste Chen y Naughton (2016) sostienen que a diferencia de Japón y la República de Corea, que abandonaron la política industrial a favor del libre mercado a medida que se acercaban a la frontera tecnológica, la RPC rompió a partir de 2003 con la trayectoria liberal a favor de una estrategia que llaman tecno-industrial.

La publicación del plan estratégico Hecho en China 2025 (HC) corrobora lo señalado por Chen y Naughton (op. cit.). HC se propone convertir a este país, bajo la dirección del estado, en líder industrial global, focalizando en 10 industrias estratégicas, empezando por las tecnologías de la información y la comunicación (Consejo de Estado, 2015). Los ejes de esa estrategia maestra (acceso preferencial a compañías nacionales, financiamiento subsidiado y focalizado, endogenizar las I&D, sustituir en su momento la tecnología extranjera), se han aplicado extensamente para convertir a China en potencia digital global.

El avance de la digitación en la RPC, como dice el citado estudio del McKinsey, ha llegado a altos niveles y su potencial es enorme, pero no se capta por los índices convencionales como los que publica el Banco Mundial, que lo ubica en 50 sobre 118. La esencia del modelo chino radica en convertir la digitación en la principal fuerza propulsora de su economía, tomando como base tres factores:

- a) La conversión del grupo BAT (Baidu, Alibaba y Tencent) en punta de lanza para abrir el camino a las siguientes oleadas de empresas digitales.
- b) Un amplísimo mercado de usuarios que tienen acceso a los fundamentos de la economía digital, como internet de alta velocidad y dispositivos de comunicación móvil de calidad, accesibles a los segmentos más amplios de la población.
- c) La actuación flexible del estado como promotor y facilitador, que incentiva la innovación y ofrece capital, todo ello bajo una forma de dirigismo que equilibra el balance entre oferentes y usuarios. El eje es concentrar la inversión en digitación, sobre todo como capital de riesgo, el más idóneo en la promoción de activos intangibles.
- d) Utilizar la digitación como factor acelerador de la productividad para cerrar la brecha respecto a las potencias líderes.

Un primer objetivo es universalizar, sobre la base de la alta difusión de internet, lo que llamaremos servicios básicos como el *e-commerce* y pagos digitales. De acuerdo el MGI

(2017c) el valor de las transacciones por *e-commerce* son mayores que las efectuadas por Francia, Alemania, Japón, Reino Unido y EE.UU. combinados. En pagos digitales entre usuarios de Internet el porcentaje pasó de 25% en 2013 a 68% en 2016 de la población total.

El segundo objetivo consiste en rediseñar los ecosistemas que se forman al interior de las plataformas digitales, apoyados en el *big data*, *analytics*, robótica e I.A, incentivando la promoción e incorporación activa de *start-ups* e incentivos para que las empresas tradicionales adopten las herramientas digitales. McKinsey, op. cit.; *Financial Times*, 13 de octubre de 2017). Los *first movers* chinos han logrado fabulosas ganancias, pero la regla del juego, como se señala, es que se conviertan en re-inversores activos para promover el desarrollo de nuevas capacidades digitales y su difusión al resto de la economía. De acuerdo al McKinsey (op. cit.) la industria de capital de riesgo en China, enfocada en la economía digital, es la más dinámica del mundo, al pasar del 6% del total global en 2011-2013 al 19% en 2014-2016.

En sentido social, quizás lo más significativo en la transformación de los servicios básicos como atención a la salud, que se está digitalizando, no con el fin primordial de amasar enormes fortunas privadas, sino elevar la calidad de los servicios y su cobertura (ver CMH, 2012; McKinsey, op. cit.)). Lo anterior significa una diferencia radical con respecto a la experiencia de los EE.UU., donde las compañías de seguros médico utilizan activamente el *big data* para excluir a los usuarios que rebasen un cierto nivel de riesgo (Lanier, op. cit.).

El McKinsey Global Institute (op. cit.) y el *Financial Times* (que dedican una serie al respecto) reconocen que en pocos años la RPC definirá la frontera tecnológica digital. En lo inmediato la dinámica de la economía digital china ya tiene un impacto global y repercute en países, industrias y colectividades, contrapesando en parte la dependencia de la tecnología extranjera, principalmente de la de EE.UU.

Como se desprende de lo anterior y de la información del Cuadro 2, la competencia tecnológica se ha centrado en EE.UU. y China (Lucas y Waters 2018), porque ambos buscan el liderazgo en la siguiente onda expansiva basada en la digitación, o sea, robótica e inteligencia artificial (base a su vez de la extensión del VK o un VIK). En la medida que esa confrontación entre el líder y el seguidor significa también la competencia de dos modelos socio-institucionales de utilización de la tecnología digital, su desenlace puede determinar el futuro mundial en un sentido muy amplio. Sin embargo, a juicio de diversos observadores políticos se ha abierto un largo conflicto en el que se alternen periodos de confrontación comercial con periodos de negociación, hasta llegar a un punto culminante donde las dos superpotencias medirían fuerzas de manera definitiva. Como ha sucedido en periodos históricos anteriores, esta confrontación final es parte de la transformación del sistema de poder mundial y por ende redefinirá la dinámica del siguiente Kondratiev. Como señala Goldstein

(op. cit.) para las décadas venideras el orden mundial debería construirse no sobre la confrontación de poderes, sino sobre la base de la seguridad mutua.

Conclusión

Para entender la dinámica de la economía capitalista mundial particularmente en las últimas décadas, resulta indispensable el enfoque de las ondas largas llamadas *Kondratiev*. Efectuando modificaciones claves a ese estatuto teórico y aplicándolo al periodo de expansión que se verifica entre inicios de la década de 1980 y el estallido de la crisis financiera global, es posible captar la especificidad del VK ascendente. El despliegue de la poderosa tecnología de la información y la comunicación debió propulsar la productividad y el crecimiento económico. Lo anterior sólo sucedió limitadamente y el VK se “acortó”. Ante la necesidad de encontrar una explicación alternativa, algunos autores señalan que la tecnología digital y de redes, el eje de las TIC, posee una limitada capacidad para incidir en las fuerzas fundamentales del crecimiento. En contra de esa explicación aquí se sostuvo que el país líder y poder hegemónico mundial, EEUU, se vio atrapado en una disrupción digital severa, que además de afectar la productividad promedio, ha sido generadora de procesos de concentración económica y polarización social, sintetizados en la frase: el ganador se lleva todo.

La desregulación y la ausencia de contrapesos propia de la institucionalidad estadounidense explican la conversión de la poderosa tecnología digital en factor disruptivo y no en factor integrador. Las restantes potencias mundiales a excepción de la RPC, se han convertido en lo esencial en usuarios de los productos y servicios digital generados en EEUU. Sólo China se ha aventurado, y con éxito, a convertirse en productor digital, compitiendo directamente con los monopolios estadounidenses. Pero en la medida que esa competencia no es principalmente sobre comercio y mercado en el sentido convencional, sino un choque de modelos normativos de aprovechamiento social de la digitación, estamos propiamente ante una lucha por la hegemonía mundial. Lo anterior significa que la dinámica del VK, estando en su estadio de depresión económica, se verá determinada por las tensiones derivadas de la transición del ciclo hegemónico. Tratándose de un periodo inestable se prefiguran dos principales escenarios, uno basado en el compromiso y la reforma internacional y el otro en la confrontación directa (aunque no necesariamente militar). Cabe esperar que después de las dolorosas lecciones dejadas por las guerras hegemónicas vividas desde el siglo XVI, se haya roto finalmente la lógica de la acumulación de poder.

Referencias bibliográficas

- Arrieta, I., Goff, L., Jiménez, D., Lainier, J., y Weyl, G. E. (2017). "Should We Treat Data as Labor? Moving From 'Free'". *American Economic Association. Papers & Proceedings*.5.
- Bell, Daniel, (2015). *The China Model. Political Meritocracy and the Limits of Democracy*, Princeton: Princeton University Press.
- Black; Sandra, J. Furman, E. Rackstraw y N. Rao. (2017). "The Long Term Decline in US Prime-Age Labour Force Participation", *VOX CEPR's Portal*, 4 de mayo.
- Brybjolfsson, E. y McAfee, A. (2014). *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. New York: W W Norton & Co Inc.
- Breznitz, D. y Murphree, M. (2011). *Run of the Red Queen: Government, Innovation, Globalization, and Economic Growth in China*. Yale University Press.
- Carlsson, B. (2004). The Digital Economy: what is new and what is not? *Structural Change and Economic Dynamics*, pp. 245-264.
- Casiddy, John (2002). *DotCom: The Greatest Story Ever Sold*, PerfectBound, Chanhassen.
- Chen, L. y Naughton, B. (2016). An institutionalized policy-making mechanism: China's return to techno-industrial policy. *Research Policy*, 45(10), pp. 2138-2152.
- China Academy of Information and Communications Technology (2017). *White Paper on Digital Economy Development*, Julio.
- David, P.A. (1990). The Dynamo and the Computer: An Historical Perspective on the Modern Productivity Paradox. *American Economic Review*, 80 (2), Mayo, pp. 355-361.
- Dicken, P. (2015). *Global Shift. Mapping the Changing Contours of the World Economy*. Nueva York: The Guilford Press.
- Dumas, C. (2010). *Globalisation Fractures. How major nations' interests are now in conflict*. London: Profile Books.
- Duncan, R. (2012). *The New Depression. The Breakdown of the Paper Money Economy*. Singapur: John Wiley & Son.
- Ernst, D. (2013). Dieter Ernst, "Why does China Still Play a Limited Role in Semiconductor Innovation, 24 de Julio de 2013, Honolulu: East West, Honolulu Center.
- Ernst, D. (2014). From Catching Up to Forging Ahead? China's Prospects in Semiconductors, *Innovation and Economic Growth Series*, Núm. 1, noviembre.

- Financial Times. (2017). China Next Generation Artificial Intelligence Development Plan, 13 de octubre.
- Financial Times. (2018). The AI Race: China and US Compete to Dominate Big Data, 1 de mayo
- Freeman, C. (2001). A Hard Landing for the ‘New Economy’? Information Technology and the United States National System of Innovation. *Structural Change and Economic Dynamics*, 12(2), Julio, pp. 115-139.
- Freeman, C., y Louca, F. (2001). *El Tiempo pasa: Desde la revolución industrial a la revolución de la información*. Oxford: Oxford University Press.
- Freeman, C., y Pérez, C. (1988). Structural crises of Adjustment, Business Cycles and Investment Behavior, *Technical Change and Economic Theory*. pp. 38-66.
- Gawer, A. y Cusumano, M. (2013). Industrial Platforms and Ecosystem Innovation. *The Journal of Product Innovation Management*, pp. 417-433.
- Goldstein, J. (1988). *Long Cycles. Prosperity and War in the Modern Age*. Ann Harbor: Yale University Press.
- Gordon, R. (2016). *The Rise and Fall of American Growth*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- _____. (2014). The Turtle’s Progress: Secular Stagnation Meets the Headwinds. En C. Teulings, & R. Baldwin (eds.), *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures*. Londres: Centre for Economic Policy Research Press.
- Helpman, E., y Trajtenberg, M. (1998). The Diffusion of General Purpose Technologies. E Helpman, E. (Ed.), *General Purpose Technologies and Economic Growth*. Cambridge: MIT Press, pp. 85–119.
- Hirschhorn, L. (1986). *Beyond Mechanization*, Cambridge: The MIT Press.
- Kondartieff, N.D. (1979 [1925]). *Los ciclos económicos largos*, Madrid: Akal.
- Kondratiev, N. D. (2008 [1928]). *Los ciclos largos de la coyuntura económica* Trad. por Luis Sandoval Ramírez. México: UNAM-IIIEc-Del Lirio, 2a edición.
- Krugman, P. (2012). *Detengamos esta crisis ya*, México: Editorial Crítica.
- Kuznets, S. (1973). *Crecimiento económico moderno*. Madrid: Aguilar.
- Kuznets, S. (1996). “Schumpeter’s Business Cycles”, en C. Freeman (ed.), *Long Waves Theory*, Cheltenham: An Elgar Reference Collection.

- Lanier, J. (2014). *¿Quién controla el futuro?*, Madrid: Debate.
- Liebowitz, S., y Margolis, S. (2001). *Winners, Losers & Microsoft; Competition and Anti-trust in High Technology*, Oakland Independent Institute.
- Mandel, E. (1986). *Las ondas largas del desarrollo capitalista. La interpretación marxista*. Madrid: Siglo XXI.
- McKinsey Global Institute (2013). *Disruptive technologies: Advances that Will Transform Life, Business, and the Global Economy*, Mayo.
- _____ (2015a). *Digital America: A Tale of the Haves and Haves Mores*, diciembre.
- _____ (2015b). *Playing to Win. The New Global Competition for Corporate Profits*, septiembre.
- _____ (2017a). *A Future That Work: Automation, Employment, and Productivity*, enero.
- _____ (2017b). *The Great Re-Make: Manufacturing for Modern Times*, junio.
- _____ (2017c). *China's digital economy: a leading global force*, agosto.
- Marx, K. (1946), *El Capital*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Mensch, G. (1979). *Stalemate in Technology: Innovations Overcome the Depression*. Cambridge: Mass.
- Modelski, G. (1987). The Study of Long Cycles. En G. Modelski, *Exploring Long Cycles*. Londres: Frances Pinter.
- Modelski, G. y Thompson, W. (1996). *Leading Sectors and World Powers: the Coevolution of Global Economics and Politics*, Columbia: University of South Carolina Press.
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*, México: Fondo de Cultura Económica.
- People Republic of China. State Council. (2015). *Made in China 2025*, 7 de Julio.
- Roberts, M. (2016). *La larga depresión. Cómo ocurrió, por qué ocurrió y qué ocurrirá a continuación*. Madrid: El Viejo Topo.
- Rosenberg, N. (1976). *Perspectives on Technology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rosenberg, N. y Frischtak, C. (1996). Long Waves and Economic Growth: A Critical Appraisal. *A.E.R.*, pp. 146-151.
- Sachs, D. J. (2017). *Building the New American Economy*. Nueva York: Columbia University Press.

- Schumpeter, J. ([1939] 2012). *Teoría del desenvolvimiento económico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. México: Fondo de Cultura Económica, 2ª edición.
- Solomou, S. (1988). *Phases of Economic Growth, 1850-1973*. New York: Cambridge University Press.
- Stiglitz, J. (2016). *Re-Writing the Rules of the American Economy*. New York: W. W. Norton & Co.
- Summers, L. (2014). Reflections on the 'New Secular Stagnation Hypothesis', en C. Teulings, & R. Baldwin (eds.), *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures* (págs. 27-38). Londres: Centre for Economic Policy Research Press.
- The Economist. (2013). "Changing the Economy. The Long Week", 3 de noviembre.
- Trotsky, L. (1979 [1923]). La curva del desarrollo capitalista. En *Los ciclos económicos largos*, O.C. Madrid: Akal.
- Tylecote, A. (1992). *The Long Wave in the World Economy: The Present Crisis in Historical Perspective*. Londres: Routledge.
- UNCTAD (2017). *Informe sobre la Economía de la Información. Digitalización, comercio y desarrollo*. Nueva York y Génova: Naciones Unidas.
- US Chamber of Commerce (2017). *Made in China 2025. Global Ambitions on Local Protections*, Washington, D. C.
- Van Gelderen (1996). Springtide: Reflections on Industrial Development and Price Movements. En Christopher Freeman (ed.). *Long Wave Theory, Cheltenham: An Elgar Reference Collection*.
- Willcocks, L. (2015). Robotic Process Automation at X Changing. *The Outsourcing Unit Working Research Paper Serie*, 15/03. Londres: Department of Management, The London School of Economics and Political Science.

2. SOBREACUMULACIÓN DE CAPITAL Y LA GRAN RECESIÓN GLOBAL

Miguel Ángel Rivera Ríos¹

Introducción

La economía mundial está por cumplir una década de débil crecimiento originado por la persistencia de los efectos recesivos detonados con el crac inmobiliario de 2008. La estrategia de ampliación masiva del crédito ejecutada por el prestamista de última instancia para lograr una solución rápida a los efectos derivados de la crisis financiera, no logró su objetivo debido a una fuerte tendencia a la deflación no sólo en Estados Unidos sino en otros países desarrollados. Además, la mencionada intervención de rescate expandió más el crédito alimentando el auge bursátil y a la par reactivando el endeudamiento. Si la causa fundamental de la crisis económica fue el exceso de capital, el remedio o sea la ampliación del crédito condujo a lo mismo. Lo anterior significa que la solución definitiva a esta perturbación cíclica está posiblemente tan lejos a fines de 2018 como a fines de 2009.

En ese escenario de bajo crecimiento y elusiva recuperación hay un nuevo tipo de conflicto: la exacerbación de la confrontación comercial y financiera entre las potencias capitalistas, llamada “fractura de la globalización”. La competencia inter-capitalista es una característica perenne del sistema y parte de su “motor” de crecimiento, pero en determinados periodos, especialmente en una recesión, se agudiza, generando efectos disruptivos que pueden llegar a la guerra comercial o aún más lejos (como ya sucedió). En décadas recientes, sobre todo desde fines de los 1990 se fue incrementando la competencia mundial, propiciando sobreproducción y la acumulación de cuantiosos excedentes de capital hasta llegar a la crisis financiera, pero el actual episodio es cualitativamente distinto.

Si antes de 2008 la economía mundial aún se expandía a tasas moderadas, partir de 2009, tras el estallido de la crisis financiera, las potencias capitalistas se encontraron con un cuantioso aumento de mercancías invendidas y de mayores excedentes de capital, en un contexto recesivo y por ende un mercado mundial que crece más lentamente. Los flujos in-

¹ Doctor en economía y profesor investigador, ambos en la Facultad de Economía de la UNAM. Contacto: mriverrios@gmail.com

ternacionales de capitales se han reducido en un 60%.

Como ha sucedido en otros periodos históricos (poco antes de la primera guerra mundial y en los años treinta del siglo XX), en la actualidad cada país tiende a recurrir a medidas proteccionistas, al dumping y pugna por colocar en el exterior sus excedentes de capital. En otras palabras, todos tratan de resolver en cierta medida la crisis a expensas de los vecinos o competidores, abriendo un nuevo capítulo de inestabilidad mundial.

Irónicamente el nuevo gobierno de los EEUU, la potencia líder, es el que ha adoptado una retórica más agresiva, anunciado medidas radicales contra otros países principalmente China, Alemania, Canadá y México. Dicho de otra manera, el país tecnológica y financieramente más poderoso del mundo aparece como víctima de sus competidores y reclama compensaciones.

El argumento de que EEUU ha sido victimado económicamente por algunos de sus competidores, se formuló antes de que nuevo gobierno ultra nacionalista lo asumiera como bandera. En 2004, Ben Bernanke, el entonces Presidente de la Reserva Federal difundió el concepto de “desbalances globales” para referirse a que los ajustes en los pagos internacionales se estaban efectuando a expensas de los EEUU. Las declaraciones anteriores se efectuaron pocos años antes del crac bursátil cuando las tensiones derivadas del cambio global estaban cerca de su punto culminante.

Recordemos que la llamada gran transformación global provocó un importante reacondo de la producción entre países y regiones. Ese reacondo expresaba la difusión del conocimiento tecnológico que se verifica en épocas de transformación y ampliación de los mercados, tras la constitución de un nuevo paradigma. De un lado EEUU logró la supremacía en la tecnología digital y de redes, en tanto China se convirtió en la fábrica global, especializándose industrias intensivas en trabajo y capital. Alemania y Japón conservaron el estatus de seguidores tecnológicos de primera línea, dominante la industria metalmecánica (Alemania) y algunos sub sectores nuevos (Japón). La concurrencia de productores más eficientes en las nuevas y viejas industrias provocó severos impactos socio-económicos, en momentos en que los ingresos de la gran mayoría de los trabajadores en el mundo evolucionaban adversamente.

El cambio de la geografía productiva repercute necesariamente en el equilibrio de los pagos entre las potencias al que alude Bernanke. En el pasado por ejemplo la declinación del poderío industrial de Inglaterra y el despunte del de EEUU y Alemania modificó la división internacional del trabajo, las corrientes de comercio y los flujos de pagos; Inglaterra tendió a perder su posición comercial superavitaria, compensándola con el superávit por ingresos de inversiones de capital en el extranjero. Las nuevas potencias recurrieron al proteccionismo

desde 1870 y las inversiones extranjeras se convirtieron en un medio fundamental de competencia de los países más avanzados, al brindar un medio de traspasar las barreras proteccionistas.

Al inicio de la llamada edad de oro (1950-1970) tuvo lugar otro reajuste fundamental. Hacia los 1950 EEUU disfrutaba de un poderío industrial y tecnológico incuestionable, pero fue perdiendo gradualmente su ventaja y Europa y Japón cerraron casi completamente la brecha respecto al líder mundial hacia inicios de los 1970. Tras un periodo de indefinición EEUU logró una suerte de liderazgo acotado, con dos potencias sólidamente posicionadas, lo que significa cierta dispersión del poder productivo mundial.

La crisis financiera de 2008 puso fin al periodo expansivo y se inició una reversión con mercados en declive, desempleo y sobre todo exceso de capital. Los líderes de las potencias capitalistas que habían logrado posicionarse en primera línea, adoptaron posiciones defensivas, que pertenecen al cuadro previamente aludido de pre-guerra comercial.

La hipótesis que se formula es que, al fracasar la estrategia de solución rápida de la crisis financiera, se abrió un ciclo de inestabilidad, bajo crecimiento y crisis social. Globalmente pesa la sobreacumulación de capital al grado de que el mundo está literalmente inundado en dinero en mayor medida ahora que tras el crac inmobiliario; lo anterior ha acortado el espacio de maniobra de las potencias para acelerar su salida de los efectos recesivos. El bajo crecimiento mundial pone a prueba los acuerdos internacionales que sustentaron el auge global. Uno de ellos fue la complementariedad tecnológica, productiva, comercial y financiera entre EEUU y la República Popular China; el otro fue el aglutinamiento europeo que dio lugar a la Unión, centrada en la máquina exportadora alemana.

El hecho de que el nuevo gobierno de EEUU se vuelva contra las otras potencias es parte natural del cambio de tendencias, pero requiere agregar otra dimensión: la creciente crisis social que acompañó e interactuó con la recuperación parcial del liderazgo estadounidense.

La exposición se ordena como sigue. En un primer apartado se analiza los cambios en la competencia global, enfatizando el nuevo liderazgo tecnológico y financiero de EEUU junto con sus consecuencias sociales más destacadas. Se conjunta el tratamiento anterior con una breve discusión del rol y perfil de los competidores que llamaremos de primera línea: Alemania y Japón (otras como las economías nórdicas caen fuera del presente trabajo); la siguiente línea son las potencias “emergentes”, los tigres asiáticos y obviamente la República Popular China; el análisis del segundo grupo se centra en ese último país.

La segunda parte se dedica al “desbalance o desequilibrio global”. Habría que insistir que la relación entre las potencias es siempre fuente de desequilibrios, que se agudizan tras una crisis por los efectos de la sobreacumulación de capital. El centro del debate es cuáles potencias mantuvieron la delantera en la competencia y cómo se verifica su posicionamiento relativo con posterioridad al estallido de la crisis. La tesis más difundida es que se verifica un juego de suma cero: las potencias de primera línea ganan lo que pierde el líder, dando lugar al llamado desequilibrio global. Aquí se argumenta que principales potencias ganaron sustancialmente durante el auge, pero sobre todo salió ganador el líder. Tristemente parte de esas ganancias se efectuaron en diversa medida a expensas del pueblo (por reducción el consumo interno y de los salarios), provocando un grave cuadro de desigualdad social. Los términos de la retórica obedecen al intento de ocultar la crisis social gestada durante al auge.

Para determinar el estatus de EEUU se debe recurrir a cuentas externas, pero como se sabe hay una contradicción entre los datos de balanza de pagos (que indican que EEUU es una potencia en declive) y la información sobre la apropiación del beneficio corporativo que coloca a EEUU como la potencia abrumadoramente ganadora. Para finalizar se retoma la discusión sobre las implicaciones de la plétora de capital y las perspectivas de un escenario de eventual recuperación mundial.

1. Tendencias generales del periodo: de inicios de los 1980 a la crisis financiera

El periodo comprendido entre inicios de los 1980 y el estallido de la crisis financiera puede considerarse con un Kondratiev ascendente (Harvey). Está en discusión si el crac de las telecomunicaciones en 2000 puso punto final a la onda ascendente y lo que siguió, esto es, el periodo de euforia financiera que culminó casi una década después fue una mera prolongación especulativa que no hizo sino agravar la debacle (Roubini y Mihm, 2010). Lo que está claro, sin embargo es que se trata de un periodo de renovación de las bases de la acumulación que puede definirse como un nuevo modo de desarrollo basado en el informacionalismo (Castells, 2001). Con la aparición de la PC de IBM se aceleró el cambio tecnológico basado en la microelectrónica, cuyas bases se instituyeron entre fines de los 1940 y culminó con el lanzamiento del microprocesador 4004 de INTEL en 1971 (Reid, 2001).

En esos años el aumento de la lucratividad capitalista fue fenomenal. Un estudio del McKinsey Global Institute (2015) señalaba que en 1980 los beneficios corporativos, o sea, las ganancias de las grandes corporaciones representaban el 7.6% del PIB mundial, para pasar a 9.8% en 2013. Cabe subrayar de acuerdo a la misma fuente el 70% de esos beneficios se generaban en países desarrollados, pese a que la participación de los mismos en el PIB

mundial disminuyó continuamente desde fines del siglo XX, hasta representar alrededor del 16% a inicios del XXI (Maddison, 2008). La liberalización impulsó la competencia a todos los niveles, lo que a su vez tuvo repercusiones organizativas y geo-espaciales. Organizativa-mente se perfeccionó la empresa en red global y sus estrategias de logística (Dicken, 2015). Las redes de producción llegaron a más países en busca de contingentes adicionales de trabajadores de diversos niveles de calificación, pero principalmente de baja calificación para tareas industriales de ensamble (Ernst, 2010).

En un espacio económico amplificado por la globalización, la competencia provocó fuertes reacomodos a medida que las industrias intensivas en capital se desplazaban a las economías emergentes. Como era previsible esa elevada competencia se tradujo en mayores niveles de concentración; en el estrato superior se encuentran los sectores intensivos en conocimiento con elevadas barreras a la entrada, monopolizando el acceso a los bienes digitales mediante complejas plataformas (Foer, 2017). La citada fuente estima que esos diez gigantes corporativos concentran el 80% de los beneficios globales (McKinsey, op.cit.).

El régimen de apropiación de ganancias que corresponde al paradigma tecnológico actual es dependiente en algo grado de los activos intangibles, exigiendo, por ende, la participación del capital accionario. A su vez el auge accionario se alimenta de la expansión continua del crédito (Kindleberger). Las condiciones preparatorias para una explosiva expansión del crédito se dieron con la desmonetización del dólar en 1968 y luego la abrogación del acuerdo de Bretton Woods en 1971 (Duncan, 2012). Ello dio paso al dinero fiduciario global (Ibíd.). Un último paso para integrar la expansión de la cantidad de dinero en circulación se dio con las dos grandes modificaciones a los acuerdos de Basilea (eje de la regulación bancaria en el mundo).

El talón de Aquiles de bonanza capitalista fue el monto creciente de capital excedente que se fue generando como sub producto de la explosión del beneficio capitalista (Piketty). Hubo dos fuentes extraordinarias de ese capital excedente: a) el abaratamiento de los bienes de capital como producto de la tecnología digital (McKinsey, 2010); debido al abaratamiento relativo de los bienes de capital se “liberaron” recursos que tendieron a desviarse a los circuitos financieros, b) el auge bursátil, que multiplicaba los ingresos de los tenedores de esos activos (Shiller, 2015); parte de esos ingresos regresaba a buscar colocación rentable, como norma también fuera de la esfera productiva, o sea, en acciones y bonos. El efecto conjunto fue la coexistencia de una capitalización accionaria estratosférica con ingresos corporativos (por acción emitida) promedio modesto (Shiller, op. cit.). Lo anterior se ilustra en el siguiente cuadro.

El Cuadro 1 pone de manifiesto la desproporción entre el aumento de la capitalización accionaria y el beneficio empresarial. Entre 1970 y 2016 la capitalización accionaria o el índice real de la bolsa de valores Standard y Poor subió más de 22 veces, en tanto que los beneficios corporativos por acción se multiplicaron por 3.

La llamada “gran crisis financiera” (GCF) estallada en 2008 marcó una línea divisoria en la estructuración y dinámica mundiales, cerrando el Kondratiev ascendente; aunque continuó el auge del mercado global de valores, si se debilitó el papel intermediador de los bancos (McKinsey, 2017). Como consecuencia los flujos mundiales de capitales comenzaron a disminuir drásticamente; de representar el 27% del PIB mundial cayeron al 7% hacia 2015-2016 (McKinsey, 2017). Probablemente el capitalismo ha pasado a un Kondratiev descendente.

Cuadro 1: Índice de precios S&P e ingresos corporativos, 1970-2016

Año	Índice de Precios Standard & Poor's		Índice de beneficios corporativos	Año	Índice de Precios Standard & Poor's		Índice de Beneficios corporativos
	Cierre	Apertura			Cierre	Apertura	
1970	83.31	83.15	31.55	1994	460.66	461.24	50.04
1971	98.21	97.42	33.95	1995	546.88	533.82	54.16
1972	109.78	108.45	36.98	1996	674.85	664.45	59.78
1973	106.51	108.19	43.23	1997	875.86	856.72	60.28
1974	81.48	83.88	41.93	1998	1087.86	1066.29	56.32
1975	87.13	85.35	35.11	1999	1330.58	1310.58	70.06
1976	102.79	102.18	41.68	2000	1419.73	1432.14	70.34
1977	97.48	98.50	42.93	2001	1185.75	1200.10	34.2
1978	95.46	95.49	44.58	2002	988.59	1010.94	37.33
1979	103.33	102.33	47.43	2003	968.18	948.59	64.74
1980	119.58	117.26	42.04	2004	1133.97	1125.63	75.31
1981	127.84	128.88	40	2005	1207.77	1204.74	86.86
1982	120.28	118.73	31.7	2006	1318.31	1304.93	98.87
1983	160.72	158.71	33.9	2007	1478.10	1473.59	77.13
1984	160.32	160.12	38.68	2008	1215.22	1262.03	17.33
1985	188.97	185.29	32.72	2009	948.52	930.48	57.78
1986	238.92	236.22	32.08	2010	1130.68	1120.59	86.39
1987	285.99	285.45	37.12	2011	1280.76	1281.40	94.31
1988	268.05	265.50	48.25	2012	1386.51	1372.59	92.23
1989	326.31	320.01	44.4	2013	1652.29	1618.35	105.25
1990	332.68	334.62	39.04	2014	1944.41	1926.67	106.66
1991	381.53	374.28	28.35	2015	2051.93	2054.11	89.55
1992	417.12	415.56	32.93	2016	2105.83	2088.91	95.86
1993	453.45	450.91	36.75				

Fuente: Shiller, 2015.

Nota: Por acción emitida.

¿Qué explica la posibilidad de una onda descendente de largo plazo, esto es, la persistencia de los efectos recesivos? Una parte considerable del capital que circulaba globalmente al romperse el referido mecanismo de reciclaje centrado en Wall Street quedó atrapada bajo formas no líquidas, es decir equipo productivo, edificaciones, inventarios, bonos hipotecarios, acciones y muchas otras formas, coincidiendo con una baja sustancial de la actividad económica (Rivera, 2017). Esas formas no líquidas en conjunto ejercen un efecto limitante

en la acumulación de capital, ya que producen una especie de congestión en el sistema económico. Estas son las primeras consecuencias de la inestabilidad del capitalismo analizada por Minsky.

Las posibilidades de efectuar una “detonación controlada” de los efectos recesivos como lo intentaron los dirigentes de los principales bancos centrales tras la GCF al parecer sólo funciona en episodios leves o poco severos; en cambio tras la irrupción del pánico en Wall Street apareció un síntoma alarmante: la baja del índice inflacionario tendiendo a una deflación, o sea a una depresión económica. Ante el peligro de una espiral deflacionaria, las autoridades bancarias sostuvieron e incluso incrementaron las llamadas facilidades ampliadas. Al hacerlo crearon una situación artificial en la cual se incentivó el endeudamiento (o postergación del desendeudamiento), se estabilizó a los bancos, se premió al capital que se dirige a la bolsa de valores, manteniendo a flote actividades productivas marginales (Rivera, op. cit.).

2. Supremacía acotada de EEUU y la competencia inter-capitalista antes de la crisis financiera

Como se desprende de lo señalado en el apartado anterior la fase iniciada en los 1980 se caracteriza porque los mayores beneficios económicos, la máxima rentabilidad, no se obtiene en las industrias pesadas sino de los sectores intensivos en conocimiento; lo anterior tiene su eje en el sistema industria-ciencia y tecnología, en el cual los gastos de I&D son elevados y el software y los algoritmos desempeñan un papel central. Los sectores como informática, farmacéutica y biotecnología están entre los que obtienen las mayores rentas tecnológicas y están dominados, como se señaló, por las corporaciones más poderosas del mundo (McKinsey).

Las industrias intensivas en capital siguen siendo fuente de importantes ganancias, pero sólo en la medida que su producción se efectúe con una muy elevada eficiencia operacional.

Existe amplio acuerdo que superado el interregno recesivo de los 1970 Estados Unidos recuperó el liderazgo mundial, aunque no la supremacía absoluta de mediados del siglo XX (Glyn et al., 1990). Esa recuperación está directamente relacionada con el complejo industrial-tecnológico-científico, el capital de riesgo y el activismo estatal (Mowery y Nelson, 1999). El referido liderazgo no extendió a las industrias de la segunda revolución industrial, como siderúrgica y automotriz y máquinas herramientas por razones obvias. La liberalización comercial, la globalización de los mercados y la difusión del conocimiento tecnológico

aceleraron la especialización entre países y localidades, acelerando los ciclos de vida del producto, lo que significó una jerarquía en capacidades tecnológicas. Diversas vertientes de la teoría económica habían previsto este resultado y en algunos casos lo idealizaban como la fuente de convergencia del ingreso mundial.

La caracterización del poderío productivo de las otras potencias corroboraba lo anterior. A diferencia de EEUU, Alemania deriva su poder industrial en el sector en los que la mayoría de las empresas estadounidenses perdieron competitividad: metalmecánico, como maquinas herramientas, automotriz y química, en los cuales efectúan una sucesión rápida de mejoras tecnológicas, de incrementales a radicales (Hall y Soskice, 2001). Japón es un caso intermedio, con similitudes al caso alemán, destacando en maquinaria, óptica, automotriz, pero también en equipo de telecomunicaciones (Hall y Soskice, op. cit.). China intenta abarcar el amplio espectro industrial, desde las ramas livianas, pesadas y de tecnología avanzada, todavía unas dos décadas en promedio detrás de la frontera tecnológica (Breznitz y Murphree, 2011).

Tomando como base los datos de balanza de pagos se define un grupo de países a los que se designa como los super exportadores: se trata de Alemania, los países nórdicos, Japón, China y los tigres asiáticos (Dumas, 2010). Al exportar masivamente acumulan un excedente comercial que se define como exceso de ahorro, que están en condiciones de invertir en el exterior (Ibíd.). En contraste EEUU tiene déficit con todos ellos, pero además con Canadá y México. De acuerdo al análisis tradicional un país deficitario comercialmente debe endeudarse, lo que implica a la par que ha des-ahorrado; la contraparte son los superavitarios. Tenemos aquí el eje de lo que varios expertos y funcionarios entre ellos Ben Bernanke han llamado desbalance global por exceso de ahorro. El eje del argumento es que la economía global se desequilibraría porque unos países llevan al extremo su ventaja competitiva y no utilizan directamente lo ganado en consumo o inversión -los ahorradores- y otros, sobre todo EEUU, adoptaría el papel opuesto, o sea, consume en exceso y desahorro -los dilapidadores- (ver Dumas, op. cit.).

La hipótesis anterior sostiene que el exceso de ahorro es un producto de decisiones estratégicas de las potencias mundiales que podrían evitarse para salvaguardar el equilibrio, en tanto que aquí se argumenta que el exceso de ahorro o más bien de capital, es un producto generalizado e inevitable de la acumulación de capital y todas las potencias capitalistas contribuyen o participan a él, porque ese es su objetivo. Por lógica la potencia líder, es la primera en el reparto de los beneficios de la acumulación de capital.

Para fundamentar la contra-hipótesis es preciso referirse a la evolución general del

exceso de capital durante el ciclo global a que se hizo referencia en el apartado anterior. Primeramente, sería conveniente usar una medida del stock de capital como lo hace Piketty (op. cit.), pero los datos más agregados se presentan como flujo anual de ahorro. En el cuadro que sigue se advierte un aumento importante del ahorro mundial como porcentaje del PIB, que sigue el ritmo del ciclo, esto es, desciende con la crisis de 2000-2001, se eleva y descienden nuevamente con la crisis inmobiliaria. Con todo, la tasa de ahorro es alta ya que entre 1995 y 2007 promedia el 21% y a ella contribuyen principalmente las potencias capitalistas en que nos hemos concentrado.

Cuadro 2: Ahorro global como porcentaje del PIB.

1980	1983	1986	1989	1992	2001	2004	2007	2013	2016
23.3	20.5	21.2	21.0	21.5	20.5	22.1	23.8	24.2	25.1

Fuente: Fondo Monetario Internacional.

En seguida hay que concentrar la atención en el siguiente cuadro que presenta el superávit financiero de las empresas en países desarrollados (aproximación a la rentabilidad empresarial) más el superávit en cuenta corriente de China y los Tigres asiáticos. Se advierte un repunte desde el año 2000, una baja en 2007 y posterior repunte.

Cuadro 3: Balance financiero en países desarrollados. Porcentaje del PIB.

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2010	2011
0.6	2.3	2.6	2.2	0.8	0.0	0.0	2.0	6.2	6.0

Fuente: Fondo Monetario Internacional.

Lo que queda por esclarecer es el comportamiento del balance financiero del sector privado en EEUU en ese mismo periodo (cuadro 4); el comportamiento es más o menos similar al del resto de los países desarrollados, los mejores años son los 1990, tras los cual se produjo una baja con la crisis de las telecomunicaciones, para recuperarse a nivel record a partir de 2006-2007 con el rescate efectuado por los bancos centrales.

Cuadro 4: Balance financiero de la economía estadounidense.

1971	1981	1986	1991	1996	2001	2006	2011
2.1	3.0	2.0	4.2	0.8	-5.0	-3.1	8.0

Fuente: US Bureau of Economics Analysis tomado de Dumas y Choyleva, 2011.

La información contenida en los tres cuadros indica que las grandes potencias, incluida EEUU, contribuyen conjuntamente al exceso de capital (o de ahorro). Pero si las principa-

les potencias contribuyeron conjuntamente a la sobreacumulación de capital fue porque las empresas de los respectivos países acumularon sustanciales ganancias. Veremos a continuación datos sobre rentabilidad de las operaciones corporativas por regiones.

Cuadro 5: Beneficios corporativos por región, 2013 (porcentajes)

América del Norte	26%
Europa Occidental	25%
China	14%
Japón y Corea del Sur	9%
Latinoamérica	6%
ASEAN	5%
Australia y Nueva Zelanda	3%
India	1%
Otros	10%

Fuente: McKinsey, 2015

El Cuadro 5 indica que Norteamérica (EEUU y Canadá) concentran la mayor de los beneficios corporativos., o sea una cuarta parte; otra cuarta parte se origina en en una media docena de países de Europa Occidental. Asia (Japón, la República de Corea, China, India y el ASEAN) participan con el 28%. El resto está fragmentado en participaciones menores.

Esta información es no congruente con la que deriva de la balanza de pagos que coloca a EEUU sobrelevando déficit con sus competidores y lleva a la conclusión del “saving glut” y desequilibrio global adverso a la potencia líder. Empezaremos por analizar críticamente ese último concepto.

La caracterización propuesta por el concepto de desequilibrio global como causa de la crisis y de los desequilibrios en plena recesión es confusa y desorienta el análisis. El desequilibrio en los intercambios entre los principales países capitalistas es un resultado inevitable del desarrollo desigual y se agudiza tras una crisis, pero no explica ni la crisis como tampoco la problemática posterior. La confrontación entre las potencias, como se explicó, no radica actualmente en el papel diferenciado entre ellos, sino del problema común del exceso de capital. Lo que retaría explicar es la inadecuación de la balanza de pagos para captar adecuadamente los procesos que se mencionan. Abordaremos eso en seguida.

3. La balanza comercial en el contexto de la producción global integrada y el déficit de EE. UU.

A fines del siglo XIX cuando EE. UU. y Alemania disputaron la supremacía industrial a Inglaterra, la división internacional del trabajo experimentó un importante cambio. En ese nuevo escenario aun las potencias sobrellevan déficit con ciertos países, compensando o sobre-compensando ese pasivo con un superávit con el resto del mundo basado en una creciente competitividad industrial. La competencia inter-capitalista en la llamada edad de oro, presentó otros cambios igualmente fundamentales. Después de que EEUU estuvo en el cénit de su poder, perdió paulatinamente competitividad ante los seguidores europeos y Japón, incurriendo en déficit comerciales sostenidos, que llevaron hacia inicios de los 1970, en el contexto de una recesión, a una exacerbación de la competencia inter-capitalista desconocida desde los años 1930. Por primera vez se habló de un peligroso desbalance internacional.

Lo que sucedió con posterioridad a 1980 EEUU es diferente a la experiencia de la edad de oro. La evidencia presentada en el apartado anterior demuestra cual país sigue detentando el liderazgo y por ende se lleva la parte del león de los beneficios corporativos. Habría que buscar en ciertos cambios en la organización global de la producción y en el patrón de división internacional del trabajo por qué no hay compatibilidad entre los datos de balanza de pagos con los de distribución global de las ganancias corporativas.

3.1 Implicaciones de la producción global integrada y los dictados de la división internacional del trabajo

En 2007, la Fundación Alfred P. Sloan realizó un estudio ya famoso que trataba de poner de manifiesto la obsolescencia de la contabilidad de la balanza de pagos por efecto de la lógica de la producción global integrada Al contabilizar el valor agregado en un dispositivo iPad ensamblado en China, quedó de manifiesto que sólo 6.5 dólares, el 1.3% estaba representado por esa función simple de producción efectuada en territorio chino, o sea, el ensamble. No obstante, lo anterior cada iPad que se re-enviaba a Estados Unidos con valor de \$500 se acredita íntegramente como exportación china. A lo anterior hay que agregar que hay empresas de otros países como Japón, Singapur y Taiwán que operando en territorio chino contribuyen con componentes de contenido tecnológico alto y medio; esos países participan en el reparto del beneficio creado en esa red de producción.

Lo decisivo es quien es el dueño de la parte preponderante del valor agregado encarnado en ese producto; los principales propietarios son las corporaciones estadounidenses. Este argumento es extensivo al intercambio de EEUU con México y en una proporción me-

nor EEUU-Canadá.

Ciertamente EEUU sobrelleva déficit comercial con otras potencias con las que no tiene complementariedad productiva, como es el caso preponderantemente de Alemania. Esto se debe los patrones de especialización que inciden en el carácter de los intercambios entre ambos países. Alemania en una potencia industrial en metal-mecánica, esto es, equipo de transporte y maquinas herramientas, pero adicionalmente en industria química. En tales sectores EEUU perdió competitividad, pero en un proceso de escalamiento hacia las actividades de mayor rentabilidad, o sea, aquellas basadas en la informática.

El déficit comercial que EEUU sobrelleva con China es meramente contable y más bien implica una ganancia neta para el primer país. Lo mismo se aplica a la relación comercial con México, especialmente desde inicios de la década del 2000 cuando toman auge las inversiones extranjeras en la industria automotriz en nuestro país.

Naturalmente es insólita la aceptación que ha ganado el concepto de desbalance global, que enmarca la idea de que EEUU es el perdedor de la competencia inter-capitalista. Esta deformación de los hechos obedece al excesivo formalismo del análisis económico y la desconexión del mismo con los hechos históricos. Tal desconexión induce a sobre-dimensionar procesos o factores aislados, como por ejemplo el flujo de capital a Wall Street durante el auge inmobiliario, que se define como endeudamiento estadounidense. Al complementarse la contabilidad de balanza de pagos se saca una conclusión espuria.

Cuadro 6a: Balanza comercial de algunos países, 2016.

(Valores en precios constantes del año 2002)

	Importación	Exportación	Saldo
EEUU con resto del mundo	2,249,660,890,432.0	1,453,167,147,951.0	-796,493,742,481.0
EEUU con China	481,717,667,144.0	115,775,108,118.0	-481,717,667,143.40
EEUU con México	179,984,636,315.0	302,941,606,690.0	122,956,970,375.0
EEUU con Alemania	116,395,955,396.0	49,163,136,708.0	-67,232,818,688.0
EEUU con Japón	135,272,905,187.0	63,262,253,216.0	-72,010,651,971.0

Fuente: OECD Statistics. Disponible en: <http://stats.oecd.org/>.

Cuadro 6b: Balanza comercial de algunos países, 2016.

(Valores en precios constantes del año 2002)

	Déficit que le corresponde a cada país de EEU	Porcentaje del déficit que le corresponde a cada país de EEUU
EEUU con China	-314,776,075,337.60	60%
EEUU con México	-919,450,712,856.00	15%
EEUU con Alemania	-729,260,923,793.00	8%
EEUU con Japón	-724,483,090,510.00	9%

Fuente: OECD Statistics. Disponible en: <http://stats.oecd.org/>.

Conclusión

Hemos visto que en el periodo actual de bajo crecimiento el problema fundamental que confrontan los principales países capitalistas es el exceso generalizado de capital. La potencia que ha tomado la delantera para administrar los efectos de la recesión es precisamente EEUU como se refleja el menor desempleo y el ritmo de recuperación de la actividad productiva. Irónicamente el nuevo gobierno de ese país ha abierto un conflicto comercial contra China, Alemania, Canadá e incluso México.

Antes del estallido de la crisis financiera los voceros de la Reserva Federal argumentaron que el exceso de ahorro ocasionado por los súper exportadores como Alemania y China estaba desequilibrando el sistema global de pagos. Desde su peculiar enfoque insistían que EEUU actuaba como una enorme aspiradora de esos excedentes de capital, pero que ese proceso era altamente inestable y su momento haría crisis, yendo en detrimento del conjunto de los países del mundo.

El contra-argumento ofrecido aquí es que todas las potencias contribuyeron al exceso de capital y padecen sus efectos. En todos esos países (con la posible excepción de China) el enorme enriquecimiento capitalista coincidió con el deterioro generalizado del nivel de vida del conjunto de la población. En la medida de lo anterior, el re-equilibramiento de la economía global requiere que todas las potencias “liquiden” ese exceso. La manera socialmente más efectiva de liquidar ese exceso es elevando el nivel de vida de la población. Hay otras de maneras de absorber el exceso de capital, aunque llevan un potencial destructivo, como las

guerras, las recesiones inducidas y la mera liquidación física de los excedentes productivos como pasó en los años de 1930.

La edad de oro del capitalismo con su estructura institucional erigida en torno al estado benefactor fue el resultado de un gran acuerdo inter-clasista para liquidar el exceso de capital de los “ruidosos veinte” por medio del aumento generalizado del nivel de vida de la población de los principales países capitalistas. Hoy en día una réplica de ese acuerdo parece remota, más bien se avisará un intento de solución ultra-nacionalista o anti globalizadora, cuyo artífice es la derecha aliada al establecimiento político conservador en EEUU. Se trata de adoptar medidas proteccionistas, complementadas con la demanda de que los competidores revalúen su moneda y absorban internamente sus excedentes, especialmente China y Alemania.

Tímidamente el FMI aboga por una estrategia consensada y gradual consistente en restablecer la normalidad financiera, intentando preservar el sistema multilateral que esa institución representa. Hay varias inconsistencias obvias en esa estrategia, ya las organizaciones multilaterales son meros espectadores de la euforia financiera. El Fondo actúa meramente como un faro que indica el peligro, pero no puede imponer políticos en las potencias, menos aún en la potencia líder. Sin embargo, el FMI y otras organizaciones multilaterales han percibido las implicaciones catastróficas que tendría de una guerra comercial.

Referencias bibliográficas

Bernanke, B. (2005): “The Global Saving Glut and the US Current Account Deficit”, Homer Jones Lectures, 14 de abril, pp, 11-16.

Dumas, C. (2010): Globalisation Fractures. How Major Nations’ Interests are Now in Conflict, Londres, Profile Books.

Dumas, C. y D. Choyleva (2011): The American Phoenix and Why China and Europe Will Struggle After the Coming Slump, Londres, Profile Books.

Duncan, R. (2012): The New Depression: The Breakdown of the Paper Money Economy, Willey & Sons, Singapur.

Eichengreen, B. (2015): Hall of Mirrors. The Great Depression, the Great Recession,

and the Uses –and misuses- of History, Oxford University Press, Oxford.

Ernst, D. (2010): “Innovación offshoring en Asia: causas de fondo de su ascenso e implicaciones de política”, en M. A. Pozas, et al. (Coords.), *Redes globales de producción, rentas económicas y estrategias de desarrollo: la situación de América Latina*, México, El Colegio de México.

Fawley B. y C. Neely (2013): “Four Stories of Quantitative Easing”, *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, febrero, 95 (1), pp. 51-88.

Fondo Monetario Internacional (2012): *World Economic Outlook*, Washington, D C.

Fondo Monetario Internacional. *Estadísticas Financieras Internacionales*, Washington, D. C.

Harvey, David. 1990. *La condición de la Posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*, Amorrortu, Buenos Aires, 1990.

Kindleberger, C. (1989): *Manías, Pánicos y Cracs. Historia de las crisis financieras*, Editorial Ariel, Barcelona

McKinsey Global Institute (2010): *Farewell to Cheap Capital? The Implications of Long-term Shifts in Global Investment and Saving*, diciembre.

Minsky, H. P. (2010): “The Financial Instability Hypothesis: Capital Processes and the Behavior of the Economy”, en C. P. Kindleberger y J-P Laffargue (Eds.), *Financial Crisis: Theory, History and Policy*, Cambridge, Cambridge University Press.

Piketty, T. (2014): *Elcapital en el siglo XXI*, Fondo de Cultura Económica, México

Shiller, R. (2015): *Irrational Exuberance*, Princeton University Press, Princeton.

3. EL DESARROLLO CIENTÍFICO Y TECNOLÓGICO EN EL CAPITALISMO COGNITIVO¹

Manuel de Jesús Coello Castillo²

Beatriz Lemus Maciel³

*Los hombres luchan y pierden la batalla,
y aquello por lo que peleaban llega, pese a su derrota,
y luego ya no parece ser lo que creían,
y otros hombres deben luchar por lo que creen, bajo otro nombre.*

William Morris

*Toda tecnología lo suficientemente avanzada
es indistinguible de la magia.*

Arthur C. Clarke

Introducción

Es de nuestro interés estudiar los aspectos más relevantes del proceso de acumulación en la economía capitalista, caracterizada por un desarrollo intensivo, que llamaremos capitalismo cognitivo. Este planteamiento teórico se genera a partir de una nueva interpretación de la obra de Marx, centrada en la lectura de los Grundrisse, donde se esboza el planteamiento conceptual del General Intellect; el cuál se convierte en un elemento central para la interpretación del proceso de valorización del capital a través del conocimiento.

¹ Lo que podemos calificar como capitalismo cognitivo. Por este concepto se designa el desarrollo de una economía basada en la difusión del saber y en la que la producción de conocimiento pasa a ser la principal apuesta de la valorización del capital. En esta transición, la parte del capital inmaterial e intelectual, definida por la proporción de trabajadores del conocimiento -knowledge workers— y de las actividades de alta intensidad de saberes —servicios informáticos, I+D, enseñanza, formación, sanidad, multimedia, software— se afirma, en lo sucesivo, como la variable clave del crecimiento y de la competitividad de las naciones (Vercellone, 2011, pág. 68)

² Profesor de Investigación y Análisis Económico, Economía Política y Estructura Económica Mundial Actual en la Facultad de Economía, UNAM. Contacto: oscar.coello@hotmail.com

³ Profesora de Economía Política, Investigación y Análisis Económico, y Hegemonía Mundial del Capitalismo Contemporáneo en la Facultad de Economía. Contacto: belemrw@yahoo.com.mx

Las nuevas tecnologías redefinen los conceptos sobre la generación de valor y la extracción de plusvalía que sirvieron de base para el análisis del proceso de desarrollo en que se desenvuelve la gran industria; actualmente, la producción en el mundo desarrollado, va a depender menos del tiempo de trabajo y más del saber social; lo anterior vinculado al desarrollo de las fuerzas productivas y, en última instancia, del estado general de la ciencia y la tecnología; lo anterior permite que la plusvalía asuma una nueva forma, la cual está determinada por el lenguaje informático que sustituye al cronometro en relación al tiempo de trabajo y genera nuevas relaciones laborales.

El análisis sobre el capitalismo cognitivo comenzó a desarrollarse desde la concepción marxista. El pos-obrerismo italiano, la Escuela de la Regulación francesa encabezada por los economistas Michel Aglietta, Benjamín Coriat y Robert Boyer y el pos-estructuralismo, generaron las bases que conformaron la teorización del Capitalismo Cognitivo, permitiendo la integración de un grupo de intelectuales provenientes de tradiciones diversas y diferentes disciplinas que compartían cierta afinidad a partir de la confluencia en torno a la revista *Futur Antérieur* donde se generó el debate, por un lado, sobre “Trabajo Inmaterial”, inspirado en las reflexiones de Toni Negri, Paolo Virno y Maurizio Lazzarato; y por otro lado, con la filosofía post-estructuralista de Deleuze y Guattari, sobre las transformaciones del mundo del trabajo; lo anterior, sentó las bases para el desarrollo del análisis marxista del capitalismo cognitivo. Sus principales exponentes, pertenecen a una generación de economistas que mantienen la tradición de las escuelas Francesa e Italiana y entre los cuales se encuentran Carlo Vercellone, Yann Moulier Boutang y Andrea Fumagalli.

El desarrollo del capitalismo cognitivo está basado principalmente en el proceso de acumulación a partir del trabajo que genera conocimiento, es por lo mismo un proceso complejo. La economía fundada en el conocimiento y los saberes, debe contrastarse con la realidad para poner a prueba sus principales hipótesis con trabajos empíricos, donde la clave de la ruptura radica, sobre todo, en el impacto que la nueva lógica que la valorización tiene sobre todos los sectores productivos. A pesar de que no son completamente nuevos, sino el fruto de desarrollos que llevan ya varias décadas, estos cambios atraviesan de manera transversal tanto a la industria como a los servicios y también a la propia agricultura, razón por la cual la magnitud de los mismos recién está comenzando a vislumbrarse. Reconocer el carácter capitalista de estos cambios técnicos, analizar las nuevas realidades productivas junto con el aspecto contradictorio de las mismas son los pasos fundamentales para desarrollar las bases teóricas conceptuales del paradigma teórico que desarrolle la crítica a la actual economía política.

Partimos de la hipótesis que la etapa de acumulación denominada capitalismo cognitivo, se ha desarrollado en dos fases, cuyo proceso de acumulación, se encuentra inmerso en dos revoluciones científicas tecnológicas, donde la segunda se caracteriza por la fusión de las tecnologías que se habían desarrollado de forma independiente en la primera fase, pero que en la segunda fase se integran bajo el comando de la Inteligencia Artificial la cual está uniendo las fronteras y fusionando los mundos Digital, Físico y Biológico. La integración del conocimiento, modifican las formas de hacer investigación, y se generan nuevas normas y leyes.

(...) nos encontramos al final del gran paradigma teórico que se inició con la revolución Copernicana y se desarrolló en el siglo de las luces, que representó el paso del conocimiento revelado, teológico al conocimiento racional, basado en la idea del equilibrio, orden y estabilidad universal, como conocimiento mecánico que construía verdades absolutas y leyes deterministas, en donde el pasado y el futuro juegan papeles simétricos, como verdades únicas y universales, el modelo ontológico de la física que abolió el tiempo histórico, para dar paso al empirismo idealista que estructuró leyes inmutables y generaron las bases de los modelos de racionalidad apriorística, esta visión ahistórica, representó para su momento, el gran salto de la humanidad, el deslumbrante siglo del racionalismo, pero para nuestro momento, resulta demasiado simplista con una racionalidad cerrada y limitada, que hoy se convierte en una crisis sistémica y paradigmática. En los hechos estamos construyendo una nueva realidad, que volvemos a teorizar bajo la idea de rompimiento y continuidad, con una nueva racionalidad dialéctica. (Coello, 2013, pág. 94)

El presente estudio tiene como objetivo presentar los cambios y transformaciones que se están desarrollando en la segunda fase del capitalismo cognitivo que se da a partir de la crisis de 2008, así como las repercusiones que tiene en la estructura económica, política y social; y establecer las tendencias y contra tendencias que se están verificando.

El desarrollo de la cuarta revolución industrial⁴, conlleva cambios históricos que se inscriben dentro de impresionantes transformaciones y con ello las tendencias y contra tendencias que están presentes en el proceso de acumulación, las cuales dada su condición, están generando un sector cada vez más grande de la población que al ser desplazada del mercado laboral, –debido a la imposibilidad de integrarse a los nuevos procesos productivos, como producto de: a) los cambios científicos y tecnológicos, b) los nuevos requerimientos en la formación de la fuerza de trabajo c) las diferentes formas de organización, d) el desfase en la

⁴ Es importante señalar que existen principalmente dos planteamientos contemporáneos en torno a la periodización del desarrollo del capitalismo y sus revoluciones. Carlota Pérez, (2004) habla de revoluciones tecnológicas y desde su óptica, la segunda fase del capitalismo cognitivo la situaríamos a partir de la sexta revolución tecnológica. El otro planteamiento es la periodización de Schwab, (2015), quién plantea cuatro revoluciones industriales.

calificación de la fuerza de trabajo producto del envejecimiento de la población, – termina integrándose directamente al sector de los excluidos, lo que nos lleva a re-conceptualizar el ejército industrial de reserva, el cual se encuentra relacionado con los procesos de producción y acumulación de capital, así como con la movilidad y desarrollo que se genera en los ciclos económicos.

Si consideramos que diariamente a nivel global se desarrollan cambios, donde el desarrollo científico y su aplicación tecnológica en los procesos productivos tienden a desplazar la fuerza de trabajo, convirtiéndola en superflua para la producción capitalista; situación que acerva una serie de contradicciones, como son: el aumento del desempleo y la reducción de los niveles de vida de la población y por otro lado genera el efecto de disminución de la demanda de mercancías, con lo cual se pone en riesgo la realización de las mismas, así como el proceso de producción y valorización, lo que tiende a generar inestabilidad en el capitalismo. Los elementos anteriores tienden a provocar crisis periódicas que ponen en riesgo la gobernabilidad y las bases mismas del sistema, lo que agudizaría las contradicciones de continuar con estas tendencias. Si no se es capaz de dar respuestas, se abren las posibilidades de transitar a un nuevo modo de producción. Al respecto es importante recordar la siguiente cita que nos presenta Stiglitz: “En varias ocasiones a lo largo de la velada, se evocó la María Antonieta y la Guillotina, cuando los plutócratas reunidos se recordaban mutuamente los peligros de dejar que las desigualdades aumentaran hasta el exceso”. (Stiglitz, 2015, pág. 14)

1. Primera fase del capitalismo cognitivo 1970-2008

La primera fase del capitalismo cognitivo está ligada a la tercera revolución industrial, caracterizada por el desarrollo de las TIC's, la sociedad de la información y el conocimiento. La desregulación financiera en 1971 representó los límites de la producción Fordista Keynesiana, cuya imagen emblemática se expresó a través de poner fin al acuerdo de Bretton Woods. Estados Unidos a partir de este momento modificó su supremacía, convirtiéndose en el organizador y promotor de la desregulación financiera a nivel mundial bajo su dominio, utilizando dos elementos fundamentales; por un lado, el control monetario, al convertir el dólar en moneda fiduciaria mundial y, al mismo tiempo a través de Wall Street, controlaba los mercados accionarios, la movilidad de capitales, la expansión crediticia y la construcción de la ingeniería financiera que permitió la financiarización altamente especulativa, basada en el desarrollo informático que permitía realizar millones de operaciones en tiempo real; esto generó, inestabilidad en las economías de los países emergentes, hasta que Estados Unidos y Europa fueron alcanzados por la crisis de 2008.

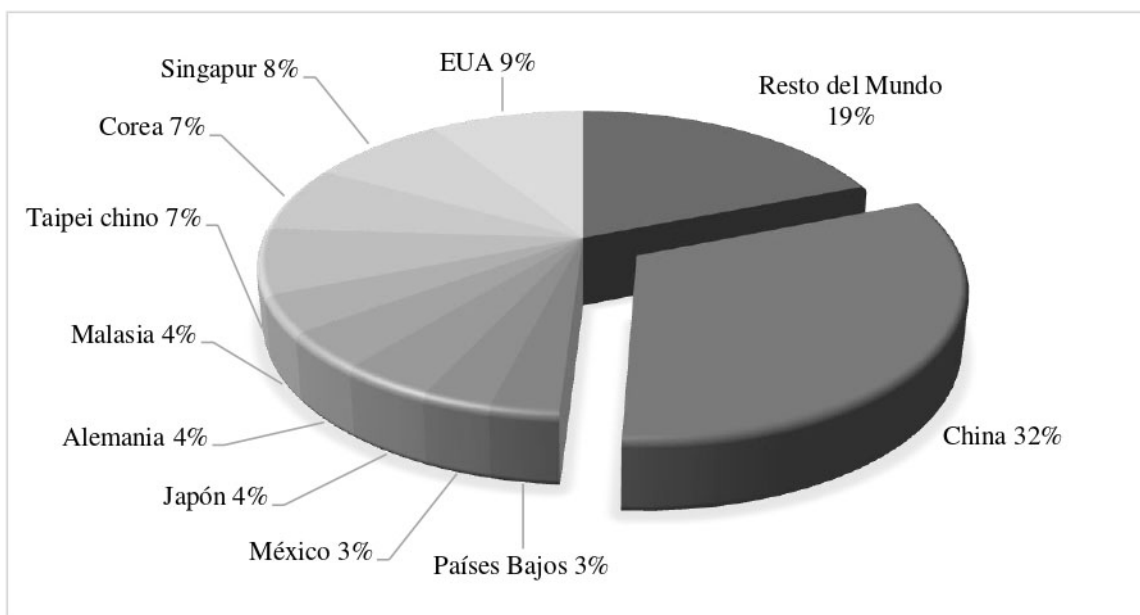
Podemos decir que el proceso de transición del capitalismo industrial al capitalismo informático⁵, tiene un elemento fundamental; el trabajo vivo produce, ya no solamente a partir de la mediación de la máquina, sino también en tanto relación social que encarna un conocimiento en el proceso productivo, esto modifica las formas de la valorización de los capitales y la organización de la producción y el trabajo; estando en el centro de esta transformación, la valorización del conocimiento, esto genera una nueva división cognitiva del trabajo al mismo tiempo que desarrolla la estructura y organización de la producción del conocimiento y de la investigación, lo cual se expresa en las TICs como el elemento fundamental del pasaje de la producción en masa, a la producción del conocimiento como mercancía y a la producción de bienes inmateriales, lo que conduce al capitalismo cognitivo.

La revolución de la computación y las comunicaciones está transformando las prácticas laborales de tal modo que todas tienden hacia el modelo de las tecnologías de la información y comunicación. Las máquinas interactivas y cibernéticas se convierten en nuevas prótesis integradas a nuestros cuerpos y mentes, y en una lente a través de la cual redefinimos nuestros propios cuerpos y mentes. La antropología del ciberespacio es en verdad un reconocimiento de la nueva condición humana. (Negri, 2000, pág. 253)

La globalización es un proceso histórico de integración e interacción entre las diversas economías como producto del desarrollo de las fuerzas productivas, la crisis Fordista dio paso a la construcción de una nueva estructura organizacional con una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que generó un cambio en la hegemonía de los Estados Unidos, basada en el control de los circuitos monetarios y financieros, se desarrollan nuevas funciones en estos mercados, con la desregulación financiera que permitió movilidad de los circuitos, generándose la expansión crediticia, la financiarización y los procesos especulativos; se desarrolla como elemento fundamental el uso del lenguaje en la producción de mercancías materiales e inmateriales. En la gráfica 1, podemos observar, el peso que tienen los principales diez países exportadores de tecnologías de la información.

⁵ Al respecto, presentamos una serie de corrientes y visiones que, desde diferentes marcos teóricos conceptuales, están abordando la presente fase de desarrollo del capitalismo, entre las que se encuentran: sociedad o economía posindustrial (Touraine, Bell, Drucker), que fue la primera mirada crítica reflexiva sobre este periodo; el regulacionismo (Aglietta, Boyer, Mistral, Lipietz, Coriat); capitalismo cognitivo (Rulani, Gorz, Molière, Boutang); capitalismo intangible (Schiller, Lipsitz, Beck); capitalismo del conocimiento (Burton, Jones, Ordóñez); capitalismo informacional (Castells) o informático (Dabat y Rivera); la visión conceptual sobre los paradigmas tecnológicos (Dosi) o tecnoeconómicos; las revoluciones tecnológicas de la escuela Sussex (Freeman y Pérez); globalización, la visión nekeynesiana (Stiglitz) y la poskeynesiana (Krugman); el sistema-mundo (Wallerstein); imperio (Negri y Hardt); “nuevo” imperialismo (Harvey). Sin ser todas, consideramos que aquí están representadas las más importantes. (Coello, 2013, pág. 94).

Gráfica 1: Los 10 principales exportadores de productos TIC, 2013.



Fuente: OCDE, 2015.

En el orden Geopolítico se desarrolló la proliferación de acuerdos comerciales regionales que tienden a la conformación de los bloques económicos: Unión Europea (UE) el tratado de libre comercio de América del norte (TLCAN), Japón y los Tigres Asiáticos, Merco Sur, pero también el grupo BRICS, el cual, a diferencia de los antes mencionados, no tiene una estructura regional, por el contrario, sus miembros se encuentran en diferentes regiones o continentes.

Algunas tendencias y contra tendencias que se dan en el grupo BRICS son: China y la India; dos economías que han tenido en los últimos años un crecimiento sostenido antes y después de la crisis de 2008, en términos generales alrededor de 7% del PIB, su población representa el 36% de la población mundial (BM, 2016); además, estas dos economías tienen una integración exitosa en la primera fase de desarrollo del capitalismo cognitivo, mientras que Rusia sigue siendo geográficamente el país más grande del mundo con una extensión de 17.098.200 kilómetros cuadrados, posee grandes reservas mundiales de gas natural, petróleo y carbón, además de acero, aluminio, oro, diamantes, cobre, uranio, bauxita, plata y platino, lo que le permite ser un gran exportador de materias primas, es la segunda potencia nuclear a nivel mundial y el segundo fabricante de equipos militares y armamento, solamente precedido por los Estados Unidos, es miembro permanente del Consejo de Seguridad de la ONU, en los últimos meses estamos viendo su actuación política no solo en Estados Unidos sino también en Europa, generando una serie de tendencias y contra tendencias en la reestructu-

ración de la geopolítica, la fragilidad de la democracia parlamentaria y la reconstrucción de la globalización. (Coello&Lemus, 2016) Los otros dos países juegan un papel central en sus regiones, pero no las abordaremos, dado que el objetivo es otro en esta ponencia.

En el desarrollo científico y tecnológico, el agotamiento del Fordismo-Keynesianismo, abrió el paso a la primera fase de la actual etapa de desarrollo del capitalismo, frente a los retos que requiere el actual proceso de acumulación, donde la transformación productiva potencia el desarrollo de los servicios, y el desarrollo de nuevas ramas de la ciencia, mismos que en su conjunto, dan paso al incremento de la producción inmaterial que tiene como fundamento la digitalización y la producción flexible, donde en el proceso de trabajo, el cronometro le cede el paso al ordenador (Fumagalli, 2010). La extracción de plusvalía se basa fundamentalmente en la forma extraordinaria que tiene como objetivo la valorización del capital a través del *general intellect*⁶, generando la fase de acumulación denominada por algunos autores, capitalismo cognitivo (Vercellone, 2011).

En primer lugar, estamos hablando del proceso de acumulación basado en el desarrollo de las TICs, estas tecnologías cuentan con dispositivos tecnológicos (hardware y software) que permiten editar, producir, almacenar, intercambiar y transmitir datos entre diferentes sistemas de información, generándose nuevos conocimientos los cuales son la base en el proceso de acumulación y valorización a través del conocimiento, mismo que ha dejado de ser social a través de la privatización, lo cual abre una discusión fundamental sobre cómo se desarrolla el conocimiento, cual es el papel del Estado como institución organizativa, jurídica y política en cuanto a sus funciones de gobernabilidad y su relación con la sociedad entre el carácter del conocimiento como eje central del proceso de valorización en el capitalismo cognitivo.

Un segundo aspecto es la separación entre la creación de conocimiento, el cual se consolida como un proceso de producción inmaterial y el proceso productivo como tal (producción material), esto se expresa en la tendencia de las empresas de generar grandes laboratorios que tienen como objetivo desarrollar y crear conocimiento en la frontera del mismo, lo que les permite no solo diseñar y controlar la tecnología, sino que ahora se pasa al diseño de las mercancías, para que otro sector del capital sea el que las produzca, esto conlleva una división entre el diseño y la producción, pero además, una nueva división internacional del

⁶ El concepto de *general intellect*, es planteado por Karl Marx en los *Grundrisse*: “El desarrollo del capital se revela hasta qué punto el conocimiento o Knowledge social general se ha convertido en fuerza productiva inmediata, y, por lo tanto, hasta qué punto las condiciones del proceso de la vida social misma han entrado bajo los controles del general intellect y remodeladas conforme al mismo. Hasta qué punto las fuerzas productivas sociales son producidas no solo en forma de conocimiento, sino como órganos inmediatos de la práctica social, del proceso vital real (Marx, 1976, pág. 230).

trabajo, en donde, la generación de bienes inmateriales, será dominada principalmente por los países llamados desarrollados y la producción material y con menor grado de generación de valor será producto de las economías llamadas hoy emergentes.

En tercer lugar, encontramos un mercado de trabajo donde bajo la subsunción total del trabajo al capital, en la esfera de la producción inmaterial (conocimiento), la jornada laboral tiende a desaparecer y la vida misma se convierte en jornada laboral. Otro elemento para considerar es que, en el mercado, las empresas luchan por la eficiencia, la competitividad y la productividad, bajo las nuevas características que tienen las mercancías, como son la marca, el diseño y la patente, las cuales determinan la calidad y los precios de estas. (Lemus&Coello, 2015).

El desarrollo científico y tecnológico a lo largo de la historia del capitalismo, ha generado nuevas formas y estructuras productivas, donde las relaciones sociales de producción dentro del proceso de acumulación capitalista se han modificado sustancialmente; en ese sentido, el permanente proceso de lucha de clases entre capital y trabajo, también se ha modificado; como sabemos, históricamente la migración ha jugado un papel fundamental en el proceso de desvalorización de la fuerza de trabajo a través de la concentración en determinadas zonas geográficas, fundamentalmente en los países mas desarrollados, esto ocasiona en un primer momento la modificación en cuanto a la conformación del ejército industrial de reserva y el consecuente aumento de la rentabilidad del capital; en un segundo plano se va conformando paralelamente una cantidad cada vez más preocupante de los excluidos; sin embargo, a partir de los años noventa del siglo veinte, ya no solo hablamos de una migración física interna o externa, sino que ahora, la migración se produce en algunas ramas de la economía de forma virtual con las consabidas consecuencias para los trabajadores, asociadas al incremento de la oferta de fuerza de trabajo. (Lemus&Coello, 2015). Este fenómeno comienza un proceso de reconfiguración del mercado laboral, mismo que se va a agudizar en la segunda fase de esta etapa.

En la primera fase de desarrollo del capitalismo cognitivo, donde el conocimiento se convierte en el motor del proceso de acumulación de capital, la producción de valor es producto del general intellect, que es fruto, a su vez, de la cooperación social, lo que genera la posibilidad de pasar del conocimiento tácito al conocimiento codificado⁷ el cual se convierte en conocimiento social (Fumagalli, 2010). En cuanto conocimiento que genera valor, este ya no se basa solo y exclusivamente en la producción material, sino que se basa cada vez más

⁷ Por conocimiento codificado se entiende el conocimiento social que está formalmente codificado en el individuo, pero que puede ser separado de la persona que lo porta; sin embargo, el conocimiento tácito es aquel que no puede ser desencarnado de quién lo posee (Fumagalli, 2010).

en los elementos inmateriales, que se producen a través de red de redes, al respecto Castells define esta sociedad de la siguiente manera:

“Una sociedad red es aquella cuya estructura social está compuesta de redes potenciadas por tecnologías de la información y de la comunicación basadas en la microelectrónica. Entiendo por estructura social aquellos acuerdos organizativos humanos en relación con la producción, el consumo, la reproducción, la experiencia y el poder expresados mediante la comunicación significativa codificada por la cultura.” (Castells, 2011, pág. 27)

En el Cuadro 1 podemos observar en lo fundamental el grado de desarrollo que han tenido las telecomunicaciones en los últimos años.

Cuadro 1: Suscripciones mundiales por cada 100 habitantes a nivel mundial, 2005-2018

Año	Telefonía Fija	Telefonía Móvil	Banda Ancha Móvil	Banda Ancha Fija
2005	19	34	0	3
2006	19	42	0	4
2007	19	51	4	5
2008	19	60	6	6
2009	18	68	9	7
2010	18	77	12	8
2011	17	84	17	9
2012	17	88	22	9
2013	16	93	27	10
2014	15	97	37	10
2015	14	97	45	11
2016	14	101	52	12
2017	13	104	62	13
2018*	12	107	69	14

Fuente: Elaboración propia con datos de ITU, TELECOM World, 2018.

Estos cambios se presentan bajo la característica de tres figuras que interactúan en el proceso productivo, lo privado, lo público y lo comunal, lo cual ha desarrollado un enfrentamiento de carácter clasista, que se ha expresado en diferentes movimientos suscitados; en algunos momentos, por la protección, la defensa y el uso adecuado de los recursos naturales con que cuenta el planeta, se abre, por tanto, la discusión y la lucha sobre los problemas ecológicos, la biodiversidad, el cambio climático, debido al cambio científico y tecnológico

producto en principio de la tercera revolución industrial.

El capitalismo Cognitivo, en su primera fase de desarrollo como el nuevo sistema histórico de acumulación de capital, basado en la valorización a través del conocimiento, es al mismo tiempo el predominio o la hegemonía del trabajo inmaterial, esto es un elemento fundamental que predispone a la innovación permanente, el cambio tecnológico, al mismo tiempo que genera a través del outsourcing la destrucción de las prestaciones sociales, la desvalorización de los salarios, el desempleo, la exclusión, la pobreza y la extrema pobreza.

2. Segunda fase del capitalismo cognitivo 2009-2017

La segunda fase del desarrollo del capitalismo cognitivo, representa la consolidación de la revolución científica y tecnológica, la cual está modificando la estructura productiva y con ello las relaciones sociales de producción, lo que conlleva una nueva concepción sobre el conocimiento, permite acercarnos a la realidad, comprender los cambios y las transformaciones que representa la creación de la Inteligencia Artificial; el conocimiento, como metáfora del tiempo, nos permite apreciar una nueva percepción de la realidad, donde nuestros sueños y temores se realizan en el momento que por fin hemos abierto la caja de Pandora; con ella, empezamos a vislumbrar nuevas formas y concepciones que redefinen los valores éticos y morales, al mismo tiempo que modifican los patrones de consumo, de bienestar, culturales y organizativos; en fin, una sociedad que empieza a redefinirse y que por sus mismas contradicciones que presentaremos a continuación, abre la discusión sobre cómo se desarrolla el capitalismo cognitivo ¿Cuáles son límites y cual es el futuro de la sociedad y por lo mismo de la humanidad?

Esta fase se caracteriza fundamentalmente por la fusión que se está dando del conocimiento y de tecnologías, que se habían desarrollado de forma independiente y que hoy se integran los mundos Digital, Físico y Biológico; a partir de estos cambios históricos, las velocidades de transformación son impresionantes y con ellos todas las tendencias y contra tendencias que generan (Schwab, 2015).

En la cuarta revolución industrial, donde la informática se convierte en la base tecnológica que permitirá una transformación en todas las áreas del conocimiento entre las que destacan la física cuántica, la biología sintética, la genética, la nanotecnología, la robótica y fundamentalmente el desarrollo de la inteligencia artificial la cual a tenido un avance exponencial debido a la disponibilidad y manejo de los grandes cantidades de datos (big data)

lo que permite a grandes velocidades un aprendizaje automatizado que es absorbido por los robots y ordenadores inteligentes que permiten auto programándose como parte del aprendizaje de las maquinas.

Adicionalmente nos encontramos con las tecnologías de fabricación digital que están interactuando con el mundo biológico y el desarrollo de la nanotecnología en la construcción de nuevos materiales, donde el diseño se produce por ordenadores; si tenemos en cuenta que la biología sintética construye microorganismos, los cuales se encuentran en permanente mutación entre el reino vegetal y animal, la modificaciones genéticas se entrelazan con la construcción de nuevos materiales y se les carga de información digitalizada, estas mercancías pueden ser integradas a nuestros organismos y en la sociedad, generando nuevos procesos productivos que lanzan al mercado un sinnfín de mercancías y de servicios que están revolucionando nuestras formas de vida.

El desarrollo científico y tecnológico es la expresión del desarrollo social, de las diferentes formas de vida que adoptamos, como nos examinamos a nosotros mismos y los modelos sociales subyacentes que construimos, creamos narrativas del estado del arte comunes para el imaginario social que nos permite construir los sueños que perseguimos, quienes somos y como vemos el mundo y el cosmos.

Esta segunda fase del capitalismo cognitivo se ha caracterizado por la adopción de tecnologías en tres niveles: las tecnologías digitales que se van a manifestar a través de la robótica y la inteligencia artificial, el Big Data y el Internet de las Cosas; las tecnologías físicas donde encontramos la impresión 3D, la nanotecnología y la generación de nuevos materiales; las tecnologías Biológicas, donde destacan la biología sintética, la agricultura sintética y la biomasa.

3. La reconfiguración tecnológica en la segunda fase del capitalismo cognitivo

3.1. Tecnologías Digitales

3.1.1. La Robótica

La robótica, no es nueva, parte del desarrollo industrial en tareas estandarizadas y mecánicas, que se sitúan en la industria automotriz; este desarrollo está siendo superado por la robótica avanzada que incursiona en actividades productivas de alta precisión, como son: la biotecnología, la genética, la medicina, operaciones de alto riesgo; adicionalmente está presente en la agricultura, en los circuitos monetarios y financieros, esta generación de robots se caracteriza porque tiene un diseño muy flexible que se adapta a diferentes necesidades, que

funciona inspirado en estructuras biológicas complejas y tienen interconexiones informáticas y acceso a bancos de información (big data) remota mediante la nube, lo cual es comandado a través de la inteligencia artificial.

El número de robots industriales ha aumentado en todo el mundo desarrollado. En 2013 por ejemplo, se calculaba que había alrededor de 1,2 millones de robots en uso. Esta cantidad ascendió hasta casi 1,5 millones en 2014 y se prevé que llegue a 1,9 millones en 2017. Japón tiene la cifra más alta, con 306.700, seguido de Norteamérica (237.400), China (182.300), Corea del Sur (175.600) y Alemania (175.200). En total, se espera que el sector de la robótica crezca de los 15.000 millones de dólares actuales hasta los 67.000 millones en 2025 (Saíenz, 2015).

Un estudio de RBC Global Asset Management (Megatrends, 2010) muestra que se han reducido sustancialmente los costes en robótica y automatización. En el pasado, «los altos costes de la robótica industrial restringían su uso a unos pocos sectores de salarios altos, como el automovilístico. Sin embargo, en los últimos años, los costes medios de los robots se han abaratado y en muchas industrias estratégicas de Asia empiezan a converger el coste de los robots y los costes unitarios de una mano de obra con bajos salarios. Los robots representan hoy una alternativa viable al trabajador humano» (Acevedo, 2017). La sustitución de fuerza del trabajo se está presentando en todos los sectores de la economía, es decir, la agricultura, la industria y los servicios. Las empresas fabricantes de robots, han diversificado su producción, al grado, que estas producen también a la carta, como podemos observar en el Cuadro 2.

Cuadro 2: La utilización de Robots inteligentes por las compañías multinacionales más importantes en el mundo, 2017.

Rama	América	Europa	Asia	Total
Agricultura	14	3	0	17
Consumo	44	11	15	70
Energía y minas	19	8	0	27
Salud y medicina	30	8	5	43
Infraestructura	13	3	2	18
Manufactura	52	17	9	78
Investigación	31	10	9	50
Ventas directas	17	4	5	26
Seguridad	18	3	3	24
Cadenas de abastecimiento	35	18	5	58
Sin clasificación	2	0	0	2

Fuente: Robotics business review, 2017.

Los avances en robótica y su integración con la Inteligencia Artificial⁸ permiten el aprendizaje automático esto ha permitido que se habrá un rápido proceso de desarrollo hacia una nueva era de automatización conforme las maquinas se desarrolla a través de la construcción de un mundo de súper ordenadores capaces no solo de realizar cálculos a gran velocidad, sino también de pensar de forma racional, interactuar de forma compleja con el hombre y gradualmente sustituirlo.

En primer lugar, en las actividades productivas estandarizadas, mecánicas y repetitivas, nos referimos fundamentalmente a la producción de carácter Fordista, cuya imagen más representativa es la industria automotriz, sin dejar de ver las diferentes ramas de las maquiladoras. Esto en los hechos está modificando el mercado laboral en Asia, África y América Latina, donde se encuentran instaladas este tipo de fábricas por las empresas multinacionales que reducen sus costos, con salarios muy bajos que reproducen círculos de miseria, debido a que la calificación de la fuerza de trabajo es baja, lo que genera un proceso de sobreexplotación, de pobreza, atraso y de miseria; al desarrollarse la robótica esta ventaja empieza a desdibujarse y tiende a desaparecer, la fuerza de trabajo no calificada deja de tener importancia para el capital, el desempleo crece debido a que un sector de los trabajadores puede reconvertirse e integrarse al ejercito industrial de reserva, pero la parte con menor formación que gradualmente crece, se convierte en el sector de los excluidos, lo que agudizará la problemática social en los tres continentes antes mencionados; generándose una ola de migración hacia los países más desarrollados, se agudizan los conflictos religiosos y culturales, los índices de violencia, discriminación y xenofobia aumentan y las actividades del crimen organizado no solo son una válvula de escape sino que se convierten en una forma de vida en la sociedad globalizada.

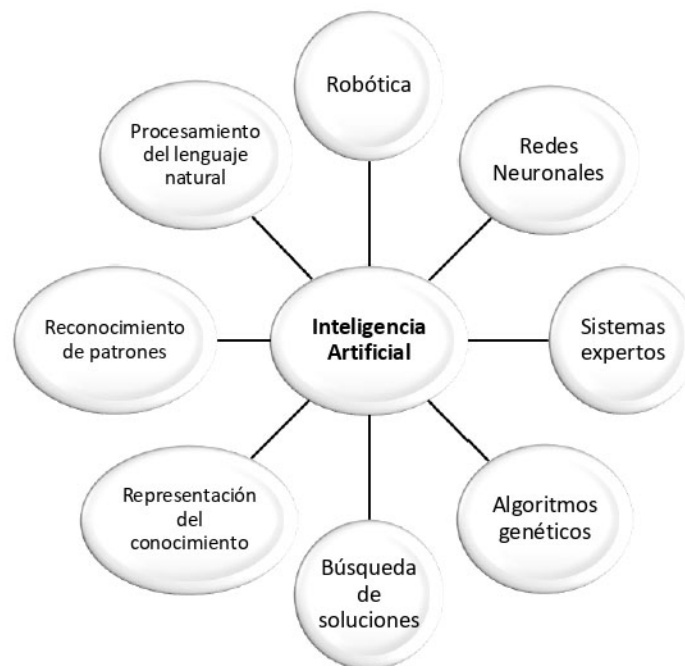
En segundo lugar sustituir el trabajo calificado en diferentes áreas y disciplinas del conocimiento como son: los servicios, la medicina, la educación, la industria del entretenimiento, los transportes, la economía financiera y la modelística, la psicología, la contabilidad y administración, este fenómeno se desarrollará gradualmente en relación directa con la tendencia del desarrollo de la robótica integrada a la inteligencia artificial, este fenómeno nos enfrenta con los cambios que se están desarrollando en la organización y estructura de

⁸ Una definición comúnmente aceptada relaciona la disciplina de la Inteligencia Artificial (IA) con el análisis y el diseño de sistemas artificiales autónomos capaces de exhibir un comportamiento inteligente. Se asume que, para que un agente actúe inteligentemente, debe poder percibir su entorno, elegir y planificar sus objetivos, actuar hacia la consecución de estos objetivos aplicando algún principio de racionalidad e interactuar con otros agentes inteligentes, sean estos artificiales o humanos (José Tomás Palma y Roque Marín, 2008, pág. XXIII).

la fuerza de trabajo calificada y flexible; donde la problemática que representa el proceso de reconversión de esta fuerza de trabajo, está en relación proporcional a la conformación de las nuevas áreas del conocimiento y las profesiones, de esto dependerá la estructura organizacional, las relación entre el trabajo y el capital, las relaciones laborales y salariales, de esto dependerán los índices de desempleo que se integran al ejercito industrial de reserva, o al movimiento de los excluidos.

En tercer lugar, se nos presenta la robótica genética integrada a la súper inteligencia artificial, en esta fase de desarrollo se encuentra en la frontera del conocimiento para posteriormente entrar a la investigación de frontera. Esto le permitirá no solamente asimilar lo que se ha generado, sino crear un nuevo conocimiento. Cuando se llegue a esta fase de desarrollo se abrirá una brecha entre el conocimiento humano y el conocimiento producido por la inteligencia artificial, la pregunta es cual es el papel que jugará nuestra especie y a cuantos años estamos de que esto suceda, la respuesta de la mayoría de los científicos es que el desarrollo de la Inteligencia artificial es solo un problema de tiempo. En la figura 1, podemos apreciar algunas de sus aplicaciones.

Figura 1: Aplicaciones de la Inteligencia Artificial.



Fuente: Elaboración propia.

3.1.2. El Big Data

Es el juego de espejo de la sociedad, donde los datos se convierten en el laboratorio digital de la información, se recolectan, almacenan, vinculan y visualizan, la gestión de grandes volúmenes de datos, a través de satélites, internet y los sensores que son la base de la nueva sociedad de la inteligencia y la base de lo que será la tercera revolución del Internet. El Big Data es fundamental para la investigación y más cuando ésta, se encuentra en la frontera del conocimiento, es un medio para el desarrollo de nuevas tecnologías, donde las plataformas digitales inhiben las limitaciones temporales y espaciales, al mismo tiempo que se da un drástico abaratamiento de precios y permiten la integración y velocidad del trabajo en tiempo real, cuatro empresas se distinguen por sus altos ingresos y juegan un papel fundamental al respecto; dentro de las cuales sobresale de forma importante Apple como podemos ver en el Cuadro 3.

Cuadro 3: Ingresos de Apple, Google, Microsoft, Alphabet, 2008-2015,
(Miles de millones de dólares)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Apple	37.5	42.9	65.2	108.2	156.5	170.9	182.8	233.7
Google	21.8	23.7	29.3	37.9	50.2	55.5	65.6	74.5
Microsoft	60.4	58.4	62.4	69.9	73.7	77.9	86.8	93.6
Alphabet	-	-	-	-	-	55.5	66.0	75.0

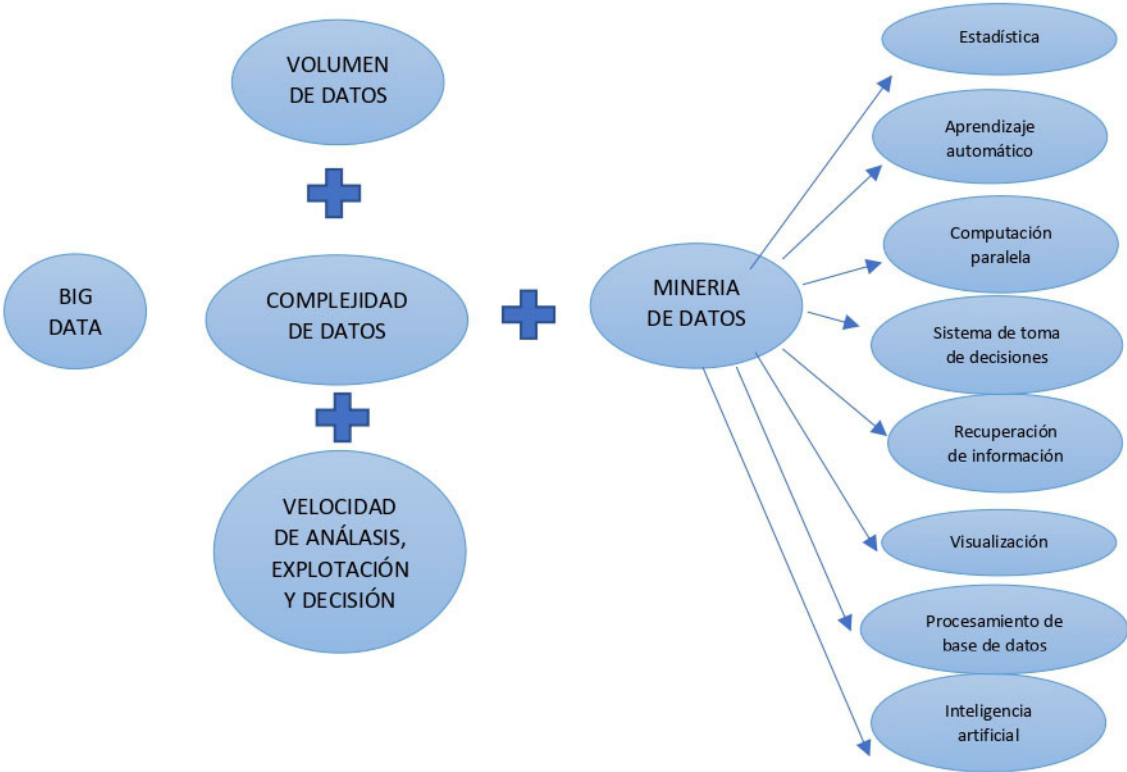
Fuente: Statista, 2018.

Los datos, se han convertido en uno de los pilares fundamentales para la toma de decisiones. Sin datos no podemos conocer el nivel de pobreza en una sociedad o cuántas mujeres han muerto víctimas de la violencia machista. Sin embargo, en el umbral de la nueva agenda de desarrollo definida por los Objetivos de Desarrollo Sostenible de 2030, menos de la mitad de los países mantienen estadísticas fiables sobre algo tan elemental como nacimientos y muertes, y solo un 40% lo hacen con la violencia contra las mujeres. Por otra parte, muchos de los indicadores de desarrollo existentes provienen de trabajosas encuestas domésticas, con lo que a menudo las políticas públicas se basan en datos desactualizados con dos, tres y hasta cinco años de atraso. Como puedo constatar en mi trabajo, las carencias de estadísticas públicas confiables no solo ocurren en los países más pobres, sino también inclusive en países de desarrollo medio-alto que en principio poseen los medios para generar datos actualizados y confiables (Acevedo, 2017, págs. 15-16).

En la era de la computación cognitiva los sistemas aprenden en vez de esperar pasivamente que sean programados; como resultado, las tecnologías emergentes continuarán empujando las limitaciones humanas para mejorar y aumentar nuestros sentidos con machine learning (aprendizaje automatizado), inteligencia artificial (AI), reconocimiento de voz y mucho más, ejemplos de estos cambios, lo encontramos en el uso cada vez más generalizado el google maps, waze, siri, netflix, acceso a cuentas bancarias, etc.

“Estamos viendo una gran convergencia entre el mundo informático y el mundo industrial, una fusión de las dos grandes revoluciones donde casi cada máquina, cada auto, cada reloj y cada electrodoméstico puede beneficiarse de las habilidades inteligentes para darnos productos más conectados, maquinas más confiables y una manera mucho más eficiente de usar los recursos de nuestro planeta.” (Vazhnov, La red de todo: Ingernet de las Cosas y el Futuro de la Economía Conectada., 2015, pág. 13) (ver figura 2).

Figura 2. Elementos fundamentales de la estructura orgalizacional del Big Data



Fuente: INCIBE 2017

Es una integración de la relación de los seres humanos con las cosas que uno produce, lugares y servicios, fundamentalmente mediante tecnologías conectadas a plataformas digitales que se encuentran ensambladas a través de red de redes, lo que permite conectar cosas del mundo físico a redes virtuales que tienden a unir hogares, accesorios, ciudades, redes de transporte y de energía, así como circuitos monetarios, financieros y procesos de producción, al conectarse integran a compradores y vendedores, generando un mercado digital con grandes rendimientos a escala; esto genera un fenómeno de concentración por parte de las grandes empresas multinacionales, lo que aumenta y agudiza la distribución de la riqueza de forma más inequitativa y con ello se agudizan los problemas sociales a nivel global, poniendo en riesgo la realización de las mercancías, en el proceso de acumulación de capital y la rotación de los mismos.

Otra manifestación del big data es el Blockchain; un libro de contabilidad compartido y programable, criptográficamente seguro y por lo tanto de fiar, que ningún usuario individual controla pero que permite ser inspeccionado por todos, es un instrumento que registra cualquier transacción que pueda ser expresada en forma de código, ponen en contacto gente, activos y datos y crean formas completamente nuevas de consumo de bienes y servicios.

“La automatización tendrá efectos de amplio espectro en todas partes y sectores. Aunque la automatización es un fenómeno global, cuatro economías (China, India, Japón y los EE. UU.) representan un poco más de la mitad del total de salarios y casi dos tercios del número de empleados asociados con actividades que son automatizables si se adaptan las tecnologías probadas en la actualidad. Dentro de los países, el potencial de automatización se verá afectado por la mezcla de cada sector y por la mezcla de actividades dentro de los sectores. Por ejemplo, las industrias como la manufactura y la agricultura incluyen actividades físicas predecibles que tienen un alto potencial de automatización, pero las bajas tarifas salariales en algunos países en desarrollo pueden frenar su adopción” (McKinsey Global Institute, 2017, pág. 2).

3.2. Tecnologías Físicas

3.2.1. Las impresoras 3D⁹

⁹ Una impresora 3D es una máquina capaz de realizar réplicas de diseños en 3D, creando piezas o maquetas volumétricas a partir de un diseño hecho por ordenador, descargado de internet o recogido a partir de un escáner 3D. Surgen con la idea de convertir archivos de 2D en prototipos reales o 3D. Comúnmente se ha utilizado en la prefabricación de piezas o componentes, en sectores como la arquitectura y el diseño industrial. En la actualidad se está extendiendo su uso en la fabricación de todo tipo de objetos, modelos para vaciado, piezas complicadas, alimentos, prótesis médicas (ya que la impresión 3D permite adaptar cada pieza fabricada a las características exactas de cada paciente), etc. (Enciclopedia libre Wikipedia).

Cuando nos acercamos a las tecnologías físicas, lo primero que capta nuestra atención es indudablemente las impresoras 3D, nos damos cuenta que hemos entrado a una nueva época, a una nueva fase de desarrollo entre el mundo físico, biológico y el digital, donde todo lo que hasta ayer considerábamos como conocimiento solido se empieza a desvanecer frente al nuevo conocimiento a pasos agigantados, si tenemos en cuenta que las impresoras 3 D se caracterizan por ser unas máquinas que puede producir centenares de miles de mercancías diferentes, debido a la flexibilidad que tienen la variedad cada día creciente de softwares que se pueden crear y usar en los equipos electrónicos.

La lucha en el mercado se concentra en dos áreas fundamentales como son: el control físico de las impresoras 3D en donde las empresas más posicionadas son Apple, Samsung y Dell, mientras que en la segunda área: el control digital y su desarrollo esta expresado en el software, donde compiten por la hegemonía, Google, Facebook y Microsoft; el cuadro No. 2 nos permite ver como los ingresos de empresas como Microsoft se incrementan en el desarrollo del software, desde este punto de vista; podemos decir que se pueden producir mercancías físicas.

Cuadro 4: Empresas de tecnología más grandes del mundo, 2018

Empresa	Ventas	Ganancias	Activos	Valor de mercado	País de origen
Apple	247.5	53.3	367.5	926.9	USA
Samsung	224.6	41	293.1	325.9	COREA
Microsoft	103.3	14.2	245.5	750.6	USA
Alphabet	117.9	16.6	206.9	766.3	USA
Intel	64	11.1	128.6	254.8	USA
IBM	80	5.7	125.3	132.3	USA
Facebook	44.6	17.8	88.9	541.5	USA
Tencent Holdings	35.3	10.6	85.2	491.2	CHINA
Hon Hai Precision Industry Co.	154.7	4.6	114.5	49.5	TAIWAN
Oracle	39.5	3.6	138.2	191.1	USA
Taiwan Semiconductor Manufacturing Co.	33.1	11.5	70.3	203	TAIWAN
SAP	27.4	4.9	51	138.9	ALEMANIA
Broadcom	18.8	7.8	54.5	100	USA
SK Hynix	29.3	10.7	46.1	56.8	COREA
Micron Technology	25.8	10	41.3	60.1	USA

Fuente: FORBES, 2018.

Lo que las computadoras no podían hacer bien hasta hace poco era actuar y crear las

cosas directamente en el mundo físico. Para eso necesitamos fábricas que produzcan mesas, sillas, autos y bicicletas; después necesitamos barcos y camiones que transporten los productos terminados de un país a otro para llegar a los puntos de venta; y finalmente necesitamos una red colosal de comercialización que almacena y distribuye todo esto al consumidor” (Vazhnov, Impresoras 3 D. Como va a cambiar el mundo, 2013).

La revolución digital es el instrumento que nos da por un lado la posibilidad de desarrollar y adaptar los diseños digitales a las necesidades y la demanda de mercancías en un mercado personalizado, donde las mercancías con las impresoras en 3D tienen una gran variedad en el tipo de materiales para su impresión, esta gama parte de plásticos, resinas, metales, cerámicas, nuevos materiales, pero sobre todo hay una tendencia que se está desarrollando a través de la utilización de materiales genéticos los cuales en un primer momento no solo resuelven una problemática social, pero también de mercado, prótesis, piezas odontológicas, brazos robóticos, huesos, piel, diferentes órganos entre los cuales se han producido riñones, el segundo momento se está construyendo a través de desarrollar mercancías que integran al mismo tiempo elementos digitales, nuevos materiales físicos que almacenan energía, al mismo tiempo que son conductores informáticos y transformaciones genéticas que modifican el DNA, bioplásticos, textiles inteligentes y robótica genética inteligente; en la siguiente grafica podemos analizar la tendencia en el uso y consumo de materiales en este primer momento.

El sector mundial de la fabricación aditiva (AM) (máquinas, materiales y servicios asociados) se estimó en 1.900 millones de dólares en 2011 y Hewlett-Packard estima que llegue a los 12.000 millones en 2017, basado en el crecimiento orgánico y en el despliegue continuado de la tecnología actual. Sin embargo, si se superan algunas barreras comerciales y tecnológicas, otras fuentes estiman que las ventas totales podrían llegar a los 100.000 millones de dólares en 2020. Hay segmentos que crecen a ritmos superiores al 30% anual. (Jordi Frontrodona Francolí, 2014, pág. 4)

La relación que se establece en tiempo y espacio en la producción 3D, genera la posibilidad de reducir las cadenas de abastecimiento y suministro y la distribución de las mercancías, lo que permite reducir los tiempos entre producción y mercado debido a que el transporte se realiza de forma digital, sino también porque las mercancías hechas con las impresoras 3D no necesitan montaje del producto, este se imprime parte por parte, solamente, debemos de tener en cuenta la tendencia que existe en relación a que el consumidor evolucione para convertirse en creador o productor de mercancías, esto se puede realizar a través del desarrollo que han tenido los programas de código abierto los cuales son la base para que se desarrollen los software libre que permiten el intercambio de información y de conocimientos, se puede ir a un fab lab para diseñar y fabricar diferentes mercancías con la

información de los diseños que se hayan desarrollado en cualquier parte, lo que reduce los costos de producción y los márgenes de intermediación.

Las impresoras 3D no solo representan un cambio en la estructura productiva de las mercancías, sino fundamentalmente modifican, reestructuran y dan paso a la formación de nuevas relaciones sociales de producción en su conjunto, se modifican los tiempos de producción y de consumo, la relación trabajo capital al modificarse la contratación de la fuerza de trabajo, los salarios en cuanto al tiempo de trabajo, el empleo y el desempleo, así como los excluidos del sistema productivo, se modifican también los patrones de consumo, como los principales cambios que se empiezan a manifestar.

3.2.2 Los nuevos materiales

Las nuevas tecnologías son la base fundamental de la 4ª Revolución Industrial; un elemento fundamental está constituido por la investigación y desarrollo de los nuevos materiales entre los que se encuentran cerámicas, metales, polímeros, materiales compuestos, biomateriales, semiconductores, superconductores, materiales magnéticos y catalizadores, los materiales de este tipo con mayor demanda son el germanio, el selenio, el galio y principalmente el silicio, al mismo tiempo nos encontramos con serie de materiales que al unificarse integran una nueva estructura sobre su materialidad y sus características formando lo que conocemos como: biomateriales, semiconductores, superconductores, se está generando una ciencia en la construcción de los materiales con inteligencia artificial donde se conforma un espacio abierto para la creatividad y por ende de nuevas mercancías basadas en el conocimiento.

Cuando hablamos de los semiconductores, es un material inorgánico no metálico, aislantes convencionales y pueden ser conectados por inducción térmica. También, porque el grafeno¹⁰ conduce las señales eléctricas, puede conectarse con las neuronas, que también envían señales eléctricas débiles de célula a célula. Estas señales eléctricas se crean cuando una neurona bombea iones principalmente los iones de sodio (Na^+) e iones de potasio (K^+) — en o fuera de la célula, causando una diferencia de potencial eléctrico dentro y afuera de la célula (Michael, 2012).

En el aspecto de simulación, los avances en software de modelo por elementos finitos permiten pasar del diseño previo de la pieza a una simulación total de la producción para cal-

¹⁰ El Grafeno mismo que es una doscientas veces más fuerte que el acero, un millón de veces más delgado que el cabello humano y un conductor eficiente de calor y electricidad.

cular tiempos, costos y posibles fallos en las piezas. La tendencia, incluso es realizar pruebas de desempeño mecánico (el término correcto es: caracterización mecánica) de estas mismas piezas con estos paquetes computacionales, mucho antes de que las piezas estén siquiera fabricadas, con lo que se ahorra tiempo y dinero. (Rosas, 2013, pág. 83).

Hoy las diferentes compañías compiten en la construcción de los nuevos materiales y en su aplicación en el proceso productivo para generar un sinnúmero de mercancías, esta competencia es lo que se conoce como Innovación dirigida por diseño, donde Apple, Nike, Nokia o BMW luchan por el control; es un cambio radical en las relaciones económicas, políticas, sociales y culturales que modifican la vida misma de la sociedad.

3.3 Tecnologías Biológicas

3.3.1 Biología Sintética

El 20 de mayo de 2010 Craig Venter (BBC, 2010) anunció que se había creado el primer genoma sintético, esta se convierte en una de las bases de la biología sintética, su arribo a la era digital, el sueño se hace realidad, jugamos a ser dioses, “creación de vida” mediante diseño. Diseñar las interacciones entre unidades biológicas capaces de generar nuevos organismos, esto fue lo realmente sorprendente al permitir la unión de bloques químicos elementales, donde se construyó la molécula de DNA, que al unir los bloques, la molécula transportaba información, esto en los hechos consistió en diseñar y ensamblar circuitos biológicos que no existían en la naturaleza, con ello se inicia la búsqueda para producir a bajo costo vacunas, fármacos, biocombustibles y nuevos materiales.

- La modificación genética.
- La biotecnología.
- La bioimpresión para generar piel, hueso, corazón y tejido vascular.
- Generar eventualmente las capas impresas de células hepáticas que se utilizan para crear órganos de trasplante.
- El súper Ordenador Watson de IBM, que puede recomendar tratamientos personalizados de cualquier enfermedad, teniendo como base exploraciones (escaneo) y datos genéticos con el conocimiento médico actualizado en tiempo real.

En la Tabla 1, podemos apreciar algunos de los impactos de las nuevas tecnologías que se han venido desarrollando en el capitalismo cognitivo y, más específicamente en la segunda fase de desarrollo.

Tabla 1: Impactos de las nuevas tecnologías en los sectores productivos.

Centro de innovación de BBVA	McKinsey Global Institute	Fulvia Montresor. Foro Económico Mundial	Ray Kurzweil. Singularity University	Jerome Glenn. Mile-nium Project
Inteligencia artificial y singularidad	Internet móvil	Internet humanizada	Cura de enfermedades por nanobots	Biología sintética
Criptomonedas	Automatización del conocimiento	Fin de la red energética del siglo XIX	Nanosistemas sustituyen la alimentación normal	Inteligencia artificial
Computación cuántica	Internet de las cosas	Fin de la escasez	Inteligencia artificial indistinguible de la humana (turing test)	Ciencia computacional
Wearables	Tecnología en la nube	Menos teléfonos móviles de lujo, más satisfacción	Vehículos autónomos sin conductor	Medicina aumentada
El hombre aumentado	Robótica avanzada	Energía solar más barata y extendida	Realidad virtual	Tele-Everything, Tele-everybody, The Semantic Web
Realidad virtual	Vehículos autónomos y semiautónomos	Internet de las cosas	Cargar la mente de conocimiento	Realidad aumentada, telepresencia, comunicaciones holográficas
Hologramas	Genómica de nueva generación	Nuevas curas de las bacterias que viven en el cuerpo humano	Inteligencia no biológica	Computación Cuántica
Escáner e impresión 3D	Almacenamiento de energía	El principio del fin para el cáncer	Niebla útil (material inteligente polimorfo)	Aumento de la inteligencia individual y colectiva
Computación cognitiva	Impresión 3D	Cuidado de la salud basado en Big Data	Lentes que emiten imágenes directo a la retina	Biología de impresión 3D y de materiales, impresión 4D
Deep Web	Nuevos materiales avanzados	Órganos que se imprimen	Conexión wireless del neocortex humano a uno sintético en la nube	Nanotecnología

Fuente: Inter-American Development Bank, 2018.

Los cambios que se están viviendo en esta fase, no solo están generando cambios en las formas de producción y distribución de las mercancías, indudablemente también inciden

en la distribución y consumo, lo anterior, inciden directamente en la forma de vida de los seres humanos, lo cual lo podemos apreciar en la Tabla 2.

Tabla 2: Tecnologías que afectarán nuestra forma de vida.

Tecnología	Recursos naturales no renovables	Producción de bienes agropecuarios	Manufacturas	Servicios
DRONES	Detección de petróleo, gas o reservas minerales mediante imágenes hiperespectrales	Método Bicarbon para plantar árboles y agricultura de precisión	Inspección de instalaciones de manufactura y producción	Seguridad pública, gestión de desastres, telecomunicaciones para acceso a internet
INTELIGENCIA ARTIFICIAL	Modelos de predicción numérica + evaluación de recursos de energía solar	Sistemas expertos para análisis complejos de salud y estado de reproducción de animales	Textiles inteligentes	Automatización de servicios (call center) y computación cognitiva (Watson)
BIG DATA	Optimización de la producción y planeación de mantenimiento de equipos	Teledetección de stress hídrico en cubiertas vegetales. Medida de PH, calidad del aire, humedad y nivel de nitrógeno	Big Data nueva externalidad, Cyber-physical system	Autoevaluación y Business Intelligence
ROBOTICA	Minería de fondos marinos	Uso de robots para producción agropecuaria	Autos sin conductor	Inteligencia artificial más Robots para evaluación financiera e impositiva
BIO Y NANO TECNOLOGIAS	Producción ecoeficiente	Control de plagas, hongos, infecciones, humedales artificiales para el tratamiento biótico del agua	Bioplásticos, nuevos materiales	Curas para Parkinson, Alzheimer, cáncer
NEXO ENERGIA-AGUA-ALIMENTOS	Topografía y recolección de datos para determinar el consumo	Menor consumo de energía y agua por aplicaciones biotecnológicas. Bioenergía	Procesos bio-catalíticos	Alimentación por pedido o demanda

Fuente: Inter-American Development Bank, 2018.

4. **Capital y trabajo en el capitalismo cognitivo y la reconfiguración de las relaciones laborales**

El capitalismo cognitivo es quien subordina y enmarca las formas institucionales que definen la acumulación de capital en este momento histórico, esto representa el principal instrumento que permite al capital apropiarse del General Intellect; esta apropiación se enmarca en la relación saber y poder, que define la composición orgánica y técnica de capital como producto del desarrollo histórico del capitalismo en sus diferentes etapas que parten de la subsunción formal, pasando por la subsunción real y hoy conviven con la subsunción total; que se presenta con la explotación del trabajador intelectual, lo que ha representado integrar la jornada laboral a la vida misma, esta se vuelve parte integrante del trabajo, la distinción entre tiempo de vida y tiempo de trabajo pierde sentido ya que es la vida misma la que se valoriza a través del General Intellect, el cual representa el conocimiento como un bien común, producto de la cooperación social, es un elemento fundamental de la actividad innovadora y se expresa a través de la automatización de las profesiones que permite un incremento de la productividad del trabajo.

En el capitalismo cognitivo se hacen evidentes las características que tiene la nueva naturaleza del trabajo, su proceso y fuentes de valorización que no permite una regulación salarial basada en la conocida relación fordista que se establece bajo el comando de la extracción de plusvalía relativa, la cual se expresa fenomenológicamente en la relación entre salario y productividad. En el capitalismo cognitivo donde la plusvalía extraordinaria basada en el conocimiento es la que define la productividad, lo que modifica sustancialmente la relación entre los salarios y la productividad; si tomamos en cuenta que la incorporación del conocimiento en el capital, bajo la forma de capital fijo basado en recursos cognitivos inmateriales, estos aspectos de los saberes se sintetizan en la caracterización histórica de la relación trabajo-capital, donde el tiempo de trabajo socialmente necesario del cronometro, jornada laboral, es diferente al tiempo de trabajo cognitivo, donde la jornada laboral es la vida misma, bioeconomía, la primera como expresión de la ley del valor cuantitativa y la segunda como la ley del valor cognitiva.

En el proceso de globalización, las potencias imperialistas que se encuentran en la frontera del conocimiento no solo desarrollan una lucha por el control hegemónico, al mismo tiempo generan las instituciones que les permitan regular las fuentes de valorización y de las estructuras de propiedad sobre las cuales se basa el proceso de acumulación, donde los saberes del General Intellect son expropiados a través de generar las nuevas relaciones laborales, en la relación trabajo capital.

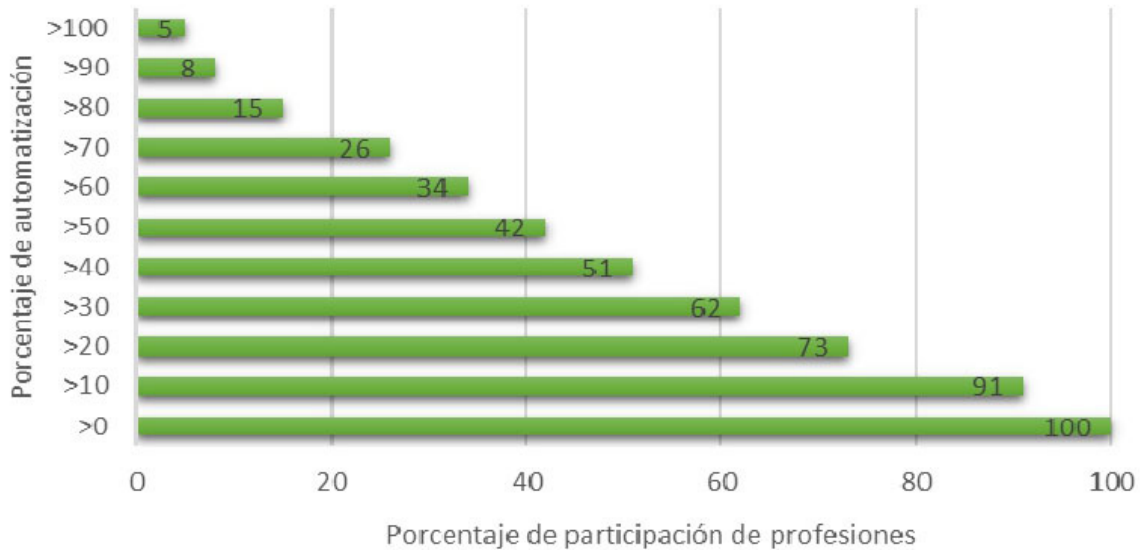
El conocimiento como bien público que es sustraído a la lógica de mercado, enajenado como propiedad privada, cuya expresión son los derechos de propiedad intelectual, cuya regulación institucional abre dos vías de desarrollo: la ciencia abierta y la ciencia cerrada. La primera generada por las instituciones públicas y se ve apropiada por las grandes corporaciones, para generar la ciencia cerrada, expresada en patentes, variedades vegetales, diseños industriales, etc.

Una de las principales características de la segunda etapa del capitalismo cognitivo, se ubica en la sustitución de fuerza de trabajo, en los diferentes niveles de calificación, por robots o drones, donde la inteligencia artificial juega un rol preponderante.

La impresora 3D genera nuevos productos más rápido, aprovechando la coyuntura local, competir a base de costos ya que en muchos productos la mano de obra ya no es el componente dominante, solo usan el material necesario para producir la pieza y que eliminan eslabones enormes en las cadenas de suministro, distribución y almacenamiento.

En términos generales, estimamos que el 49 por ciento de las actividades que son remuneradas en la economía global tienen el potencial de ser automatizadas si se adaptan las tecnologías probadas en la actualidad. Aunque menos del 5 por ciento de las profesiones pueden ser totalmente automatizadas, cerca del 60 por ciento tienen por lo menos un 30 por ciento de actividades automatizables. Aunque ciertas categorías de actividad, tales como procesar o compilar datos, realizar actividades físicas y operar maquinaria en un entorno predecible tienen un alto potencial de automatización, la susceptibilidad es considerablemente menor en otras actividades como interactuar con otras personas, tener pericia en la toma de decisiones y planear o para las tareas creativas y el desarrollo y gestión del personal (Mckinsey Global Institute, 2017, pág. 5) .

Gráfica 2: Nivel de automatización de profesiones, 2018.



Fuente: Mckinsey Global Institute, 2017.

El auge de la inteligencia artificial llevará a que muchos de estos trabajos sean sustituidos por máquinas y robots, con lo que millones de empleos de países en vías de desarrollo dejarán de existir y aumentará probablemente la pobreza en aquéllos que durante los años de la globalización han protagonizado gran parte de los procesos manuales de producción. La paradoja que se le presenta al capitalismo consiste en que no puede dejar de desarrollar las fuerzas productivas y conforme más rápidamente las desarrolla, más rápidamente se acerca a su final.

Conclusión

Hemos presentado en este artículo algunos aspectos relevantes sobre el análisis del capitalismo cognitivo, el gran desarrollo científico y tecnológico en que se basa, si consideramos que la ciencia y la tecnología no es la causa del desempleo, la marginación y la pobreza, de los problemas políticos y sociales; el problema se encuentra en la esencia misma del sistema que se basa en la explotación del hombre por el hombre bajo el trabajo asalariado, donde se produce de forma social y se apropia de forma privada, donde la plena libertad se convierte en una quimera en el tiempo ya que no se puede ser libre cuando se tiene que ven-

der la fuerza de trabajo.

Las crisis son periódicas en el capitalismo, no se resuelven, únicamente se transfieren en el tiempo, la sobrevivencia del capitalismo consiste en poder reestructurar la crisis reactivando la economía, si no lo hace no tiene futuro. Los nuevos desarrollos de tecnologías tienen una característica clave en común: aprovechar el poder de penetración que tiene la digitalización y las tecnologías de la información en las diferentes ramas productivas.

Este cambio profundo y sistémico, genera la posibilidad que tienen las tecnologías digitales de interactuar con el mundo físico y biológico, donde se combinan la arquitectura, los diseños con la Inteligencia Artificial, permitiéndole a la biología sintética generar los nuevos materiales, que dan paso a la formación de microorganismos que son genéticamente modificados, los cuales terminamos consumiendo, con lo cual se transforma el mundo de las mercancías. En esta fase de desarrollo del capitalismo cognitivo, se pasa del fetichismo de las mercancías al fetichismo de lo simbólico, la mercancía como explicitación último de lo simbólico colectivo.

Se abren las luchas y las discusiones sobre las características que tiene este nuevo proceso de acumulación por desposesión donde lo común va más allá de lo público y lo privado y donde el espacio y la territorialidad son las principales palancas del proceso de acumulación, siendo evidente la relación dialéctica entre espacio físico y espacio virtual que genera la ampliación de la movilidad de capitales.

El conocimiento, en el proceso de valorización y realización de las mercancías, así como la publicidad, como producto también de la propiedad intelectual, materializada en las marcas; fungen como el principal motor de acumulación en esta fase de desarrollo del capitalismo, por lo que toma el nombre de capitalismo cognitivo, la comunicación, que se materializa en la publicidad, se convierte en un factor fundamental del proceso de realización de las mercancías materiales e inmateriales, en la medida que el consumo, no representa en primera instancia la satisfacción de necesidades, sino la necesidad de pertenencia a un círculo social. (Fumagalli, 2010), en ese sentido, hoy, un sector importante de la sociedad, compra, no solo, por las características del producto, sino más bien, por la marca del mismo.

La producción justo a tiempo, como característica de esta fase de acumulación, no habría podido materializarse, de no existir la publicidad como medio de realización, lo que ha permitido la producción y las ventas de futuros, que se expresan en los procesos de preventa, como es el ejemplo de los iPhone en todos sus modelos; otro ejemplo lo encontramos en la industria automotriz, que vende y luego produce. En ese sentido, la propiedad intelectual, que protege la existencia de las marcas, cobra sentido en esta fase de acumulación.

La publicidad, ligada a las marcas, ha facilitado al capital multinacional, controlar capitales nativos, en los diferentes países donde se instalan, a través de las licencias o franquicias, que favorece, no solo la producción de dichos productos, bajo sus criterios, sin la inversión directa de los grandes capitales, sino también la realización de las mismas mediante convenios, donde el control de la producción y distribución, se encuentra en las empresas multinacionales (Palazuelos, 2015).

Referencias Bibliográficas

- Acevedo, M. (2017). *Manual sobre utilidades del Big Data para bienes públicos*. Instituto Universitario de investigación Orega y Gasset.
- BBC. (20 de Mayo de 2010). *Científicos crean célula artificial*. Obtenido de BBC MUNDO: www.bbc.com/mundo/ciencia
- BM. (16 de agosto de 2016). *Banco Mundial*. Obtenido de Banco Mundial: www.bancomundial.org
- Castells, M. (2011). *La sociedad red: una visión global*. España: Alianza.
- Coello&Lemus. (2016). El grupo BRICS en la geopolítica del siglo XXI. *Heterodoxus*, 75-106.
- Coello, M. (2013). Rompimiento y continuidad en el desarrollo capitalista: Una mirada en el tiempo. *El Cotidiano # 178 marzo-abril*, 94.
- FORBES. (2018). Estas son las 100 empresas tecnológicas líderes según Reuters, consultada en: www.forbes.com.mx/estas-son-las-100-empresas-tecnologicas
- Fumagalli, A. (2010). *Bioeconomía y capitalismo cognitivo. Hacia un nuevo paradigma de Acumulación*. Roma: Traficantes de Sueños.
- Jordi Frontrodona Francolí, B. D. (2014). *Estado actual y perspectivas de la impresión en 3D*. Barcelona, España: Generalitat de Catalunya Depto de Empresa y empleo.
- Inter-American Development Bank. (2018). IDB invest, annual meeting of the boards of

- governors. Consultado en: <https://events.iadb.org/calendar/event/20065?lang=en>
- INCIBE. (2017). Minería de datos, Big Data y Seguridad, consultada en: <https://www.incibe.es/protege-tu-empresa/blog/mineria-datos-big-data-seguridad>
- ITU TELECOM WORD. (13 de Septiembre de 2018). *ITU TELECOM WORD*. Obtenido de <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx>
- Lemus&Coello. (2015). La migración virtual y sus repercusiones en el mercado de trabajo en el capitalismo contemporáneo. *Heterodoxus*, 79-95.
- Marx, C. (1976). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política. Grundrisse 1857-1858*. México: Siglo XXI
- Mckinsey Global Institute. (2017). *Un futuro que funciona: automatización, empleo y productividad*. USA: Mckinsey Global Institute.
- Megatrends, G. (2010). *Automation in emerging markets*. USA: RCB GAM.
- Michael, T. (2012). El Grafeno: El próximo Material Maravilloso. *ChemMatters*, 3.
- Negri, A. (2000). IMPERIO. En A. NEGRI, *IMPERIO*.
- Palazuelos, E. (2015). *Economía política mundial*. España: Akal.
- Palma J y Marín R. (2008). *Inteligencia Artificial: métodos, técnicas y aplicaciones*. Madrid: Mc Graw-Hill.
- Pérez, C. (2004). *Revoluciones Tecnológicas y Capital Financiero*. México: Siglo XXI.
- RBR. (2017). *Robots inteligentes en compañías multinacionales*. obtenido
- Rosas, S. A. (2013). Estrategia de diseño basada en Nuevos Materiales. En S. A. Rosas, *Estrategia de diseño basada en Nuevos Materiales*. Guadalajara: Universitaria Jose Bonifacio.
- Schwab, K. (2015). *La cuarta revolución industrial*. Davos: Debate.
- Sáinz, R. M. (2015). *El trabajo en un mundo de sistemas inteligentes*. España: Ariel.
- Sculpteo (2018). Impresoras 3D. consultado en: <https://sculpteo.com/es/impresión-3d/>
- Statista. (16 de agosto de 2018). *STATISTA*. Obtenido de STATISTA: <https://es.statista.com/estadisticas/634711/apple-google-y-microsoft-comparacion-de-ongresos-2008/>
- Stiglitz, J. E. (2015). La gran brecha. qué hacer con las sociedades desiguales. En J. E. Stiglitz,

La gran brecha. qué hacer con las sociedades desiguales. Barcelona, España: Taurus.

Vazhnov, A. (2013). *Impresoras 3 D. Como va a cambiar el mundo.* Baikal.

Vazhnov, A. (2015). La red de todo: Internet de las Cosas y el Futuro de la Economía Consultada en: A. Vazhnov. Books. <https://itunes.apple.com/mx/book/la-red-todo-internet-las-cosas-y-yfuturo-la-economia/id1089350583?mt=11>.

Vercelone, C. (2011). *Capitalismo cognitivo. Renta, saber y valor en la época posfordista.* Buenos Aires: Prometeo.

4. DEBILITAMIENTO HEGEMÓNICO Y REPOSICIONAMIENTO DE LA DERECHA RADICAL EN ESTADOS UNIDOS: EL ASCENSO DE TRUMP

Fernando Gamboa¹

Introducción

La presidencia de Donald Trump como expresión del nuevo reaccionarismo y ultra nacionalismo americano está asociado a dos procesos: de un lado, representa una extensión del neoliberalismo adoptado en EEUU desde los 1970 y por ello retoma la ofensiva contra los sindicatos y contra el activismo estatal. Por otro lado, la crisis detonada en 2008 y la recesión subsiguiente inflamaron el anti globalismo de derecha que había estado inhibido en los años de euforia financiera, **añadiendo al giro ideológico del neoliberalismo la xenofobia y el racismo**. Sin embargo ese liderazgo emergente es inestable porque choca con el principio de libre comercio y multilateralismo que unifica a la mayoría de las poderosas corporaciones de ese país y que en su momento avalaron la firma del TLCAN y el proyecto de Chinamérica. Además, la sustentación política de Trump y sus aliados exige amplio apoyo popular, pero a su vez su ideología es elitista y contraria a los intereses generales de los trabajadores.

En la exposición que sigue se tratará de probar la hipótesis de que Trump es la parte visible de una estrategia de respuesta unilateral ante el declive de la hegemonía de ese país, pero también de manipulación social ante los efectos prolongados de la crisis que detonó en 2008. La exposición aborda primero el ascenso y declive de la hegemonía estadounidense, subrayando el papel del neoliberalismo; en seguida se discute la estrategia de administración del declive hegemónico y se sitúa al trumpismo como el engendró de la crisis de sobreacumulación de capital que aqueja a la economía global. Se concluye evaluado las repercusiones de algunas de sus principales acciones gubernamentales.

¹ Licenciado en Economía por la Facultad de Economía. Es profesor titular en el área de Investigación y Análisis Económico (INAE) en la Facultad de Economía, UNAM. Contacto: feragq@economia.unam.mx

1. La inevitable lucha por los espacios económicos

Wallerstein, I. (1996) propuso, hace ya más de 20 años que la época de oro del imperio estadounidenses -que llegó a considerarse como *almacén de las democracias*- comenzaba a dar signos de agotamiento, a acusar una clara pérdida de competitividad a finales de los 1960, frente a algunos de sus rivales con los que ya protagonizaba una confrontación un tanto añeja, añadiendo una idea fundamental para entender el devenir contemporáneo de los Estados Unidos: *Desde entonces el imperio se esmera en administrar su decadencia*.

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, iniciaba una etapa de euforia experimentada durante más de dos décadas --para ser precisos entre 1945 a 1967-71—que representaría lo que se podría considerar una de las etapas más exitosas del capitalismo contemporáneo. Enunciados como *welfare state*, *american way of life* y “granero de las democracias” sintetizaban el optimismo de un sistema capitalista en un país hegemónico cuya eficiencia productiva, capacidad de innovación y de procesos ininterrumpidos de acumulación y crecimiento durante toda una época sin crisis, resultaban inusitados y deslumbraban al mundo.

Sin embargo, a finales de los 1970 se evidencian ya las contradicciones del ordenamiento mundial administrado por los Estados Unidos. Aunque el tercer mundo había quedado fuera de los planes de reestructuración y empezaba a reclamar un lugar en el mundo de los visibles, tal y como lo evidenciaran los álgidos movimientos de Argelia, Cuba y Vietnam. Todo lo anterior, aderezado, además, por el surgimiento de una inoportuna competencia proveniente de las economías, para entonces ya redivivas, de Alemania y Japón que, aunque bajo el control estadounidense, ahora reclamaban para sí, su parte del pastel en los mercados internacionales.

En ese contexto surge lo que podría considerarse el principio del fin de un incuestionable predominio económico, aderezado, además por la gran revuelta mundial de finales de los 1960 y convulsionada por la enorme sorpresa que le impuso al mundo la *ofensiva del Tet en Saigón*, el primer día del mes de enero de 1968.

Esa campaña no sólo representó el presagio de una humillante derrota del gigantesco Goliath a manos de un famélico David. Ese gigante, quien empezaba a dar muestras de no estar en condiciones de seguir sosteniendo los deberes a cumplir por parte de una potencia que pretende asumirse con la hegemonía mundial.

Los ahora aliados, (antiguos enemigos) Alemania y Japón, libraban ya una incipiente lucha con la potencia americana por los mercados, por los espacios económicos y por la proveeduría de materias primas abundantes y baratas; por la sostenida necesidad de obtener

ventajas competitivas y comparativas en las nuevas ramas tecnológicas, producto del acelerado cambio técnico; y, desde luego también, por la necesidad de apropiación de la porción, lo más grande posible, de la rebanada de pastel que significaban las ganancias en el mercado mundial.

Una de esas rivalidades que se había configurado de forma histórica, desde el último tercio del siglo XX, era personificaba nada menos que por la nación Alemana y por Estados Unidos que en un verdadero largo plazo mantuvieron una intensa fase de confrontación por una hegemonía, que gradualmente desmerecía el imperio británico. Como estas dos nuevas potencias incipientes demostraban un importante y dinámico despliegue de fuerzas productivas de carácter social (por lo que Smil, Vaclav, (2005) llegara a denominar *la era de la sinergia*), que se habían caracterizado por constituirse, en una fase con el mayor dinamismo desde la primera revolución industrial y donde estos países se constituyeron en los principales protagonistas de los cambios tecnológicos más relevantes:

Alemania, por su parte, líder en innovaciones de sectores tan dinámicos como la química, de la industria de productos ópticos y cámaras fotográficas, de la farmacéutica, así como de diversas innovaciones en torno a la mejora de máquinas-herramientas, de la ingeniería de precisión y de significativas mejoras en procesos para la elaboración de nuevos materiales que resultaran claves para el desarrollo del capitalismo mundial; tal y como lo fue el acero barato.

Estados Unidos, por otra, había propiciado la comercialización de una serie de productos y servicios derivados del estudio de los desarrollos teóricos de la electricidad, que cambiaron la historia de la humanidad, tales como los sistemas de distribución de la energía eléctrica, el telégrafo y de su difusión, del desarrollo de nuevos métodos de producción de bienes multi-integrados con partes alícuotas de alta precisión en la industria automotriz, en la manufactura de la máquina de coser, así como avances sustantivos no sólo en la fase de producción sino también en desarrollos de logística y nuevas modalidades de comercialización, entre otros desarrollos. (Landes D.1929:257)

Esta etapa se caracterizó por un cúmulo de adelantos técnicos que no sólo posibilitaron una mejora en la calidad de vida, de los procesos productivos y de la distribución derivando todo ello en una mayor movilidad en el tránsito mundial de mercancías, capitales y mano de obra, por lo que, por vez primera en la historia, se configuraba una economía verdaderamente mundial, no sólo integrada en la movilidad de mercancías, de instrumentos de inversión (de cartera), de inversión extranjera directa; sino también, de los movimientos de mano de obra derivados de los importantes flujos migratorios, aspectos que deben ser consi-

derados como parte esencial en el estudio de una economía mundial según la insigne obra de Bujarin, N. (1977).

El desenlace de aquella lucha hegemónica, sin embargo, definiría el carácter del sucesorio que sustituiría al ya entonces debilitado imperio británico. A la postre, la nación germánica resultaría doblemente humillada, primero mediante el ominoso Tratado de Versalles al finalizar la primera guerra mundial y después, durante la solución “final” al concluir la segunda conflagración mundial, con la derrota de un fascismo, cuyo mayor pecado fue depositar su creencia, en que sería posible recoger auroras boreales sembrando tempestades.

El final de la guerra en 1945 dejó no sólo naciones en ruinas, sino también mercados colapsados, infraestructuras en crisis y devastadas, y un gran desempleo... Mediante abundantes recursos, esfuerzo y capacidad organizativa a nivel institucional en el ámbito internacional, los norteamericanos fueron quienes en gran medida pusieron otra vez de pie a la Europa destruida y a un Japón igualmente colapsado, mediante sendos financiamientos de carácter internacional cuyo punto de partida lo constituiría el Plan Marshall y el andamiaje institucional que se derivó mediante la creación del Banco Mundial, del Fondo Monetario Internacional y del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.

Aunque ello no puede ser considerado, bajo ninguna circunstancia, como una obra de filantropía, sino la expresión de una potencia que ya para entonces se asumía como clara hegemonía emergente. El círculo de los negocios derivado de esa reconstrucción, además de que le posibilitaba a la nueva nación dominante, un apetitoso acceso hacia la apertura de nuevos mercados; le permitía canalizar, vía intermediación financiera enormes recursos financieros, que de otra forma estarían inmovilizados, y producto en buena medida de la victoria recién obtenida. Una potencia con una enorme infraestructura productiva intacta; una capacidad financiera ávida de colocarse; y, un sistema productivo deseoso de canalizar sus excedentes hacia aquellas apetitosas zonas por reconstruir.

Por si fuera poco, esa situación otorgaba una ventaja más a la nueva potencia hegemónica: Se apropiaba de un protagonismo político en la arena internacional no caracterizado antes por potencia alguna. Todo ello redundaba en el incremento del prestigio y consolidación hegemónica, de la nación americana, todo ello en las medianías del siglo XX.

Sin embargo, para fines de los 1960 esa Alemania vilipendiada, veinte años antes, y que parecía que nunca se volvería a incorporar, empezó a levantar el vuelo nuevamente, y ya para el último tercio del siglo XX, incomodaba a la potencia que aún no terminaba por acomodarse en el trono de la hegemonía, ya que a pesar de los contratiempos sufridos, continuaba disputando espacios a la orgullosa nación creadora y usufructuaria del *welfare state*,

del *american way of life* y del *New Deal*, estructuradora además, de usuaria, de una etapa de crecimiento sin precedentes en la historia económica, con lo que obligara a la ortodoxia keynesiana a declarar la inutilidad, por el momento de los enunciados teóricos que defendían la vigencia de los ciclos económicos.

Ante los embates de estas nuevas competencias cualquiera pudiera preguntarse: ¿Quién se quedó con los frutos que se dieron con la generación de instituciones para coadyuvar a las atribuladas balanzas de pagos? ¿Dónde quedó el producto de los esfuerzos descomunales para reconstruir las economías desbastadas por las guerras en Europa y en Asia? ¿A quién terminó beneficiando la aplicación institucional del enunciado teórico ricardiano de las ventajas comparativas que inspirara la creación del GATT (hoy OMC)?

Al finalizar la época del reordenamiento del sistema-mundo, en la inmediata posguerra, donde la gran potencia emergente fue capaz de diseñar una institucionalización de las relaciones económicas, financieras y comerciales del mundo (al menos de la parte que tuvo a bien administrar para su beneficio y buenas perspectivas de negocio) y, desde luego, siempre centrándose en Europa y Japón, preferentemente, fue precisamente ese núcleo de Europa y del reino del sol naciente, los que cuales heráldicos voceros, le anunciaban a la potencia que la ensoñación de un mundo en equilibrio prácticamente unipolar recién iniciaba su ciclo terminal.

2. Bien reza el refrán cría cuervos...

Pero si Alemania se había convertido ya entonces en la amenaza europea para la nación hegemónica; Japón lo haría hacia finales de la década de los ochentas del siglo XX. En efecto, los intentos de disputa hegemónica de Alemania fueron frenados bajo la crisis de los precios internacionales del petróleo y su conocido *boom*, seguramente orquestados por los estadounidenses; por lo que el Japón se convirtió, algo así como una década después, en el nuevo dolor de cabeza para la hegemonía de los Estados Unidos, en efecto, los japoneses, se convirtieron ya entonces, en el primer acreedor mundial; y además, en la nación con el crecimiento económico más dinámico y sostenido de los países desarrollados.

Los sectores de alta tecnología, tales como la electrónica, la informática y la industria automotriz se re-estructuraron como puntas de lanza de la nueva competitividad nipona, aún dentro de las propias entrañas de la economía más influyente conocida hasta entonces por el mundo.

Al colapsarse el socialismo real a finales de la década de los 80s del siglo XX², se visualizaba el choque de los Estados Unidos con Japón, su inusitado crecimiento desafiaba a los Estados Unidos, y entonces se pensaba que desplazaría de manera inminente a la potencia.

Una prueba de esta pérdida de competitividad estadounidense lo avizoraba el Instituto de Estrategia Económica de Washington que ya mostraba preocupación por el deterioro de su balanza comercial, producto de un desequilibrio de los valores agregados producidos e intercambiados en su modalidad de mercancías. El déficit norteamericano había empeorado progresivamente en sectores de alto valor agregado -tales como maquinaria eléctrica, computadores y bienes de alta tecnología-, mientras que había mejorado en los productos de valor agregado escaso, tales como corcho y madera, tabaco, pescado y papel y derivados. Fallows, (1991).

A tal grado llegaba en los inicios de la década de los 1990, la certeza de Japón de convertirse en la potencia hegemónica sucesora, que un miembro destacado del gobernante Partido Democrático Liberal, Shintaro Ishihara, planteaba en el libro titulado *El Japón Puede decir No*, que Japón debía reconocer que era líder mundial en tecnología avanzada y que tenía en sus manos el balance del poder mundial, por lo que debía rechazar su subordinación a los Estados Unidos. Pozzi y Nigra, (2016).

El mundo nunca conoció que se concretara la amenaza hegemónica japonesa, contra todo pronóstico, que se hubiera podido aventurar en la década de los noventa del siglo XX, la paranoia norteamericana anti japonesa, a fin de estar en condiciones de revertir su creciente importancia por lo que estructuró una estrategia acuerpada en varias iniciativas hostiles al desempeño económico del sol naciente, entre las que destacó el acercamiento, impulso y descongelamiento de la República Popular China en el escenario mundial, con lo que se dificultó de manera radical el ascenso hegemónico de Japón en la región del oriente. Whiting, A. y Jianfei, Xin, (1990,1991).

Para entonces los japoneses ya se veían dominando la región del lejano oriente en un mundo multipolar, controlando la región Asia-Pacífico como base; teniendo como eje las relaciones japonesas-norteamericanas; como cimientos, la Asociación de las Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), en especial los cuatro pequeños dragones; y, fortaleciendo los hasta entonces débiles vínculos con Europa, Latinoamérica, medio oriente y África. (Zhu-Rongzhen, s/a)

² Se podría afirmar que la estrategia norteamericana funcionó hacia principios del siglo No en balde Wallerstein en el estudio de prospectiva que presenta en la obra aquí citada, concluye que Japón sería la nueva entente, que utilizaría a los Estados Unidos como potencia declinante y aliada en una supuesta lucha por la hegemonía contra Europa.

XXI y parcialmente, en la medida en que se debilitó la amenaza japonesa, aunque esa amenaza resultó gradualmente sustituida por otra, quizá de mayor riesgo. Efectivamente, la inoperancia más notable de esa estrategia consistió en que la amenaza japonesa tuvo como relevo otra más poderosa, puesto que no sólo pertenecía al selecto club de países con un arsenal nuclear, sino que también, desplegó un desempeño económico deslumbrante en los albores del siglo XXI: El protagonista de esa amenaza era ni más ni menos la República Popular China.

3. El papel de las Políticas Neoliberales en el giro reaccionario y ultra nacionalista en EEUU

Vimos que el giro reaccionario y ultra nacionalista de los años recientes se vio antecedido por un largo periodo de reacomodo anti popular que reflejaba el fin de los motores de la prosperidad de la edad de oro.

En los 1970 el agotamiento del modelo de acumulación basado en la producción de masas y la gestión keynesiana de la demanda representó una profundización de estancamiento económico acompañado con procesos de inflación que no podían ser controladas por las recetas tradicionales receta. La famosa estanflación (estancamiento con inflación) se hizo presente. En este entorno de insuficiencia para servir de base a políticas económicas eficaces de la teoría económica dominante, es que se retorna a las bases del liberalismo económico de Von Mises y Pigou y acuerpadas por dos teóricos críticos de la economía intervenida por el estado: Milton Friedman y Friedrich A. Von Hayek.

Aunque provenientes de escuelas filosóficas diferentes (Milton Friedman asociado a la escuela popperiana del modelo hipotético-deductivo, en tanto que Von Hayek con la escuela austriaca de Menger y el mismo Von Mises, corriente metodológica a la que el mismo Hayek bautizara como individualismo metodológico). Ambos economistas compartían una concepción profundamente anti-intervencionista; enemiga de los monopolios de todo tipo (a excepción de los empresariales); y, promotora de la actividad privada con las menores regulaciones posibles por parte del Estado e impulsora de la destrucción de lo que Harvey, D. (2007) identifica como la maldición de los bienes comunes.

Ante el agotamiento del modelo Keynesiano, el cambio de paradigma en la teoría económica se antoja para entonces inevitable el advenimiento y predominio de las ideas neoliberales, así como sus críticas a la política económica defensora de un Estado interventor, se acuerpan en un ola de ciencia extraordinaria, en términos de Thomas Kuhn (1971). El nuevo paradigma teórico por fin tuvo la oportunidad de verse materializado en la práctica, por me-

dio de un sistema de nuevas políticas públicas orientadas por la concepción de este nuevo bagaje teórico. Es en Inglaterra de los fines de los años setenta con M. Thatcher y con la victoria de R. Reagan, en Estados Unidos, un poco más tarde, (a principios de los ochentas), que se imponen estas recetas de manera selectiva.

La aplicación de una política de privatización sobre la economía norteamericana no tenía un campo fértil, puesto que, dadas las características de su economía, en realidad había poco que privatizar Stiglitz, (2002). En cambio, aunque la *reaganomics* no mostraba congruencia con uno de los principios nodales de la teoría neoliberal: una férrea disciplina presupuestal aversiva extrema al déficit del sector público, ya que en contrario a este postulado, se impulsó de manera relevante el gasto público en tanto su necesidad de mantener y fortalecer la presencia militar estadounidense en el mundo, a lo que algunos autores identifican como *keynesianismo militar*. Por otro lado, se avanzó de manera significativa en el combate de la vida sindical, en la desregulación de la economía y en particular de la actividad financiera, desregulación asociada de forma irremisible a las crisis que se presentaron más tarde, 2001, punto com; y a la surgida en la madurez de la primera década del presente siglo 2007/2008 Marichal, C. (2010), Todo ello derivó en un déficit presupuestal persistente, en la gradual depauperación de las condiciones de vida de la clase obrera y en una amenaza sostenida de crisis económico-financieras recurrentes.

Todos estos fenómenos están ampliamente documentados en los estudios especializados; sin embargo, habría que poner algún énfasis sobre la incidencia anti obrera del gobierno americano a partir del gobierno de Ronald Reagan, que, aunado a la pérdida de competitividad en el terreno externo, condujo a un proceso de abatimiento del sector industrial y a un crecimiento considerable en el de los servicios:

Un estudio publicado el 6 de febrero de 1986 por la Oficina de Asesoramiento Tecnológico del Congreso de Estados Unidos planteaba que entre 1979 y 1984 casi once millones de trabajadores perdieron sus empleos. “Casi la mitad de todos los trabajadores desplazados en este periodo trabajaban en industrias manufactureras tales como la metalúrgica, la automotriz, la de maquinaria, la textil, e indumentaria. De los que volvieron a encontrar trabajo, casi el 45% habían sido contratados por menor salario y dos tercios de estos, recibían salario menor que el anterior.” El informe vaticinaba que “dado el ritmo del cambio tecnológico y de la estructura económica, muchos trabajadores se verán rebasados” (Pozzi y Nigra, p.3).

Con respecto a la naturaleza del cambio el informe planteaba, asimismo, que 95 % de las nuevas fuentes de trabajo creadas durante el periodo mencionado correspondían al sector servicios, donde el salario promedio era casi 20 % menor que el salario industrial.

Acorde a las políticas económicas neoliberales el gobierno norteamericano dio un giro profundamente anti-sindical, sin considerar también que los sindicatos no fueron capaces de oponerse y de actuar como fuerzas resistentes a estas políticas y sobre todo a sus consecuencias (resistencia que sí se presentó en la Inglaterra thatcheriana), aplicó nuevas tácticas de ofensiva anti laboral. Un ejemplo es que cientos de consultoras en “relaciones laborales”, llegaban a facturar 500 millones de dólares anuales para implantar estrategias antisindicales, quedando como subproducto, un gran número de obreros despedidos ilegalmente por prácticas sindicales.

Una consecuencia de esas de política fue el descenso en el número de huelgas anuales declaradas que pasaron de 352 en la década de los 1950, a sólo 38 en los noventas. Ello sin contar que fueron instrumentadas otras estrategias para abatir aún más el salario, tal y como sucedió con la introducción de los *trabajadores por agencia*, (conocida en México como *outsourcing*), con lo que se abatía aún más el salario de la clase trabajadora.

En este escenario de indefensión social surgieron nuevas oportunidades de negocios basados en el acaparamiento de tierras y minas, bosques, propiedades urbanas, etc. Acompañó a lo anterior la expulsión de segmentos de la clase obrera en varias industria, donde existieron salarios decentes al sector de los servicios con peores condiciones laborales y salariales (tendencia a la que se conoce como *macdonaldización* de la clase obrera); se verificó por lo tanto precarización del salario obrero a consecuencia del debilitamiento sindical; y la regulación simulada del flujo de inmigrantes³.

La burguesía estadounidense se benefició igualmente del diseño y puesta en práctica de reducciones impositivas, especialmente para los grandes monopolios; estas reducciones estaban asociadas de una política fiscal altamente regresiva que buscaba estimular la acumulación de capital a partir de generar mayores niveles de desigualdad social.

Durante todo el periodo de desmantelamiento del estado benefactor y de este anti-sindicalismo, la burguesía de ese país jugó en el plano internacional el papel de promotor de un sistema abierto y multilateral, que por momentos (durante la era Clinton) asemejó a una potencia benévola buscando soluciones en la extinta ex Yugoslavia, Etiopía, el Congo y otras partes del mundo. Otro ejemplo fue la firma del TLCAN y el proyecto de Chinamérica. Lo anterior empezó a cambiar a partir de la crisis mundial iniciada en 2008 y la recesión subsiguiente. El bloque hegemónico experimentó después de 2008 un cambio de correlación interna con el ascenso de una facción reaccionaria y ultranacionalista. Ese giro se dio en medio

³En esa época *El Financier Times* menciona el ya importante nivel de subsidios que recibía la economía norteamericana gracias a la mano de obra indocumentada, que por su misma condición obtiene menor salario.

del estupor y/o la parálisis de la mayor parte de la clase capitalista, pero no en su mayoría se opusieron en función de las implicaciones de la crisis mundial. El camino al nuevo liderazgo estaba abierto.

4. La administración de la declinación hegemónica estadounidense

Como se sabe Estados Unidos emergió de la segunda guerra mundial como la potencia suprema y el líder tecnológico del mundo Occidental. Pero tal triunfo fue efímero porque era la antesala de otra guerra mundial, aunque “fría”. Esa guerra fue contra el bloque comunista fortalecido por la revolución china. Vimos que para no perder esa guerra EEUU aportó capital y tecnología para una Europa y Asia Oriental industrialmente poderosos.

El fortalecimiento de Europa y Japón se tradujo en reparto más equilibrado de poder industrial y mayor competencia en las principales industrias. EEUU perdió en consecuencia su supremacía y enfrentó los consabidos desequilibrios. Las brechas de productividad entre el líder y los seguidores de cerca de un 40% hacia los 1950 se cerraron en los 1970 a menos de 10% (Ver Maddison s/a)

El cuadro 1 nos permite apreciar el impacto de ese cambio. Las exportaciones de Estados Unidos siguen creciendo, pero a menor ritmo que las exportaciones mundiales, de suerte que la proporción de EEUU en el total mundial pasa de 21% en 1948 a 9% en 2015.

Cuadro 1. Exportación de mercancías y su proporción en el mercado mundial (Millones de dólares corrientes y participación porcentual)

Año	USA	Mundo	Proporción %
1948	12,653	58,615	21.6
1960	19,626	130,238	15.1
2015	1,502,572	16,490,373	9.1

Fuente: UnctadStat

La pérdida de competitividad fue un quebranto menor comparado con los procesos internos. El ejército estadounidense fue para efectos prácticos derrotado en la península indochina con la guerra de Vietnam. Las consecuencias para el imperio americano fueron funestas, como se sabe. El gasto militar quebró las finanzas públicas, agudizó el déficit comercial y desató la inflación; eso último llevó a la desarticulación del orden de Bretton Woods con la devaluación del dólar. El cuadro 2 indica el desequilibrio en cuenta corriente de EEUU; se advierte que el mayor deterioro se produjo entre 1980 e inicios del 2000, para luego moderarse posteriormente.

Cuadro 2. Cuenta corriente de la balanza de pagos como proporción del Producto Interno Bruto (Porcentajes)

Años/ Países	1980	1990	2001	2008	2015
República Popular China	.09	3.03	1.70	9.21	2.96
Estados Unidos de Norteamérica	.07	-1.31	-3.70	-4.66	-2.70
Federación Rusa	n.d	-0.24*/	10.41	6.26	5.35

n.d. no disponible

*/ Dato correspondiente a 1992

Fuente: UNCTAD STAT

El otro golpe de consecuencias sociales duraderas fue el agotamiento del régimen fordista partir de fines de los 1960. La crisis mundial que vino a continuación tuvo su epicentro en EEUU, significando la devastación de industrias y de amplias zonas del país, principalmente en el interior. Este es el punto de partida del quebranto social crónico del pueblo estadounidense que marca el paso al declive hegemónico. A la par se fortaleció y enriqueció desmesuradamente el sector corporativo, dando paso a una desigualdad social extrema.

En el marco de esos acontecimientos la burguesía y el estado americano buscaron administrar el declive que en lo interno significa sobre todo el fin de consenso social en torno al “sueño americano”. En una primera fase, hasta la crisis de 2008 esa estrategia se dio en el marco del llamado “softpower” Gritsch, (2005), en el cual EEUU siguió jugando el mismo papel estratégico concebido para Bretton Woods, combinado con el precepto de “arsenal de la democracia”. Como se sugirió arriba, con Trump se pasa a otra etapa marcada por medidas radicales.

No debe soslayarse que la administración de la decadencia se dio en el marco de un nuevo paradigma que fortaleció al capitalismo estadounidense. Para los 1970 como señala Castells (1999) había surgido un nuevo paradigma tecnológico que devolvió en gran parte el liderazgo industrial a EEUU, pero de manera acotada, o sea, en las nuevas industrias (parte de las mismas) en tanto que las industrias de la segunda revolución industrial quedaron dominadas por sus competidores McKinsey, (2015). Se creó en virtud de lo anterior una división global del trabajo: las empresas estadounidenses se llevan la parte del león de las ganancias globales ya que dominan los sectores punteros de nuevo paradigma (semiconductores, software, telecomunicaciones); en tanto la automotriz, maquinas herramienta y química quedaron bajo el dominio principalmente de Alemania y Japón (op.cit.). El impacto más doloroso para los estadounidenses del medio oeste fue el declive de la industria automotriz de EEUU,

alimentando un descontento capitalizado electoralmente por Trump.

La otra cuestión crucial para entender la decadencia de la hegemonía americana es la caída del nivel de vida de la población, que relaciona el agotamiento del fordismo y las políticas neoliberales. Habiendo la necesidad y la oportunidad de un “New Deal” la burguesía estadounidense optó por las políticas de supremacía social que significaron, como se sabe, casi el fin del estado benefactor y la edificación de una sociedad altamente desigual. Se vino abajo en dicho país el sistema de educación pública y de salud, se deterioró la infraestructura y la decadencia urbana afectó a numerosas ciudades Sachs, (2017). Según el Buró de Censos (ver 2018) los ingresos reales de la mayoría de los hogares se mantuvieron estancado desde 1980 a la fecha; los que experimentaron un ascenso sostenido fueron los del quintil más alto. Es importante no perder de vista lo anterior, ya que es clave a la hora de determinar las bases del nuevo reaccionarismo estadounidense, comandado por Donald Trump.

Cuadro 3. Comportamiento de los niveles de ingreso familiar en EEUU 1980-2017

Distribución de ingresos familiares	2017	2015	2010	2005	2000	1995	1990	1985	1980
20% inferior	24,638	23,591	22,534	24,131	25,580	23,073	22,802	21,658	21,240
Media	61,372	58,476	55,520	58,291	59,938	54,600	54,621	51,455	50,301
20% superior	214,365	208,956	197,661	205,733	203,484	187,061	172,835	167,504	148,521
5% superior	389,936	338,921	326,409	357,651	359,454	303,786	258,521	237,786	202,765

Fuente: US Census Bureau. Notas: Dólares constantes, 2017.

Volvamos al plano internacional. La superioridad de las corporaciones estadounidenses les permitió liderar el offshoring, o a sea, el proceso de desintegración global de la producción. Las TICs posibilitaron el control a distancia del proceso productivo generando enormes reducciones de costos. Pero el offshoring unido al neoliberalismo golpeó drásticamente a los sectores vulnerables de ese país, dando otro giro a la crisis social largamente arrastrada.

A partir de los 1990 las repercusiones del offshoring en el empleo han dado lugar a una intensa controversia. Milberg y Winkler (2016) han analizado esa discusión y concluyen que es difícil separar el efecto laboral de la producción global integrada de la automatización y de la competencia externa. No obstante, las estadísticas son elocuentes: EEUU experimentó una mayúscula reducción del empleo en la manufactura, pero el valor agregado se elevó por lo menos hasta la crisis de 2008. En ese periodo y hasta la actualidad en empleo total en ese país se mantuvo, lo que se podría ver como tranquilizante, pero es grave y trajo consecuencias políticas que conducen al ascenso de Trump.

En un país ya afectado desde los 1970 por fuertes problemas sociales la llamada “ex-

portación de empleos” polarizó el debate. Como explican B&W la ciencia económica hizo un flaco servicio a la clarificación de ideas y opciones. Bajo el argumento de que Ricardo está en lo correcto Mankiw y otros ortodoxos defendieron dogmáticamente el libre comercio contra una creciente inconformidad social.

La expansión capitalista, aunque fue mediocre comparada con la edad de oro, finalmente chocó con la crisis global y la recesión. Este descalabro crea otra realidad pues enfrenta a las potencias unas contra otras tratando de solucionar los problemas de sobreacumulación de capital mediante dumping, proteccionismo, devaluaciones y otras armas más de la guerra comercial (ver en este libro capítulo 2). Hay otro aspecto crucial que es la reacción popular ante la caída del empleo y los salarios y la respuesta de la burguesía es señalar culpables como los inmigrantes, sean legales o ilegales y así evadir la responsabilidad social incurrida en los años de desenfreno financiero. De hecho la desaceleración del crecimiento mundial es el caldo de cultivo de los partidos de extrema derecha y la réplica de Trump se encuentra en todos los países europeos.

La administración del declive hegemónico ha pasado a otra etapa. Sin embargo, aunque el presidente Trump ha logrado un enorme poder en base a las órdenes ejecutivas, enfrenta resistencia sus políticas y esas quedan en su gran mayoría a medias.

5. Antecedentes y Primeras acciones de Política Económica de la Administración Trump.

Como se dijo ideológica, política y estratégicamente el trumpismo es una expresión del centripetismo geoeconómico, que redundaba en el fortalecimiento de sentimientos nacionalistas, cuyos adeptos se han incrementado en varios países y regiones, sobre todo después de 2008. Es claro que esta tendencia resulta contradictoria del centrifugismo igualmente geoeconómico, que caracterizó a la economía mundial desde la década de los ochenta hasta la crisis mundial.

Una primera muestra de esta situación, lo constituyó el triunfo del Union Kingdom Independence Party, (UKIP) en 1993 y que logró de forma paulatina, cada vez mayores espacios en el parlamento británico (García, Molina y Chacaiza, 2018:132), desembocando en la reciente salida del Reino Unido de la Unión Europea.

En este caso, al igual que el trumpismo, el repudio a la inmigración -mezclado con matices religiosos y soterradamente raciales- que contribuyen a una confusión que homologa el islamismo con el extremismo-, unido a la construcción de una imagen del trabajador blan-

co descalificado, que aparece como víctima de la inmigración y del traslado de sus empleos a otros países.

Este discurso populista de derecha, durante la elección de Trump en noviembre de 2016, liberó los profundos resentimientos entre los trabajadores blancos con bajo perfil educativo que aparecieron como el grupo que mayor apoyo electoral ofrecieron a los republicanos en esa elección. Los estados de la Unión donde se obtuvieron éxitos notables son los considerados dentro del *Rust Belt*: Ohio, Michigan, Pensilvaniay Wisconsin; enclaves demócratas, y que alguna vez, experimentaran elevado índice de sindicalización, después disminuido por el *outsourcing*.

No obstante, este apoyo electoral, Trump y su administración en los hechos le han dado la espalda al movimiento obrero. Casi inmediatamente después de ser electo, la administración seleccionó varios funcionarios provenientes de Wall Street para posiciones claves:

...toda su política se movió en dirección opuesta a los intereses de la clase obrera, exacerbando la desigualdad de clase; al mismo tiempo, como para distraer, Trump ha continuado alimentando en su discurso la xenofobia y el supremacismo. (Milkman, R., 2018:99-100)

En el marco de su política antiinmigrante, el trumpismo mantiene al mismo tiempo una persistente agenda antisindical alimentada por la derecha, que ha prolongado el proceso iniciada desde los 1970 bajo el manto neoliberal. Como consecuencia de lo anterior con Trump, el movimiento obrero ha perdido presencia y capacidad de respuesta. Un ejemplo es que justo, después de tomar el cargo, desmanteló muchas de las regulaciones laborales promulgadas por Obama que impulsaban los salarios de 4.2 millones de trabajadores.

Por otra parte, aunque la reforma fiscal de 2017 no constituye una política laboral en sí misma, si es parte de una ideología que fomenta un crecimiento económico desigual en perjuicio de la clase obrera estadounidense. Da la impresión, de que para llevar a cabo con éxito sus políticas impopulares, el mandatario estadounidense lleva a cabo una estrategia de “divide y vencerás” orientada básicamente por prejuicios de raza y género. (Milkman, R.:110).

A esta política, se han sumado otras iniciativas que han enriquecido a las clases más pudientes, lo que generado una mayor concentración del ingreso, aunque su impacto en la acumulación de capital es difícil de evaluar.

Primero tenemos la desgravación impositiva que dio como resultado la reducción espectacular del impuesto al ingreso corporativo de 35% a 20%. En seguida está el manejo patrimonialista de los estímulos a la inversión. Al respecto Krugman, señala que el plan Fi-

nanciero que apoya el Programa de infraestructura de la nueva administración, “se convierte en una máquina de recursos (públicos) para los inversionistas privados que emprendan las obras.” (Citado por: Navarrete, J., 2017) ofreciendo recursos a los inversionistas en condiciones más que ventajosas, por lo que le adjetiva a este tipo de intervenciones estatales como propias de un capitalismo de amigos (*crony capitalism*).

Otra iniciativa es lo que Steve Bannon denominó la “Deconstrucción del estado administrador” Navarrete, J. (2017) materializado, en primer lugar, en una ofensiva hacia las regulaciones de cuidado ambiental, específicamente en materia de política de combustibles fósiles: Una de ellas, como ejemplo entre otras, lo constituye la apertura de áreas antes protegidas a la actividad petrolera, en particular a la depredadora práctica, desde el punto de vista ambiental, del proceso del fracking.

Pero también, y sumamente importante, es la intención de promover una desregulación financiera, por lo que se expidió dentro de los primeros 100 días de gobierno, una orden ejecutiva, que dota a la Secretaría del Tesoro, para ajustar sus disposiciones a los objetivos, prioridades y preferencias de su gobierno. La intención expresa es demoler la Ley Dodd Frank, que constituye un coctel de normas derivadas de la crisis financiera emitida por el gobierno de Obama⁴, con el objeto de evitar que los bancos acumularan riesgos excesivos como los que propiciaron la crisis 2008-2009.

Ahora la pregunta central es: ¿el desempeño de la economía estadounidense desde 2016, el más sólido entre los países desarrollados, se puede considerar un resultado de las medidas implementadas por el gobierno de Trump? Después del fuerte descalabro producido por la crisis financiera que alcanzó su máximo entre 2008 y 2012, la economía de EEUU principalmente el sector corporativo se benefició del abaratamiento del crédito y de la absorción de las pérdidas financieras por devaluación de bonos inmobiliarios y corporativos, políticas anteriores a Trump. La política de facilidades crediticias se ha mantenido hasta la fecha alimentando la sobrevaluación de los valores accionarios, que a su vez se liquidan en tramos y se reinvierten en portafolios financieros, que van desde las bonos soberanos hasta los bitcoins. En ese proceso las medidas adoptadas por Trump han elevado la rentabilidad corporativa, abriendo nuevas áreas de inversión de impacto ambiental negativo, que absorben parte del capital en exceso, creado un circuito financiero para mantener en ascenso el

⁴En una reunión del G20 en septiembre de 2009 en Pittsburgh, EU, se logró un compromiso entre los países participantes de emitir reglas en su jurisdicción local que regulen la operación de derivados OTC. Desde julio de 2010, cuando la ley Dodd-Frank fue aprobada, el sector financiero en EU se ha estado preparando para adoptar nuevas prácticas de negocio con relación a sus operaciones con instrumentos derivados.

capital ficticio.

La reducción de la tasa de desempleo por debajo del 4% (que equivale a pleno empleo) se ha presentado como la prueba más contundente de la solidez de la recuperación. Sin embargo, desde el 2000 la tasa de participación laboral se redujo en cerca de 20%. Tomando como base el amplio reportaje publicado por el Washington Post del 25 de mayo de 2018 con datos de la Reserva Federal, queda en evidencia la dramática dinámica del mercado laboral estadounidense. Además de los bajos salarios que sólo les permite a los trabajadores de calificación promedio cubrir ajustadamente las necesidades básicas, está el mayúsculo problema creado por la variabilidad de las horas trabajadas por semana; esa variabilidad es una forma disfrazada de desempleo que reduce considerablemente el ingreso; según la encuesta de la Reserva Federal para el 10% de los trabajadores esas variaciones son muy severas.

Es en el comercio exterior donde la estrategia de la administración Trump revela su verdadero carácter. Habría que comenzar señalando que ante el clima recesivo en el mundo cada potencia intenta solventar los problemas de sobreacumulación de capital a costa de sus competidores, para lo cual se recurre al dumping, devaluaciones y proteccionismo. Pero en tanto los gobiernos *liberales* emplean estas armas de manera moderada y negociando acuerdos “voluntarios”, Trump hace derroche de belicosidad y agrede a aliados y no aliados por igual. Los resultados prácticos de esas medidas en términos de alivio de la sobreacumulación son dudosos, pero tiene dos repercusiones fundamentales: de una parte contribuyen a proyectar la imagen de “hombre fuerte” que merece reelegirse; segundo se vulneran las instituciones multilaterales creadas durante la prosperidad, revirtiéndose contra la posición geoestratégica de los Estados Unidos. Aún más, los socios que pudieran ser calificados de *orgánicos* como los son Canadá Y México, coparticipes del vituperado TLCAN, al ser incluidos en ese esquema de conflictuación, y hacerles ver como países que se han aprovechado comercialmente de los Estados Unidos, les hace ver la necesidad, en especial a México, de diversificar mercados y oportunidades.

En cuanto al anti-multilateralismo, el FMI señala los siguientes riesgos:

- Presión para que los países se replieguen en sí mismos y los dirija incluso hacia el proteccionismo, con menor crecimiento mundial debido a la disminución del comercio internacional y de los flujos transfronterizos de inversión.
- Incertidumbre en la gestión de la política monetaria, lo cual podría acelerar la contracción de las condiciones financieras mundiales y provocar una fuerte apreciación del dólar con repercusiones desfavorables para las economías vulnerables.
- Un ambicioso repliegue de la regulación financiera que podría estimular una asunción

excesiva de riesgos y aumentar la probabilidad de crisis financieras. (Tomado de Navarrete, J., 2017:53).

Como se advierte el trumpismo lleva a la larga a un callejón sin salida, concentrado masivamente los beneficios en el 1% más rico. A la par crea un clima de inestabilidad mundial que acelerará, casi seguramente, la lucha abierta entre EEUU y China por la hegemonía mundial.

Conclusión

El discurso económico de Trump corresponde sobre todo a un discurso elaborado y estratégico de política económica, a una serie de emociones, deseos de un superyó del estamento político-religioso-militar; también constituye una respuesta a los temores de los grupos sociales que apoyan a la nueva derecha norteamericana: Miedo a la inmigración, miedo a la ya recurrente incapacidad de su economía de generar superávit en cuenta corriente, terror a que los puestos menos calificados en la industria se trasladen a otros países, o a que los puestos peor remunerados sean ocupados por personas cafés, amarillas, o de cualquier otro color que no sean el color del rubicundo Apolo...

Como toda derecha, no es capaz de percibir que su movimiento no constituye más que un giro hacia atrás de la rueda de la historia. No resulta capaz de concebir, que un país como los Estados Unidos, beneficiario durante buena parte del siglo XX y XXI de las relaciones económicas internacionales, hoy pretenda renunciar a su condición de agente protagónico internacional y acelerare, por su afán regresivo, el debilitamiento de su estatus hegemónico.

No obstante, este proceso de debilitamiento, cuenta aún con fortalezas de las que depende su posición de poder: una impactante capacidad militar diseminada por todo el mundo que le permite ser aún considerada la potencia mar-aire predominante; por otro lado, mantiene la más elevada productividad para desarrollar innovación tecnológica de frontera en el mundo; y por último, cuenta por último, con la divisa de mayor aceptación en el comercio internacional y un sistema financiero dominado por grandes corporativos anglosajones. Fortalezas, todas ellas, que hacen de los Estados Unidos una potencia sin rivales inmediatos, pero que el falso liderazgo de Donald Trump pudiera acelerar un declive irreversible...

Referencias bibliográficas.

- Ashworth, W. (1975). *Breve Historia de la Economía Internacional*, Madrid: Fondo de Cultura Económica.
- Bujarin, N., (1971). *La Economía Mundial y el Imperialismo*, Buenos Aires: Cuadernos Pasado y Presente.
- Fallows, J. (1991). *Is Japan de The Enemy?* The New York Times, Review of Books, vol. 38, 10 y 30 de mayo p. 31.
- Grisch, M. (2005), “The National States and Economic Globalization: Soft-Power Politics and Increased State Autonomy”, Review of *International Political Economy*, 12:1-25.
- García, M. y Chacaiza. (2018) “Brexit, Paz y Trump, Enseñanza para los economistas” de *Revista de Economía Institucional*. No. 38, pp. 132-150.
- González, C. (2004), *Las Nuevas Ciencias y las Humanidades, de la Academia a la Política*. Barcelona: Anthropos.
- Harvey, D. (2007), *Breve Historia del Neoliberalismo*, Madrid: Edit. Akal.
- Kuhn, T. (1971), *La Estructura de las Revoluciones Científicas*. México: FCE.
- Landes, D. (1979), *Progreso Tecnológico y Desarrollo Industrial*. Madrid: Technos.
- McKinsey Global Institute. (2015), *Playing to Win. The New Global Competition for Corporate Profit*, Nueva York.
- Maddison, A., *Proyecto Maddison*, disponible en <http://www.ggd.net/MADDISON/oriindex.htm>
- Milkman, R. (2018), “Trump and the Future of US Labor” de *Novos Estudos*. Jun-abr.98-115.
- Navarrete, J. (2017). “Trump y la Coyuntura Económica Global” de *ECONOMIA UNAM*. Vol.14 (may-ago 41) pp. 41-56.
- Pozzi, P. y Nigra F. (2016), *La Decadencia de los Estados Unidos*, Buenos Aires: Ed. Maipue. (Libro digital).
- Sacks, J. (2017), *Building the New American Economy*, Nueva York: Columbia University Press.
- Stiglitz, J. (2002) *La Economía del Sector Público*, Barcelona A. Bosch: Edit. Antonbosh.

- Vaclav, S. (2005), *Creating the Twenty Century: Technical Innovations of 1867-1914*, Nueva York: Oxford University, Press.
- Whiting, A. y Jianfei, X. (1990/1991), *Sino Japanese Relations: Pragmatism and Passion*, *World Policy Journal*, 8(1), pp. 107-135.
- Wallerstein, I. (1996), *Después del Liberalismo*, Distrito Federal: Grupo Editorial Siglo XXI/ CIICH-UNAM.
- Zhu, R. (s/a), "Japan's Strategic Intention", *Liaowang* (overseas edition), No. 16 (April 16, 1).

5. LA EMERGENCIA ECONÓMICA DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA A TRAVÉS DE LA ASOCIACIÓN DE LAS NACIONES DEL SUDESTE ASIÁTICO

Miguel Ángel Cruz Mancillas¹

Introducción

La conformación de la ASEAN representa un proceso singular en la tendencia a la formación de bloques regionales ya que se trata de un acuerdo basado en un proyecto anti-comunista de Estados Unidos y por ello, no es un acuerdo formal para conformar un mercado común. Con la creación del ASEAN+3 hay un alejamiento de EEUU y parece verificarse una transición de la estrategia regional intercapitalista con el fin de liberalizar el comercio mediante acuerdos bilaterales entre las naciones signatarias. En este sentido, ante la actual decadencia del poder estadounidense, el ASEAN considera importante realizar un giro estratégico hacia China con la visión de mantener a largo plazo una estabilidad macroeconómica y financiera en la competencia capitalista pero sobretodo, perpetuar y acrecentar el papel protagónico de este bloque regional sobre la región de Asia-Pacífico.

El concepto de hegemonía puede configurarse en la noción de la relación económica que tiene la ASEAN con economías de la región asiática. De tal modo que el estudio de la ASEAN se realiza por medio de un discernimiento del concepto de hegemonía, primero con el liderazgo de la hegemonía estadounidense de postguerra y después con la hegemonía a escala regional en la que el papel de China es cada vez más importante a lo largo de su camino para establecer un vínculo hegemónico regional y luego, hegemónico global.

A pesar de que China se encuentra dibujando el camino de su éxito comercial en el mercado mundial, Estados Unidos continúa siendo el representante del patrón tecnológico

¹ Licenciado en Economía por la Facultad de Economía y maestrante en Relaciones Internacionales del Posgrado de Ciencias Políticas y Sociales, ambos por la UNAM. Es profesor adjunto en la Facultad de Economía y asistente de investigación del SNI, CONACyT. Contacto: macky_0210@hotmail.com

mundial por su liderazgo en tecnologías digitales. En este contexto, en el primer acápite de este escrito se analiza el concepto de hegemonía y su configuración al proceso de integración económica del Sudeste Asiático tras un largo proceso de lucha intercapitalista de Estados Unidos en contra de la URSS y poco después con la República Popular de China. Posteriormente, en el segundo acápite se describe la conformación de la Asociación de las Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), mientras que en el tercer acápite se analiza la conformación ideológica de la República Popular China para después posicionarse en el bloque ASEAN. Finalmente, en el cuarto acápite, se realiza una serie de consideraciones finales en torno al vaticinio de la competencia capitalista.

1. Preámbulo del concepto de hegemonía.

En el capitalismo, “las ideas de la clase dominante son las ideas dominantes de cada época, o, dicho en otros términos, la clase que ejerce el poder material dominante en la sociedad es, al mismo tiempo, su poder espiritual dominante” (Engels & Marx, 1959: 9). Para entender esta alegación, el concepto de hegemonía constituye el eje axial de nuestro análisis. Uno de los científicos sociales que más avanzó en el concepto de hegemonía fue el filósofo y teórico marxista italiano Antonio Gramsci. La palabra hegemonía, a partir de su raíz etimológica, significa *conducir* o *ser guía*. Bajo el esquema conceptual de Gramsci, la hegemonía se refiere a la capacidad de una clase para ejercer la dirección en el ámbito político, moral e ideológico desde la superestructura, a través de su legitimación ante la clase dominada en la estructura. Lo anterior implica que hegemonía debe entenderse sobre los conceptos gramscianos de Estado ampliado y Bloque Histórico.

Por una parte, el Estado ampliado constituye la concreción de relaciones sociales políticas con la aplicación de mecanismos de consenso y coerción a través de la sociedad política y la sociedad civil². La sociedad civil es el conjunto de organismos privados en un Estado y, por otra parte, la sociedad política es el conjunto de personas que tienen el poder en distintos sectores. Por otra parte, el Bloque Histórico implica comprender que lo económico determina lo político en lo concerniente al ámbito estatal. Así, el Bloque Histórico

² Respecto al papel de estas dos instancias –Antonio Gramsci y Vladimir Ilich Uliánov, alias Lenin– divergen, sobre todo por la predominancia de la dirección cultural e ideológica. Para Lenin, la hegemonía se encontraba bajo su aspecto político, es decir, para que un conjunto de personas pueda alcanzar un lugar dominante, debe fomentar el desplazamiento del aparato de Estado por la fuerza. En cambio, para Gramsci, subraya el papel de la sociedad civil pues la hegemonía no tan sólo se basa en el aspecto político-militar sino también en el aspecto ideológico y, el desenvolvimiento de la falsa consciencia de una clase es de suma importancia para el papel de una economía.

resulta una de las connotaciones más importantes para comprender el grado de desarrollo de un determinado Estado.

Si bien, la dimensión conceptual de Estado ampliado y Bloque Histórico convocan a atender el concepto de hegemonía debido a que se evalúa la posibilidad nacional económica de un Estado para abastecer sus necesidades. Sin embargo, también se puede evaluar la eventual participación del Estado pero a nivel internacional, pues en el capitalismo existe “una creciente necesidad de dar mayor salida a sus productos, obliga a la burguesía a invadir el mundo entero. Necesita establecerse en todas partes; construir en cualquier sitio, crear relaciones por doquier” (Engels & Marx, 2015: 17).

Es preciso reconocer que al hablar de hegemonía, este concepto implica “suponer la presencia de un Estado-nación más fuerte e influyente que monopoliza técnicas de poder y que ofrece o impone directrices a los otros” (Ianni, 2000: 53). La influencia del poder hegemónico no es estática, ni en el tiempo ni en el espacio. El desenvolvimiento del proyecto de un país hegemónico representa una dinámica histórica, propia del desarrollo capitalista en función del constante desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción.

El concepto de hegemonía puede connotarse a tres lógicas: la primera se basa en la preponderancia de los recursos materiales así como los señala, particularmente, Octavio Ianni en *Teorías de la globalización* (2000), continuando el planteamiento de Keohane en *Después de la hegemonía. Cooperación y discordia en la política económica mundial* (1988), y son: materias primas; control de las fuentes de capital; control de mercados y la producción de los bienes de mayor valor agregado. La segunda lógica, fuera del plano económico, conduce al entendimiento de hegemonía, en el plano político, por medio de la dominación de un grupo sobre otro a través de las alianzas de clase, es decir, de un acuerdo político entre sujetos sociales –como lo pone de relieve Lenin- en el reconocimiento por parte de las clases subalternas de la dirección intelectual y moral de un sector dominante. Finalmente, la tercera lógica, basada en el plano ideológico, es difundida por Javier Balsa en su artículo *Hegemonía, sujetos y revolución pasiva* (2007) a través de un modelo de vida engendrando después un cambio en la manera de pensar a través de una revolución de ideas.

Podemos afirmar que “las hegemonías se sustentan en construcciones mentales, y las mentalidades sólo se transforman en procesos de larga duración” (Ceceña, 2004: 14). Así, pasaremos a explicar que la hegemonía estadounidense, desarrolló la universalización de un modelo de normatividades de relaciones de poder económico y político como pilar hegemónico de su capitalismo ya que respecto del lado ideológico de la hegemonía: la con-

cepción del mundo, de un conjunto de personas, se basa en su propio discurso de verdad y en el desenvolvimiento entre dichos individuos pues el hombre es lo que lo rodea.

El análisis de la hegemonía implica suponer la presencia de un Estado-nación más fuerte e influyente que monopoliza técnicas de poder y que ofrece o impone directrices a los otros (Ianni, 2000:53). Para que dicha lógica continúe reproduciéndose de forma acrecentada, se necesita que “todo Estado sea una fuerza especial para la represión” (Lenin, 1997:19) pues se tiene que asegurar la lógica dual del “amo y esclavo” que Friedrich Hegel impondría en su texto de *La fenomenología del espíritu* (1966), es decir, que permite considerar la operatividad bipolar del desarrollo capitalista, pues en un lado se acumula la riqueza en la sociedad política y por otro lado, impera la pobreza en la sociedad civil.

En este sentido, la noción de hegemonía permite ilustrar la lógica de la ASEAN por medio de la consolidación histórica estadounidense y, posteriormente, la lógica de la ASEAN en la visualización en un futuro inmediato de China, por medio de un bloque regional en Asia y luego en el mercado mundial. Esta hegemonía no sólo se entiende por el dominio de una idiosincrasia sino con la preponderancia de la extracción de recursos materiales, particularmente a las materias primas, el control de las fuentes de capital, el control de los mercados y la producción de los bienes de mayor valor agregado³.

2. Asean: proyecto económico del liderazgo económico estadounidense en el mundo de la postguerra.

El fin de la Segunda Guerra Mundial significó el ascenso de dos perspectivas geográficas e ideológicas distintas para proporcionar el liderazgo del mercado mundial. Tanto la ideología del capitalismo guiada por Estados Unidos (EEUU) como la ideología del comunismo comandada por la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) gustaban de tener la posibilidad de dominar al mundo. La primera ideología en relación con el “el proceso a través del cual el capital se perfecciona añadiendo cada vez más plusvalor por medio del perfeccionamiento de la explotación del humano” (Tonda, 2015: 160). En cambio, la segunda ideología respecto al mejoramiento de las condiciones educativas, laborales, sociales, culturales, etc. del ser humano.

En la lógica del desarrollo capitalista existe una competencia del sistema económico

³ Estos elementos los desarrolla Octavio Ianni en *Teorías de la globalización*, siguiendo el planteamiento de Keohane en *Después de la hegemonía. Cooperación y discordia en la política económica mundial*.

que se desenvuelve en función de la necesidad, de cada uno de los países desarrollados o subdesarrollados, por mantener la supremacía económica a nivel mundial o regional. Así, hacia finales de la década de 1940 e inicios de 1950, Estados Unidos logró consolidar su aparato industrial, consiguiendo despojar la supremacía comercial a Inglaterra⁴. Poco después, tendría que demostrar al mercado mundial que tenía la capacidad suficiente para hacer frente a las crisis y recesiones del ciclo real de la economía global. Ahora, no fue Inglaterra quien confrontaría a la hegemonía estadounidense, sino una nación que surgió a partir de unos cánones ideales del socialismo (como Vladimir Ilich Uliánovsk, Carlos Marx y Lyev Trotski): la URSS.

No obstante a que la URSS y EEUU vivieron más de 30 años en continuo conflicto bélico, el mundo de la postguerra, nuevamente supuso la supeditación del orden global respecto a la ideología capitalista pero ahora comandada por Estados Unidos, poco después de la destrucción de los países del norte europeo.

El liderazgo de los EEUU como potencia hegemónica se facilitó por el hecho de que los estragos de la segunda guerra mundial no generaron ningún daño en su territorio pero además, a la gran proporción de la renta nacional que se ubicaba, en 1950, en 68 miles de millones de dólares y un potencial uso de armas nucleares del 42 por ciento respecto al descenso del imperio británico que se ubicaba en 22 miles de millones de dólares y 10 por ciento, respectivamente (Kennedy, 1987: 525).

Un hecho más por el que Estados Unidos logró su posición global fue el nuevo orden económico-institucional global en función de la aparición de las del Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) hoy llamada Organización Mundial del Comercio (OMC). Pero también, EEUU consolidó su fortalecimiento con el establecimiento del patrón-oro que efectuó hasta principios de la década de 1970.

De esta manera, podemos afirmar que el liderazgo estadounidense se logró con base a la creación de un complejo militar-industrial a partir de 1945 con el Proyecto Manhattan⁵ y con la consolidación de un sistema financiera que emitía monedas en función del

⁴ La decadencia del poder económico inglés, siguiendo a Arthur Lewis en su texto *Crecimiento y fluctuaciones 1870-1913*, se inició en el cambio de siglo, es decir, del siglo XIX al XX. Algunos datos macroeconómicos de Gran Bretaña evidenciaron el desmoronamiento de la esfera productiva. Por ejemplo, de 1853 a 1913, la tasa de crecimiento de la producción industrial de 2.7 a 2 por ciento; la productividad manufacturera de 1.85 a 0.9 por ciento; la productividad de la minería de 3 a 0.7 por ciento y en la producción interna bruta de 1.95 a 1.70 por ciento.

⁵ Estados Unidos es el primer país que logra la concreción de la primera bomba atómica por fusión en 1945, tras el proyecto Manhattan comandado por el conocimiento de Albert Einstein, Enrico Fermi y

patrón-oro, durante el periodo de 1944-1971 con el Proyecto Marshall⁶. Estados Unidos fortaleció su presencia a escala global. Este país se presentó en el gran teatro de la negociación⁷ como un fuerte banco de financiamiento para la reconstrucción de los países destruidos socialmente y desolados económicamente en la Segunda Guerra Mundial y también, este país se mostró como el mayor vendedor de armamento nuclear para las naciones que decidían interactuar en el conflicto bélico armado durante la Guerra Fría.

La segunda guerra mundial representó el periodo de formación de una carrera armamentista por parte de EEUU y la URSS. El fin de este acontecimiento global representó la eclosión del conflicto bélico por la disputa de la supremacía ideológica a través del constante acoso político y el espionaje militar. Nuevamente los gobiernos son puestos a prueba para tomar las decisiones que permitan cubrir las expectativas de la clase dominante y a su vez, no perder su carácter de Estado-Nación soberano.

“El Estado, al ser una máquina de represión que permite a las clases dominantes asegurar la dominación sobre la clase obrera” (Althusser, 214: 19), posibilita la representación de la sociedad política, en el Gobierno, ganando la aprobación de algunos (los banqueros y los empresarios), pero pierde la simpatía de la sociedad civil, en el pueblo, ya que el Estado no actúa por sí solo, pues es un conjunto de instituciones que ofrece una base sobre la que se satisfacen las decisiones que toma la sociedad política, por ejemplo, el monto del gasto militar.

El gasto militar ha sido significativo y ha ayudado a ganar las guerras en beneficio de los países vencedores, pues quien tenga el mejor armamento, y no el mayor armamento, es quién ganará la guerra. No resulta indistinto mencionar que el gasto militar de Estados Unidos representó, durante la Guerra Fría, el 8 por ciento de su Producto Interno Bruto, según datos estadísticos del Instituto Internacional de Estudios para la Paz de Estocolmo (SIPRI). La Unión Soviética, hoy Rusia, y Estados Unidos configuraron sus procesos de producción en pro de la fabricación de arsenal bélico y especialmente el nuclear, por lo que son considerados los grandes exportadores de armas en la actualidad. En la Guerra Fría, EEUU realizó una bomba de hidrógeno para el año de 1952. Por su lado la Unión Soviética en 1949 fabricó su primera bomba atómica y en 1953 su primera bomba de hidrógeno. Si bien, ambos países Leo Szilard y el apoyo económico y político de Franklin D. Roosevelt.

⁶El proyecto Marshall, creado en 1948, logró ser la estrategia económica con la que Estados Unidos reconstruiría a Europa, en tanto que era su principal socio comercial. Es por ello que la emisión de moneda con base en el patrón oro-dólar favorecería el intercambio de bienes y servicios.

⁷ Adam Smith en su libro sobre la *Investigación de la Naturaleza y causas de la Riqueza de las Naciones* se refiere al mercado público como aquél gran teatro de la negociación, permuta, compra y venta que forman todas las naciones del mundo, o todos los individuos de cada nación entre sí (Smith, 2011: 27).

comenzaron la carrera armamentista entre 1945-1989.

Hasta el momento, hemos comprendido que durante la Guerra Fría el mundo se dividió en bloques, y la amenaza de una guerra nuclear era latente. Ambos países sabían que la supremacía de su ideología a través del conflicto armado, provocaría su consolidación como el país hegemónico del mercado mundial. Sin embargo, “el impulso tecnológico relacionado a las actividades de investigación y desarrollo militares y el papel que desempeña la tecnología bélica en el complejo proceso de conformación de las estrategias y políticas de las grandes potencias y, consecuentemente, del escenario internacional en su conjunto” (Marek, 1986: 1086) no lograba visibilizar el posible fin de uno de los dos bloques ideológicos. Estados Unidos logró ser el victorioso de la Guerra Fría frente a la URSS, hoy Rusia quien “sigue dos décadas más tarde sumida en una mezcla de depresión económica y social e ilusión y regresión políticas. La expectativa de vida sigue en descenso, la inversión en infraestructuras, investigación y educación se encuentra atrofiada” (Fischer, 2009).

La presencia estadounidense en el orden político y económico global no fue estática, y continuó hasta la década de los años de 1960 con lo que se podría caracterizar como un ejercicio de legitimación hegemónica. En este esquema, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)⁸ se entiende como una estrategia estadounidense por frenar el avance de las ideologías opositoras en el mundo bipolar debido a su cercanía con el auge de las ideas socialistas. La *Declaración de Bangkok* de 1967, con la que se crea la ASEAN, fue promovida por Estados Unidos, y se concibió como una pieza más en su plan de contrapeso a la influencia regional de la guerra de Vietnam que se desarrolló entre 1955 y 1975. Con ello, la estrategia estadounidense tenía un doble propósito: por un lado, EEUU buscaba el fortalecimiento de las naciones fundadoras en 1967 como un argumento sólido en contra de la propagación de las ideas socialistas y, por otro lado, EEUU rastreaba la mejor manera de mantener su presencia en la región encubierta de un inocuo (aparentemente) ropaje técnico y de cooperación al desarrollo (Gazol, 2015: 497).

Dicha declaración señaló tres objetivos fundamentales para la ASEAN como bloque regional, éstos excluían los temas de liberación del comercio o de integración económica y se enfocaban a *i*) la promoción del desarrollo social y cultural en una escala regional; *ii*) salvaguardar la estabilidad regional en las esferas políticas y económicas; y *iii*) la función de foro para la resolución de controversias. El papel que se esperaba para la ASEAN estaba pensado en la lógica de la asistencia al desarrollo económico y social por parte de Estados Unidos, con lo que se destaca una de las formas de ejercer la hegemonía, de forma regional,

⁸El nombre original de la ASEAN es *Association of Southeast Asian Nations*, al que se le sumó la descripción *A community of opportunities* (una comunidad de oportunidades) y su lema «One vision, one identity, one community» (una visión, una identidad, una comunidad).

en el contexto de la guerra de Vietnam.

Las naciones fundadoras involucradas en la *Declaración de Bangkok* perseguían motivos diferenciados que descansaban en las esferas políticas y económicas. Los países firmantes de la ASEAN eran Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunéi, Vietnam, Laos, Birmania y Camboya. En el caso de Indonesia, se buscó un distanciamiento de la política de izquierda que había regido la política exterior en la era Sukarno. Singapur y Malasia habían formado la idea de llegar a un mercado común que llevara a la adopción de compromisos y responsabilidades por parte de sus países vecinos en los acuerdos bilaterales. Por su parte, Filipinas y Tailandia conservaban una ideología de anticomunismo, que era la visión ideológica dominante en los demás países. La formación de la ASEAN no fue resultado directo de las exigencias y necesidad del desarrollo político y económico de estos países (Zapata, 2002: 5). En realidad, cada país sobrellevaba serios problemas étnicos que prevalecían en el proceso de construcción de estados nacionales, que coincidían con conflictos nacionalistas en Indonesia, Tailandia y Filipinas pero que no coincidían con los intereses del ámbito regional.

3. El descenso del poder económico estadounidense

El surgimiento de la ASEAN no supuso planes de integración económica a ningún nivel. Lo anterior se explica, principalmente, en el sentido de que aún no estaba conformada la nueva etapa del desarrollo capitalista basada en la exacerbación de la globalización neoliberal en la década de los años 1980. Recordemos que la ASEAN surgió en 1967. Así, existen tres hechos con los que la ASEAN se configura a las necesidades de la economía mundial a finales del siglo XX: el primero es la configuración conceptual del proceso de internacionalización de capital iniciado en el siglo XVIII, pero que en la década de los años 1980 se visibiliza como globalización⁹. El segundo hecho es la disminución de la influencia de poder económico estadounidense sobre distintas naciones de la economía mundial y, principalmente en la región conformada por la ASEAN y finalmente, el tercer hecho se basa al ascenso de China en el plano económico-comercial en la economía mundial y, por

⁹ La globalización, para Immanuel Wallerstein, desde la teoría del sistema-mundial que inicia en 1945, es una trayectoria de largo plazo de los países capitalistas. Sin embargo, “algunos celebran este estado de supuesta globalización (...) al leer la mayoría de las opiniones se pensaría que la “globalización” es algo que empezó a existir en la década de los noventa –tal vez en la caída de la Unión soviética, tal vez poco antes-“(Wallerstein, 2005: 49).

lo tanto, en la región Asiática.

El primer hecho es la configuración de la globalización en tanto que proceso de creciente integración de regiones y naciones que se adaptan a las condiciones de aprovechamiento de capital, dichas necesidades deben posibilitar el nuevo modelo de acumulación de capital basado en el neoliberalismo que promueve “la liberalización del comercio, la privatización y la desregulación financiera” (Stiglitz, 2000). Esto se refleja en la *Visión ASEAN 2020* que resultó de la reunión en Kuala Lumpur de 1997 y que tomó forma en el *Plan de Acción de Hanoi* de 1998.

En esta visión del bloque hacia 2020 se contemplan tres enfoques que pretenden evadir el incremento de las distancias y la exclusión de las gratificaciones que proporciona la cercanía. El primer enfoque se marcó un compromiso para construir una región de paz, libertad y neutralidad, absteniéndose del uso de armas nucleares, y contribuyendo a la moderación de la región de Asia-Pacífico. El segundo incluye temas económicos que no se contemplaron en la declaración de Bangkok, como la estabilidad macroeconómica y financiera, la liberalización del comercio y la promoción de la competencia. En tercer lugar, se planteó construir una unidad tomando en cuenta la historia, cultura y las tradiciones diversas de la identidad regional.

Por otra parte, el segundo hecho para que la ASEAN dispusiera, a un nuevo país, su estructura económica y política es la pérdida de influencia económica de su creador: el poder económico estadounidense. La pérdida del poder económico de la hegemonía estadounidense, frente al mercado mundial, se explica en gran parte por la disminución de su tasa de ganancia.

A pesar de que Estados Unidos había logrado la consolidación, latente, de su hegemonía, a finales de los años de 1940, a partir de una estrategia militar (carrera armamentista en contra de la URSS) y una estrategia económica (reconstrucción de Europa y consolidación del patrón-oro), su poder hegemónico se vio limitado gracias a la crisis experimentada por el capital en la década de los años de 1970 derivada principalmente por la baja en la cuota de ganancia a nivel nacional.

“La economía estadounidense no pudo en definitiva prolongar satisfactoriamente su recuperación económica mucho más allá de mediados de la década de 1980, porque no pudo mantener, y mucho menos ampliar, aquel aumento de rentabilidad que le había servido como condición indispensable” (Brenner, 2013: 611). Es decir, en el año de 1950, de una tasa de ganancia estadounidense del 58 por ciento; en 1980, el registro de la tasa de ganancia estadounidense fue del 39 por ciento, es decir, una disminución de ganancia del

19 por ciento, en el periodo de 30 años (Cruz, 2018: 203). Este deterioro no significó de ninguna manera que la hegemonía estadounidense se perdiera, simplemente mostraba que se estaba reestructurando.

La posibilidad de expansión del proyecto hegemónico estadounidense se desvanecía poco a poco y su dirección geopolítica, en Asia, quedaba perpetuada en su decadencia económica. Una de las razones por las que Estados Unidos quedó hundido en la disminución de su tasa de ganancia se explica en torno a la carrera armamentista que logró consolidar, durante el siglo XX, con el conflicto bélico global en contra de la URSS; esto llena de total sentido cuando Wallerstein afirma que “Estados Unidos se ha ido desvaneciendo como potencia global desde los años sesenta y su respuesta a los ataques terroristas sólo ha acelerado este declive” (Wallerstein, 2005: 21).

Respecto a la explicación de esta alegación, debemos centrarnos en el papel del constante y sostenido gasto público que se mantuvo a la industria militar estadounidense. Nos parece preciso y acertado cuando Carlos Marx decía que “un incremento gradual en capital constante en proporción al capital variable tiene como resultado un descenso gradual de la cuota general de ganancia” (Marx, 1979: 214), es decir, a medida que Estados Unidos incrementaba las inversiones de recursos públicos en su industria bélica para acrecentar el mejoramiento de producción de armamento nuclear, estaba, a largo plazo, cavando su propia decadencia económica ante la aseguración de su disminución de la tasa de ganancia a nivel nacional. El problema no quedaba preso a términos económicos, sino que se trasladó, en el corto plazo, a términos sociales ya que a medida que la sociedad política estadounidense focalizaba el incremento constante y sostenido de gasto militar, en actividades militares, la sociedad civil estadounidense disminuía sus posibilidades de reproducción social debido al nulo e insostenible gasto social que se destinaba a los sectores de educación y salud.

En este contexto, Estados Unidos perdía la posibilidad de extender su dominio en el territorio asiático y dejaba en sospecha su hegemonía en la estructura económica mundial. Así, el ASEAN logró visualizar su nueva configuración económica con un país que estaba ganando lugar en el mercado mundial a inicios de los años de 1990, es decir, la República Popular China. Es por ello que en el año de 1997, se crea la ASEAN+3, “integrada por los diez países de la ASEAN más China, Corea del Sur y Japón” (Cortina y Regalado, 2004: 21). La ASEAN+3 constituye una nueva estrategia, en el contexto del proceso de internacionalización de capital para poder aumentar el desarrollo y crecimiento económico, como lo lograron China, Corea del Sur y Japón en la década de los años de 1960 y 1970.

No obstante, el ASEAN+3 se crea a partir de “las condiciones de crisis imperantes en la región, estimulando la búsqueda de nuevos mecanismos (...) de relaciones económicas y políticas” (Cortina y Regalado, 2004: 22). Es preciso mencionar que la ASEAN, en 1967, cuando se consolidó en el marco económico de la hegemonía estadounidense, no buscaba una integración económica, ni social; para 1997, la ASEAN+3 “constituye una plataforma regional de intercambio y cooperación en la esfera económica y se visualiza como una relación con las naciones del noroeste y del sudeste asiático (...) para promover el comercio, las inversiones, la transferencia de tecnología y el conocimiento” (Cortina y Regalado, 2004: 22).

4. Los rasgos de la hegemonía de la asean en su relación con china.

La conformación económica de China es un punto esencial para dar explicación a los procesos de integración en Asia, pues, históricamente, “China (...) gozó del más alto nivel de vida material, con un arte y una educación florecientes y grandes avances en varias tecnologías” (Kharas, 2008: 192). Así, la conformación cultural de China, jugó a favor de su configuración económica. Este hecho económico configuró la nueva escena de la ASEAN en la región de Asia, pues poco a poco China debutaba como un notable dotador de recursos naturales, conocimiento tecnológico, capital humano y capital físico para la Asociación de las Naciones del Sudeste Asiático.

Cuando hablamos de China y Estados Unidos nos referimos a “dos concepciones del mundo” (Tse Tung, 1995: 23). Por un lado, Estados Unidos es confeccionador y propulsor de la ciencia y técnica heredada del mundo occidental, comandado por Inglaterra. Por otro lado, China es emprendedora de la sabiduría a través de distintos íconos.

La República Democrática China es uno de los países con una historia ancestral más consolidada de la estructura económica mundial; 5000 años de cultura, entre masacre social, exterminio político y desestructuración económica, han provocado que este país asiático se configure en la escena mundial con una cultura milenaria. Tanto en la actualidad como en el antaño, China ha jugado un papel fundamental para Asia oriental. En el plano ideológico-cultural a través de figuras como Confucio, Lao Tse o Buda y, en el plano económico-político con la figura de Mao Tse Tung.

El surgimiento económico de China, a finales del siglo XX, resulta de la perseverancia del hombre, el análisis crítico de sus condiciones reales y la visión humana del sujeto social. De esta manera, este país surge de la legendaria historia de su civilización

ancestral que no sólo esclarece la ruta de su desarrollo, sino que se convierte en criterio explicativo de su actual acontecer. El pensamiento de Confucio, Lao Tse y Buda configuran la manera en la que se desenvuelve la ideología en Asia y, principalmente, de la China milenaria de VI-III a.C. En primer lugar tenemos a Confucio, un erudito y establece que “el hombre superior donde se encontrará el justo medio a partir de la perseverancia, una de las virtudes fundamentales” (Balboa, 2013: 28).

Por otra parte, Lao Tse instauro el taoísmo como sistema filosófico chino a partir de la visualización de la dualidad del pensamiento, es decir, un pensamiento crítico que desdobra la realidad concreta a partir de analizar que el hombre puede entablar una sana conexión con su entorno, pues aunque “el TAO que puede expresarse, no es el TAO verdadero (...) Originalmente, los dos son uno, pero al manifestarse toman nombres distintos. La unidad de ambos es un profundo misterio y es también la puerta de todas las maravillas del universo” (Tsé, 2016: 17).

Por su parte, Buda funda la concepción del camino medio, el cual debe configurarse por medio de la aceptación del ciclo de existencias condiciones, es decir, aceptar los extremos en los que puede vivir el ser humano ya que cada persona vive sometido al sufrimiento debido a la fuerza del karma.

Es necesario decir que la actual posición de China en función de la perseverancia, el empeño y el optimismo se debe a estos tres grandes pensadores clásicos de la historia milenaria asiática. Tanto Confucio como Lao Tsé creían necesario retornar a la vida natural del ser humano para “lograr un pueblo en paz y en armonía con la naturaleza, se debía cuidar su bienestar, su alimento, su hábitat tranquilo y que su vida fuese serena y feliz” (Tsé, 2016: 9). De esta manera, China lograba plasmar una visión totalmente diferente del esquema capitalista en pro de los beneficios, esta visión consideraba el deber ser de la conducta moral en el perfeccionamiento individual ya que “cuando la familia es bien dirigida, el reino es bien gobernado, el mundo goza de paz y buena armonía” (Confucio, 2009: 31).

Fue hasta la década de los años de 1950 cuando la sabiduría de los tres íconos clásicos de la China milenaria logró consolidar su pensamiento sobre la base de dirigir a la sociedad sobre el desarrollo individual del ser humano, partiendo de su conocimiento. De esta manera, en 1954, se funda la República Popular China con el deseo de re-construir las posibilidades económicas con base a las necesidades de una sociedad dirigida en el camino de su propio desarrollo, partiendo de “la construcción del socialismo y poniendo el acento que se ha puesto en la educación, la organización y la ideología” (Bettelheim, 1977: 150).

A nuestro criterio, el ascenso económico de China se debe a la consolidación del

pensamiento de los tres grandes íconos clásicos de su historia milenaria (Confucio, Lao y Buda). No obstante, esta conjunción de sabiduría quedaría en vías del proyecto que Mao Tse Tung configuraría a través “del futuro de la sociedad (...) sujeta (...) a su planeación social” (Engels & Marx, 2015: 72) con base al conocimiento humano. Así, “en cierto modo (...) el resultado final de la Revolución cultural de Mao Tse Tung sea la explosión sin precedentes del dinamismo capitalista que actualmente se está produciendo en China” (Zizek, 2010: 40).

Si bien, las tasas de crecimiento económico que superaban el 10 por ciento anual, en China, durante la década de los años de 1990 y 2000, se deben en gran parte al proyecto del socialismo en este país. Es preciso mencionar que Mao Tse Tung rodeó la tesis fundamental respecto al conocimiento, en Lao Tsé, la cual decía que “si deseas contraer a algo, espera que antes se expanda. Si quieres que algo se debilite, procura que antes se haga fuerte. Si quieres eliminar a algo, déjalo que antes florezca plenamente. Si quieres privar a alguien de algo, antes tendrás que darle lo bastante. A esto se le llama Conocimiento” (Tsé, 2016: 52). Es decir, gracias a las nuevas condiciones que estarían representadas, de manera especial, por el desarrollo de la educación en China, este país logró expandir, fortalecer y florecer sus capacidades productivas en pro al aumento de su crecimiento económico. Y, especialmente, está logrando debilitar y, poco a poco, eliminar a EE.UU. de su posición hegemónica.

Hasta el momento, hemos dejado en claro que el escalamiento económico que China ha vivido desde la década de 1990, ha sido en gran parte por la preponderancia del desarrollo social, principalmente con el afianzamiento cognoscitivo de la población, respecto del acrecentamiento de la rentabilidad de empresas e industrias. Es en este periodo, 1990-2000, cuando Asia oriental comienza a surgir mediante el entramado de redes regionales de producción que “empezaron con la subcontratación de multinacionales japonesas en los años ochenta y que (...) al madurar China, se ha convertido en un exportador de productos intermedios y equipo de capital” (Kharas, 2008: 192).

Además de la crisis asiática que aconteció en 1997, debemos hacer mención que otro factor que introdujo a China, al ASEAN+3, fue su ingreso a principios del siglo XXI a la Organización Mundial del Comercio, pues su gran dotación de “recursos ambientales y físicos (...) dieron paso al mutuo acuerdo de la cooperación tanto financiera como arancelaria para facilitar una mejor integración” (Drake-Brockman & Drysdale, 2002: 1050).

En el ámbito de las relaciones con China¹⁰ se ha avanzado aceleradamente desde

¹⁰ Palazuelos y García (2015) discuten un punto fundamental en las relaciones económico-políticas de la ASEAN- China: al entablar relaciones con la economía china, las economías del Sudeste Asiático han tenido acceso a vínculos estratégicos con Taiwán y Hong Kong, lo que les ha valido mayores flujos de capital financiero y acercamiento con diversas compañías transnacionales.

noviembre de 2004 con la firma del Acuerdo de Libre Comercio que derivó en una zona de libre comercio que empezó a operar el 1 de enero de 2010, año en que también entró en vigor el Área de Libre Comercio ASEAN-Corea. Posteriormente, en 2008 entró en vigor el Acuerdo Integral de Asociación Económica y Comercio con Japón. Para 2012 comenzaron las negociaciones para avanzar en las relaciones comerciales entre estos tres actores y los miembros de la ASEAN en el grupo llamado ASEAN+3 que permitió estimular las relaciones entre Corea del Sur, Japón y China, que se expandieron a una mayor integración en Asia- Pacífico con la formulación del bloque ASEAN+6 conocido como la Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)¹¹ que incluye a los países del ASEAN+3 sumando a India y Australia-Nueva Zelanda¹².

Con los rasgos de este proceso de liberalización se puede hablar de un boceto de relaciones de hegemonía a escala regional, para el cual, China se posiciona como el centro hegemónico. Una forma de ver estos indicios de relaciones hegemónicas es analizar los vínculos comerciales que se han desarrollado desde las negociaciones comerciales iniciadas en 2004.

En los últimos años, China ha figurado dentro de los primeros cinco socios comerciales de la asociación, cuyo comercio está orientado a los bienes manufacturados de maquinaria y electrónicos. El comercio con China representa cerca de 14% de todo el comercio de los países miembros de la ASEAN, un valor por encima del comercio con Estados Unidos que equivale a cerca del 8% de todo el comercio de 2014¹³.

Dentro de la ASEAN, se pueden diferenciar tres grupos de ingreso que poseen cierto grado de diversificación en cuanto a la orientación de su actividad económica. Los países de mayor ingreso o *High-income ASEAN countries* se asocian con centros financieros y paraísos fiscales, por lo que incluyen a Brunei y Singapur, siendo este último el centro económico de todo el bloque. Los países con un nivel medio de ingreso per cápita o *Middle-income ASEAN countries*, desarrollan actividades intermedias, pero también poseen importantes yacimientos de recursos minerales e incluyen a Indonesia, Malasia, Tailandia y Filipinas. Finalmente, los países de menor ingreso o *Low-income ASEAN countries* se relacionan con actividades de menor o escaso valor agregado y comprenden a Vietnam, Myanmar, Cam-

¹¹ Esta iniciativa se centra en el comercio bienes, servicios, flujos de inversión, cooperación económica y técnica, propiedad intelectual, mecanismos de compensación, y solución de controversias.

¹² Aunque se trata de dos países, se puede considerar como un solo socio comercial por su pertenencia al acuerdo bilateral de Relaciones Económicas más Estrechadas o Closer Economic Relations (CER) que opera desde los 80.

¹³ Esta estimación la ofrecen Iacob Koch *et al.* en *China's economic ties with ASEAN: A country-by-country analysis*, Estados Unidos, US-China Economic Security Review Commission, 2015.

boya y Laos.

Los países con mayor participación en el balance comercial bilateral ASEAN-China se distribuyen en los tres grupos de ingreso. Entre los dos países de mayor ingreso, Singapur es el que tenía una mayor participación a 2013, con 18.7% de las exportaciones y 15% de las importaciones de productos de origen chino. Entre los países de nivel medio de ingreso, Malasia tiene la mayor participación con 18.8% de las exportaciones y 30.1% de las importaciones en 2013; y en el caso de los países de menor ingreso, la mayor participación en el comercio con China la tenía Vietnam con 19.9% y 8.5% de exportaciones e importaciones, respectivamente¹⁴. Esto nos muestra que la relación de los distintos miembros de la ASEAN con China se distribuye de forma desigual.

Un elemento que vale la pena destacar de las relaciones comerciales entre miembros de la ASEAN y China, y con países asiáticos industrializados, es la prevalencia de exportaciones de bienes primarios. En el caso de Myanmar y Laos, las exportaciones que realizan a China se concentran en recursos minerales y forestales. Para 2013, las exportaciones de Laos se concentraban en cobre refinado, madera acerrada, cobre en metal, y madera en bruto, de los cuales cerca de 956 millones de dólares se dirigieron a China¹⁵. Por su parte, en 2013 Myanmar exportaba principalmente petróleo y gas natural en alrededor de 3.5 mil millones de dólares, madera en bruto, piedras preciosas y legumbres secas; siendo sus principales destinos de exportación Tailandia y China, con flujos comerciales salientes de 3.71 y 2.46 mil millones de dólares, respectivamente¹⁶.

Por el lado de la inversión, se observa que los flujos de inversión extranjera globales de China se han incrementado considerablemente en la última década; no obstante, China contribuye en una porción muy reducida de la inversión extranjera directa (IED) total a los miembros de la ASEAN – en alrededor de 2.3 por ciento – aunque este monto se incrementa cuando se consideran inversiones provenientes de Hong Kong y de compañías chinas radicadas en el extranjero¹⁷.

El único miembro con un importante flujo de inversión con China es Singapur, país considerado un centro financiero internacional con una economía sofisticada¹⁸, que ha establecido relaciones sustanciales de inversión con este país, de alrededor del 6% de sus in-

¹⁴ Estimaciones de Iacob Koch *op. cit.*

¹⁵ Consultado de OEC en <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/lao/>

¹⁶ Consultado de OEC en <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/mmr/>

¹⁷ Estimación de Iacob Koch *op. cit.*

¹⁸ Singapur se ha desarrollado como centro financiero internacional por la comercialización de títulos y derivados financieros de petróleo.

versiones totales provenientes del exterior en 2011¹⁹. En el caso de los demás miembros, los flujos de inversión con China son reducidos, y muy poco significativos en el caso de países de bajo ingreso como Myanmar y Laos. Entre los países de nivel medio de ingreso, Indonesia y Tailandia reciben los mayores flujos de IED desde China, con 4,657 y 2,472 millones de dólares, respectivamente, en 2013, cifras muy por debajo de los 14,751 millones de dólares que se dirigieron a Singapur para ese mismo año²⁰.

De este modo, en la relación de los países de la ASEAN con China se vislumbra la posibilidad de hablar de una relación de hegemonía a nivel regional, en las cuales las relaciones estratégicas para preservar y asegurar los recursos preponderantes en forma de materias primas han llevado la continua expansión de mercados con base en la estructura original de la ASEAN. El funcionamiento de la ASEAN en el futuro, y el papel que asuman sus miembros en el plano de la cuenca del pacífico dependen en gran medida de la manera en que avancen sus relaciones con China, en especial en el caso de países como Filipinas o Vietnam que se ven amenazados por la continua y expansión de China en la región del sudeste asiático, la cual podría reanimar conflictos territoriales que chocan con los planes de ampliación del bloque económico.

Las relaciones entre la ASEAN y China tienen elementos que deben considerarse para el futuro de las relaciones comerciales regionales en Asia, pero también para los retos que China ha encontrado como país emergente en el mercado mundial. Se debe tener en cuenta el establecimiento de dos instituciones por parte de China que pueden modificar los flujos de inversión extranjera en los países del ASEAN: el Nuevo Banco de Desarrollo (NBD) y el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (AIIB); este último con una misión para el diseño de proyectos de infraestructura que promuevan la conectividad regional de Asia y la cooperación económica.

Los distintos planes de infraestructura en China dependen del apoyo que este país encuentre en sus vecinos asiáticos, y en especial de los miembros de la ASEAN; lo cual, le infiere mayor importancia a las disputas de territorio marítimo y ha llevado a que China canalice recursos financieros para ganar apoyo por parte de estos países. La relación entre los países de la ASEAN y China resulta una de las muchas relaciones estratégicas para que consolide sus futuros proyectos económicos, sobretudo el proyecto de la Iniciativa del Cinturón y la Ruta de la Seda, o también conocido como OBOR (por sus siglas en inglés). Ante ello, podemos observar que los miembros de la asociación se están volviendo líderes en la pres-

¹⁹ Nargiza Salidjanova, *Going Out: An overview of China's outward foreign direct investment*, Washington, US- China Economic and Security Review Commission, 2011.

²⁰ Jacob Koch *op. cit.* p. 7, con datos del Ministerio de Comercio de China.

tación de servicios a la creciente clase media china, especialmente en el turismo de países como Tailandia; lo que llevó a que a los visitantes provenientes de China se convirtieran en el segundo grupo más grande de turistas a estos países a partir de 2012 (Koch *et al.*, 2015).

China encuentra en la ASEAN una oferta amplia de recursos minerales y combustibles que se observa en países como Singapur, que abastece el mercado de energía con su infraestructura portuaria y de refinería; Indonesia puede atender la creciente demanda de China por gas natural, carbón de alta calidad y otros biocombustibles. Además, este bloque económico posee yacimientos de minerales no ferrosos, como el níquel, cuyo consumo se ha elevado en China, lo cual ha resultado en un impulso de las actividades mineras en los países de menor ingreso como Camboya y Myanmar.

Es importante resaltar cuál ha sido el proceso de inserción de las economías de la ASEAN en la economía global y la relación de éste con la hegemonía. Palazuelos y García (2015) distinguen cuatro grupos de variables para estudiar este proceso de inserción a la economía mundial: 1) la posición comercial, atendiendo a la cuota de sus exportaciones a todo el mundo; 2) el saldo de su cuenta corriente, considerando la balanza comercial y la balanza de transferencias; 3) su posición financiera, que analiza su cuenta financiera y el tipo de capital que la constituye; y 4) la posición institucional que analiza la proyección al exterior del estado y las compañías transnacionales.

La región asiática se ha dinamizado en las últimas décadas con un crecimiento acelerado y una estructuración del aparato productivo que ha equiparado a diversos países con la economía de Japón o Alemania. En este caso están los llamados «nuevos países industrializados», y normalmente solemos identificar como los Cuatro Tigres Asiáticos – Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur – cuyo crecimiento sólo se ha interrumpido en los periodos de las crisis financieras de 1997-1998 y 2008-2009²¹.

En este grupo se asevera, además, el papel hegemonía que Singapur ha ejercido en el seno de la ASEAN. Actualmente, la posición comercial de Singapur se caracteriza por la reexportación de petróleo, con una importante consolidación de la comercialización de crudo y refinado, lo cual, además le ha permitido constituir un fuerte aparato financiero con

²¹ Según la cuantificación que realiza el Banco Mundial (2018), los efectos negativos de los dos periodos de las grandes depresiones económicas, se registraron al año siguiente del inicio de cada devastación económica. Siendo así, tenemos que las tasas de crecimiento económico tanto de Singapur y Corea del Sur como de Hong Kong, para el año de 1998, disminuyeron hasta menos cinco puntos porcentuales; mientras que para 2009, el valor monetario de los bienes y servicios de estos países, disminuyeron cerca del uno por ciento. Lo anterior se debe a que la crisis financiera global del 2008-2009, tenía su epicentro en Estados Unidos y no existía una relación financiera directa con la esfera financiera de las economías asiáticas.

diversos instrumentos petroleros y consolidar una bolsa para su negociación (Palazuelos y García, 2015).

A la par de los Cuatro Tigres Asiáticos, se dio el desarrollo de las economías malaya y tailandesa, con procesos diferentes por su especialización productiva en función de los energéticos, los recursos minerales y los productos agrícolas. El mismo patrón se replicó más tarde en Filipinas, Vietnam, Camboya, y en menor medida Indonesia.

La similitud de las economías de la ASEAN las resumen Palazuelos y García (2015) en seis puntos fundamentales: 1) la aplicación de estrategias de desarrollo impulsadas por el Estado; 2) la sucesión de políticas de apertura externa con una lógica selectiva; 3) la presencia de compañías transnacionales de diversos focos hegemónicos como norteamericanas, europeas y asiáticas; 4) han transitado de una estructura productiva intensiva en mano de obra a una diversificación industrial más enfocada a las manufacturas de intensidad tecnológica; 5) a través de las compañías transnacionales, se han desarrollado como plataforma exportadora para manufacturas intensivas en contenido tecnológico; y 6) la incorporación de importantes empresas nacionales en los procesos productivos nacionales insertos a su vez en cadenas globales de valor.

De este modo, este conjunto de economías ha enfocado su esfera comercial a la exportación de productos de mediana y alta intensidad tecnológica que les ha procurado un superávit de balanza comercial y de cuenta corriente. En su cuenta de capitales se ha mantenido un creciente flujo de exportaciones combinado con una constante acumulación de reservas internacionales; la exportación de los capitales es especialmente importante en el caso de Malasia, pero menor para Tailandia. Mientras que Malasia tiene una posición cercana al equilibrio, la relación entre activos y obligaciones para Tailandia es aún mejor, pues ronda entre el 80 por ciento, es por ello que la economía malaya ocupa la cuenta de la variación en reservas internacionales para equilibrar su balanza de pagos.

En cuanto a la posición de sus empresas transnacionales, éstas tienen una baja proyección internacional, aunque en el plano regional destacan la empresa petrolera de Petronas y el Grupo Sime Darby en Malasia, como la empresa de cementos de Tailandia, Siam. (Palazuelos y García, 2015).

Cuadro 1. Compañías Transnacionales de EEUU y el sudeste Asiático

País	Número de Compañías	Ingresos empresariales	Ingreso promedio por compañía
Estados Unidos	2,123	15,221	7.2
Japón	1,028	7,347	7.1
China	674	6,208	9.2
ASEAN (10)	227	1,068	4.7
Australia	203	960	4.7
India	158	898	5.7
Singapur	64	343	5.4
Tailandia	51	259	5.1
Malasia	40	193	4.8
Indonesia	33	136	4.1
Vietnam	20	90	4.5
Filipinas	19	47	2.5

Fuente: Elaboración propia con datos del McKinsey Global Institute. Datos en miles de millones de dolares

Conclusión

En el sistema económico mundial han acontecido diversas conflagraciones de orden económico, militar y/o político. La historia nos demuestra que a pesar de los diversos enfrentamientos que Estados Unidos se ha mantenido como el hegemónico. En el ámbito técnico-militar nos demostró que tuvo el ímpetu feraz de combatir a una de las potencias bélicas más fértiles de la historia: la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, y no sólo eso, sino que en el ámbito ideológico supeditó el socialismo respecto de su capitalismo voraz. Es por ello que en el ámbito económico-político nos mostró que posee un poder conexo a los organismos multilaterales (como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio) para mantener un orden económico mundial subordinado a las decisiones del patrón de acumulación capitalista.

Así, ante la aparición de nuevos países industrializados, economías desarrolladas o naciones emergentes que buscan concretar acuerdos comerciales, uniones económicas o zonas arancelarias, esto sólo puede significar para Estados Unidos una relación relativa a su verdadero poderío económico e industrial. No obstante, podemos afirmar que la actual emergencia económica de China, en el mundo oriental, resulta ser un punto clave para el

entendimiento del nuevo orden económico mundial. La nueva posición que China ocupa en el mercado mundial ha dejado un futuro económico incierto a las decisiones de Estados Unidos, pues este gigante oriental ha puesto en manifiesto sus diversas estrategias económicas en el escenario internacional desde su entrada a la OMC en 2001. Tan es así, que ya ha firmado diversos acuerdos comerciales con más de 30 economías, entre los que se destaca la ASEAN como una de las asociaciones más importantes del sudeste asiático para el desarrollo y crecimiento económico.

El avance en materia comercial de los últimos cuatro años en el seno de la ASEAN ha permitido establecer los cimientos de acuerdos regionales con China, Japón, Corea del Sur, Australia, Nueva Zelanda e India en el funcionamiento de la RCEP. Mientras los planteamientos más optimistas sugieren que la RCEP puede profundizar la integración en Asia, las observaciones más críticas opinan que será un acuerdo superficial entre los miembros heterogéneos de la ASEAN, cuyo impacto en las relaciones económicas regionales será limitado. La evolución de la liberalización del comercio en el seno de la ASEAN es un caso peculiar para estudiar los procesos de hegemonía en el continente asiático, porque sugiere la transición de un proceso de integración en el plano político promovido desde afuera en la lógica del ejercicio de la hegemonía estadounidense a un plano de liberalización comercial regional que ha ayudado a moldear los intereses económicos, sociales, culturales y políticos de China como país emergente. El inicio de las negociaciones para la construcción de la RCEP desde 2012 también sugiere un proceso de integración regional que propone, aunque débilmente, un contrapeso al multilateralismo típico de la integración económica promovida por los Estados Unidos.

La noción de crear y consolidar la RCEP se ha interpretado como una alternativa a la formación de la Alianza Trans- Pacífico (Trans-pacific Partnership o TPP) que se ha caracterizado por excluir a China, lo que representa una contrariedad para el futuro de su actuación en la región de Asia-Pacífico. Por tanto, las rondas de negociación de la RCEP celebradas recientemente en Brunéi y las que tendrán lugar en Australia más adelante este año trazarán el futuro de la presencia de China en la región del sudeste asiático. Aunque se observan rasgos de relaciones hegemónicas a nivel regional entre China y las economías del ASEAN, este bloque económico se ha empoderado en la región de Asia- Pacífico, fungiendo como un actor relevante en la mediación del decadente poder de la hegemonía estadounidense en la región del este asiático y el ascenso económico paulatino de la República Popular China. Actualmente, la ASEAN congrega países con distintos niveles de desarrollo, lo que ha significado que los promotores de la agenda de integración y negociación sean Singapur y Brunéi; siendo Singapur el centro económico de este bloque.

La perspectiva de integración regional de los países de la ASEAN en el grupo de la RCEP se ha combinado por la actuación en una mayor integración con los Estados Unidos, por lo que la ASEAN como bloque económico juega en relaciones contradictorias entre el multilateralismo que lo acerca a la economía estadounidense y el regionalismo que lo acerca a economías emergentes como India y China. En el sudeste asiático se observan relaciones de hegemonía desde adentro y desde afuera. Hacia adentro, Singapur juega el papel de centro hegemónico con relaciones de centro- periferia cuyo liderazgo se basa en la diferenciación de la estructura productiva que ha llevado a la fragmentación de la ASEAN en dos grupos fundamentales, los de mayor preponderancia en actividades financieras y de mayor valor agregado con una creciente intensidad tecnológica en el subgrupo de ASEAN+3 y aquéllos con una estructura económica con mayor presencia de la explotación de recursos naturales en el subgrupo CLMV. Desde el exterior se ha constituido un contrapeso entre la posición de la hegemonía estadounidense que actualmente se reviste del ejercicio multilateralista del TPP y la posibilidad de una hegemonía china a nivel regional cuyo máximo reflejo es el planteamiento de la RCEP. No obstante, la construcción de una mayor presencia china en la región del sudeste asiático está lejos de reunir las características suficientes, o siquiera necesarias, para una sucesión a la hegemonía estadounidense

Referencias bibliográficas

- Althusser, Louis (2014), *Ideología y aparatos ideológicos de Estado. Práctica teórica y lucha ideológica*, Editorial Tomo, México, 155 pg.
- Badillo, Roberto (2010), *El complejo militar industrial de los Estados Unidos: los responsables de las crisis financieras contemporáneas y sus orígenes*, edit. Economía Finanzas, pp. 185.
- Banco Mundial. Datos. Disponible en: www.datos.bancomundial.org
- Balboa, Flor de María (2013), *Confucio y Sócrates. De la China milenaria a la Grecia clásica. El trayecto del Ethos a la ética*, en *Historia, Cultura y Aprendizaje del China*, Editorial CECHIMEX, México, 13-32
- Bettelheim, Ch.; Charrière, J. & Machisio, Hélène (1977), *La construcción del socialismo en China*, Editorial ERA, México, 170 pg.
- Bravo, José (2015), “La relación México-Estadounidense en el marco del TPP ante la

irrupción China”, en 20° Encuentro Nacional sobre Desarrollo Regional en México, 17 al 20 de noviembre de 2015, AMECIDER-CRIM, UNAM, Cuernavaca.

Bustelo, Pablo (1999), “Las crisis financieras asiáticas (1997-1999): Nuevos indicadores y escasos precedentes” en Boletín Económico de Información Comercial Española, no. 2616, pp. 21-26. Disponible en:
<http://pendientedemigracion.ucm.es/info/eid/pb/busbice99.pdf>

Cohn, Theodore (2008), Global political economy: Theory and practice, edit. Pearson Longman, NY

Cortina, Mónica y Regalado, Eduardo (2004), Características y tendencias de la integración económica en Asia-Pacífico. Versión electrónica, disponible en:
<http://www.nodulo.org/ec/2004/n033p17.htm>

Cruz, Miguel (2018), La Carrera Armamentista Estadounidense y la Acumulación de Capital, Tesis de licenciatura, UNAM, México, 216 pg.

Drysdale y Drake-Brockman (2002), Integración regional en Asia Oriental y la Ronda de Doha, 11-11 pg.

Engels, F. & Marx, K. (1959), La ideología alemana, Editorial Montevideo: Pueblos Unidos, Trad. al castellano de W. Roces, Argentina, 21 pg.

FMI (2000), Recuperación tras la crisis asiática y papel del FMI, en Estudios temáticos. Versión en línea, disponible en:
<https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/esl/062300s.htm>

Fischer, Joschka (2009), Veinte años después del Muro, Periódico El País, Disponible en:
<http://www.elpais.com/articulo/opinion/Veinte/anos/despues/Muro>

Gazol, Antonio (2015), Bloques Económicos, séptima edición, Facultad de Economía, UNAM, México.

Giacaglia, Mirta (2002) “Hegemonía. Concepto clave para pensar la política”, en Tópicos, núm. 10, pp. 151-159, Argentina. Versión en línea disponible en:
<http://www.redalyc.org/pdf/288/28801009.pdf>

Harvey, David (2007) Breve historia del neoliberalismo, edit. Akal, Madrid

Hegel, Georg Wilhelm Friedrich (1985), Fenomenología del espíritu, Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 310 pg.

- Ianni, Octavio (2000), *Teorías de la globalización*, edit. Siglo XXI, México.
- Kharas, H. (2008), *Distancia y división en Asia oriental*, 1-3 pg. Archivo.
- Kennedy, Paul (1987), *Auge y caída de las grandes potencias*, Editorial Plaza & Janes, Barcelona, España, 1011 pg.
- Keohane, Robert (1988), *Después de la hegemonía: cooperación y discordia en la política económica mundial*, Grupo Editor Latinoamericano, México, 340 pg.
- Koch, Jacob, et. Al (2015), *China's Economic Ties with ASEAN: A Country-by-Country Analysis*, US- China Economic and Security Review Commission, March, United States.
- Lewis, Arthur (1978), *Crecimiento y fluctuaciones 1870-1913*, Editorial Fondo de Cultura Económico, México, D.F., 374 pg.
- Lincopi, Carlos (2014) "Gramsci: ¿Hegemonía sin coerción?", *Revista Nuestra América*, junio, Chile. Versión en línea disponible en: <https://revistanuestramerica.wordpress.com/2014/06/24/gramsci-hegemonia-sin-coercion/>
- Marek (1986) *Carrera Armamentista y tecnología y estrategia militares*, Disponible: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/217/8/RCE8.pdf>, visto: 23/04/16
- Marx, Karl (1972), *El capital*, Tomo III. Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 953pg.
- Palazuelos, Enrique (2015), *Economía Política Mundial*, edit. Akal, España.
- Ríos, Xulio (2011), "China: Poder y civilización en el siglo XXI" en Ministerio de Defensa(2011), *Las potencias emergentes hoy: Hacia un nuevo orden mundial*, Cuadernos de Estrategia, Instituto Español de Estudios Estratégicos, España.
- Sandoval (2002) "La hegemonía mundial de las potencias. Una aproximación teórica", en *Problemas del Desarrollo*, vol. 33, no. 131, UNAM, México. Disponible en: <http://www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/view/7453>
- Stockholm International Peace Research Institute-SIPRI (2017), *SIPRI Arms Transfer Database*.
- Ting, Gong (2016), "US Upgrades Economic Ties with ASEAN Amid China's growing influence" en *The Diplomat*. Versión en línea disponible en: <http://thediplomat.com/2016/03/us-upgrades-economic-ties-with-asean-amid-chinas-growing-influence/>

- Tsé, Lao (2016), Tao Te King, Editorial Colofón, México, 101 pg.
- Tse Tung, Mao (1995), Cinco tesis filosóficas de Mao, Editorial Quinto Sol, México, 138pg.
- Tonda, Concepción (2015), La teoría crítica de la cultura en Bolívar Echeverría, en Modernidad y resistencias, Ediciones Era, México, 159-168 pg.
- Ugarteche, Oscar (2009), Historia crítica del Fondo Monetario Internacional, IIE, UNAM, México.
- Zapata, Enrique (2002) “La ASEAN y el nuevo paradigma global” en Comunicación, vol. 12, núm. 2, julio-diciembre, Instituto Tecnológico de Costa Rica, Costa Rica.
- Zizek, Slavoj (2010), Mao. Sobre la práctica y la contradicción, Editorial Akal, España, 268pg.

CONTEXTO NACIONAL

6. ANÁLISIS CONTEMPORÁNEO DE LA RELACIÓN MÉXICO - ESTADOS UNIDOS¹

Paulo H. Leal Villegas²

Introducción

En la historia de la relación México- Estados Unidos (EUA) ha habido muchos encuentros y desencuentros, que los ha mantenido en un estado de cooperación económica en la que ambos países han recibido beneficios de la relación.

Para inicios de octubre de 2018 parecen haber concluido las renegociaciones del Tratado comercial. A pesar de las amenazas de terminar con él, se ha mantenido con algunas modificaciones importantes como veremos en este capítulo.

La propuesta de explicación del fenómeno de estudio es que entre EUA y México existe una relación simbiótica que parte de la complementariedad que presentan sus estructuras productivas. Esta relación se ha profundizado con el paso del tiempo a partir de la nueva configuración de la economía mundial con su consecuente división internacional del trabajo, en la cual EUA ha participado como el principal mercado, como proveedor de innovación y de bienes tecnológicos (electrónica, cómputo, automóviles) y como el país con el sistema financiero más desarrollado.

Mientras que México es un importante productor de petróleo, (lugar 13 a nivel mundial de acuerdo con la CIA Fact Book) y contribuye, sobre todo, con abundancia mano de obra relativamente calificada y con salarios muy bajos (hasta 8 veces más bajo con relación a EUA, ver Datos Macro.com, Revista Expansión 2019). Esta situación le ha permitido ser un importante re-exportador de bienes electrónicos, computadoras y automóviles a partir de la estrecha relación de su sector manufacturero con el de EUA.

¹ Capítulo apoyado por el Proyecto PAPIME-DGAPA-UNAM PE 309716 “Inserción de la economía mexicana a la economía mundial” dirigido por el autor.

² Profesor-Investigador Asociado Tiempo Completo en el área de INAE FE UNAM, el autor agradece la búsqueda y sistematización de información bibliográfica y estadística a cargo de Gabriel Corzo y Luis Romero.

Este capítulo se plantea como línea metodológica de investigación que la relación entre ambos países es producto de una construcción histórica, en donde el grado de desarrollo de las fuerzas productivas, que se concreta en la estructura productiva³, se proyecta en las necesidades que buscan satisfacer ambos países y en las actividades económicas expresadas en rubros como: Comercio Internacional, Inversión Extranjera Directa (IED), Remesas, Industria Maquiladora, Flujos de Inversión de Cartera, Actividad Turística, migración entre otras.

El objetivo de este capítulo es presentar la interrelación estructural entre las economías estadounidense y la mexicana a fin de evaluar la profundidad de los cambios que se esperan con la renegociación del Tratado.

Para cumplir lo anterior se presenta un breve esbozo de la historia de la relación México-EUA que pretende dar cuenta del carácter histórico-estructural de la relación entre ambos países. A continuación, se realiza un análisis contemporáneo de la importancia de México para la economía estadounidense y de la importancia de EUA para la economía mexicana, a fin de presentar los nexos productivos entre ambas economías. Posteriormente, se presentan las adecuaciones en política económica que ambos países aplicaron ante el ambiente recesivo y de gran incertidumbre económica mundial, para finalizar con un análisis de la región y las perspectivas ante la renegociación del Tratado.

1. Esbozo de las relaciones económicas México-EUA en contexto histórico

La relación México-EUA es una compleja historia de complicidades, desencuentros, progreso y profundización de las desigualdades en un marco de complementariedad económica, con EUA como la nación más fuerte y México enganchado a su ritmo de acumulación. Así, observamos que a lo largo de la historia México y EUA han firmado una serie de tratados de índole comercial y laboral. Podemos fechar en el año de 1831 como el primer tratado entre ambas naciones⁴ (Riguzzi y De los Ríos 2012). También han existido “acuerdos” que han

³ Autores como Marx (1857), Bujarin (1971), Palazuelos (2000), Palazuelos (2015), Dabat (1993) y Dabat (2017) han planteado el concepto de estructura económica como núcleo metodológico de análisis de la inserción de una economía nacional a la economía mundial, sobre todo basado en el término más general de Marx de (1857). En esta investigación entendemos a la estructura económica como la forma particular que reviste la relación entre el grado de tecnología orientado a la producción y la calificación de la mano de obra. Dicha relación se concreta en indicadores como el salario, la productividad, la inversión y la rentabilidad. El conjunto de estos elementos juegan diferentes roles de acuerdo con el grado de desarrollo de las fuerzas productivas. Así, EUA cuenta con una estructura productiva más fuerte que la de México. Pero precisamente ambas estructuras se encuentran históricamente imbricadas participando en la división internacional del trabajo, como veremos a lo largo del capítulo.

⁴ Estados Unidos y México firmaron el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación (5 de abril de

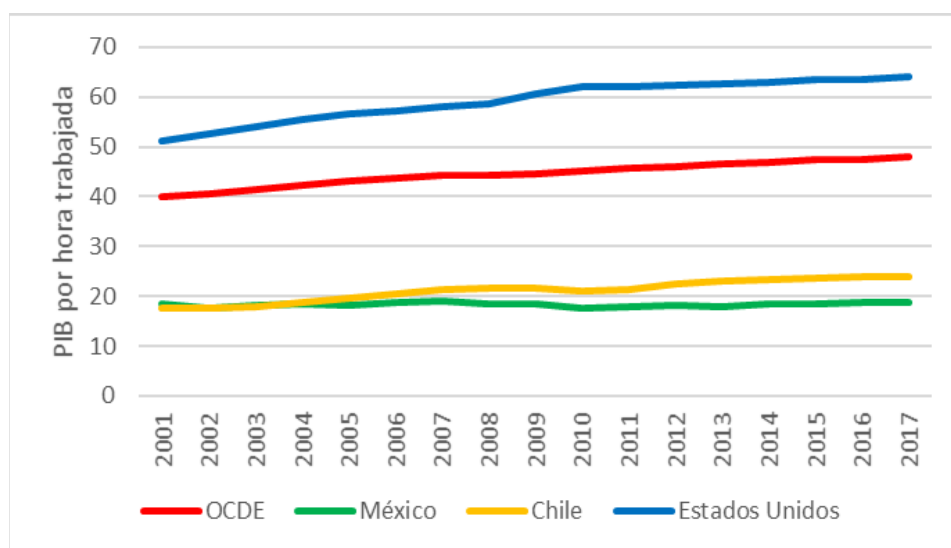
implicado la institucionalización del ejercicio del poder por parte de EUA, tales como los Tratados Guadalupe-Hidalgo de 1848, o la Iniciativa Mérida en 2008⁵.

En el terreno económico se han presentado una serie de acuerdos, entre los más importantes tenemos: 1) el llamado acuerdo bracero de 1942, que en los hechos fue una reforma migratoria en la cual EUA solicitaba mano de obra mexicana para trabajar en el sector agrícola, 2) el acuerdo maquilador de 1965, que implicó la inversión en industrias manufactureras en la frontera norte de México por parte de EUA y que de igual manera pretendía aprovechar la mano de obra barata mexicana para acelerar la producción manufacturera de las empresas estadounidenses; y 3) el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el que ambas naciones interrelacionaron más sus economías.

2. Estructura productiva de México y de Estados Unidos

México es una nación con un limitado desarrollo de su estructura productiva medido a partir de su productividad (ver gráfica 1).

Gráfica 1. Evolución de la Productividad de países seleccionados, 2001-2017



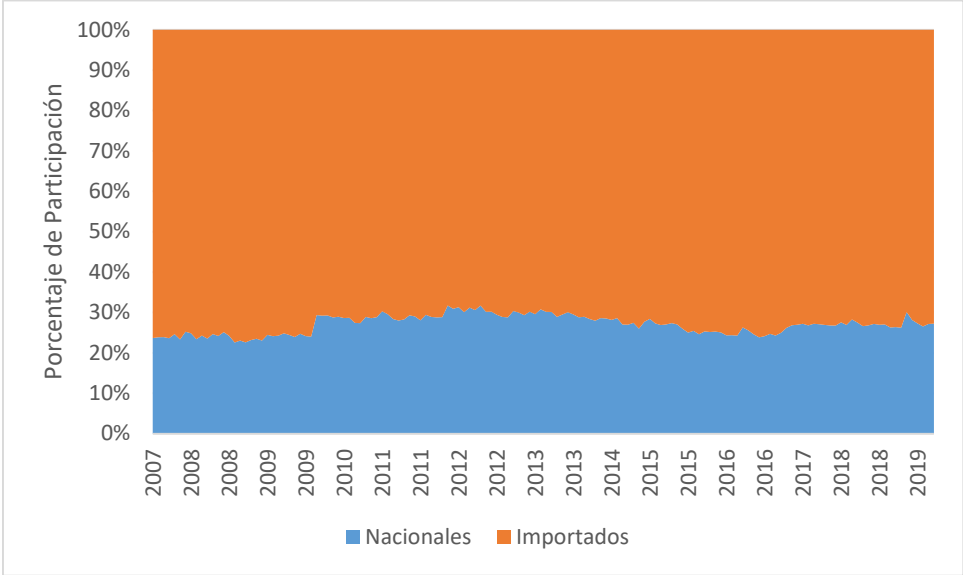
Fuente: OCDE, Data 2019

1831), con el fin de afirmar la relación bilateral entre ambas repúblicas, con respecto al comercio. Aunque este tratado no hacía concesión alguna en materia arancelaria, era una garantía para el tránsito de las rutas estadounidenses en los puertos mexicanos, pues éstas eran las que exportaban una gran parte de las mercancías mexicanas a Europa e importaban las mercancías europeas y de este país a México.

⁵La iniciativa Mérida (Diciembre de 2008) es un reconocimiento de las responsabilidades compartidas con el fin de contrarrestar la violencia ocasionada por las drogas que amenaza a los ciudadanos en la región de América del Norte. Se ha creado con la finalidad de afectar la capacidad operativa del crimen organizado, institucionalizar la capacidad para mantener el Estado de Derecho, crear la estructura fronteriza del S. XXI y constituir comunidades fuertes y resilientes.

Como se observa en la gráfica 1 México cuenta con una productividad de menos de la mitad de EUA. En tanto en lo relativo al desarrollo de su industria manufacturera, la situación es más compleja porque si bien se han desarrollado ramas industriales a nivel mundial como la electrónica, la de computadoras y la automotriz, en México se realizan actividades que generan bajo valor agregado, ver gráfica 2.

Gráfica 2 Porcentaje de participación de los componentes nacionales y extranjeros consumidos por el total de la industria manufacturera de exportación en México, 2007- 2019



Fuente: INEGI (2019). Banco de Información Económica. Programa IMMEX

México cuenta además con una clase empresarial pequeña y con rasgos rentistas, una escasa participación en la innovación y en el desarrollo de nuevas tecnologías para la producción, con tasas de ahorro interno muy bajas que nos vuelven dependientes de la captación de ahorro externo, además de contar con un sistema financiero poco desarrollado que contribuye mínimamente al financiamiento de la producción.

Presenta una economía informal de alrededor de 50% de la actividad económica, lo que se traduce en una débil recaudación impositiva (que bajó en 2018 a 13% del PIB según el 6to Informe de Gobierno de Peña Nieto), una profunda desigualdad en una población de más de 120 millones de personas que no alcanzan a ser absorbidas por la actividad económica (sólo el 42% de la población económicamente activa participa en alguna actividad económica formal INEGI), y en las que muchas de esas personas cuentan con una remuneración salarial muy baja (sólo el 5% de la población gana 12 mil pesos o más al mes de acuerdo con el Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico), por lo que la economía informal, la delincuencia y la migración hacia EUA es determinante en la estrategia de sobre-

vivencia de muchos connacionales.

En el plano institucional, es una nación casi 50 años más joven que EUA, es decir la independencia mexicana se consumó 45 años después que la de su vecino, pero además la fortaleza de ambas naciones, una vez independientes, es distinta: si bien EUA sufrió la Guerra de Secesión entre 1861 y 1865, el conflicto entre Liberales y Conservadores se extendió en México por prácticamente tres cuartas partes del siglo XIX, sólo para lograr una paz relativa con el arribo al poder de Porfirio Díaz (en 1876) y para que en 1910 comenzara la revolución.

El Banco Central (1925) y el proceso de industrialización (con el Cardenismo) se consolidan una vez avanzado el siglo XX. Esta historia política de México impacta en el grado de desarrollo de las fuerzas productivas y en la inserción tardía de México a la economía mundial⁶.

Esta condición de atraso generó en México un crecimiento poblacional superior al que el grado de desarrollo del capitalismo mexicano podía asimilar, por ello el desempleo, el subempleo, la pobreza y la marginación serán elementos estructurales de la economía mexicana.

Otro elemento central que sentó las bases de la estructura económica mexicana fue el alto grado de patrimonialismo y de compadrazgo entre la clase política y la incipiente clase empresarial mexicana.

Por su parte, EUA es una nación que desarrolla de forma vertiginosa sus instituciones y sus fuerzas productivas sobre una base de una gran dotación de recursos naturales y salida a los océanos Pacífico y Atlántico.

EUA cuenta con recursos naturales, ha logrado desarrollar la clase empresarial más exitosa y robusta del mundo y también ha contado con una enorme dotación de mano de obra con salarios bajos o con esclavitud hasta 1865. Es el principal país en desarrollo de universidades, de innovación y cambio tecnológico, es importante en la producción manufacturera, aunque cada vez más apoyado por el abaratamiento de costos laborales produciendo desde las maquilas en el exterior (en el que sobresale el caso de México); es además el principal país en desarrollo de servicios profesionales y cuenta con el sistema financiero más desarrollado del mundo, aunque a partir de la sobre desregulación se han generado importantes burbujas que terminan por arrastrar a la economía real a un estado de crisis y recesión.

⁶ La relación económica que existió entre México y España durante el periodo colonial contó con una serie de características particulares, las cuales disminuyeron la generación de un desarrollo robusto en las relaciones de producción capitalista, debido a la existencia de múltiples situaciones que permitían la supervivencia de la población sin necesidad de encontrarse regidos por un sistema salarial. Esta característica generará la gran disparidad en el grado de desarrollo del capitalismo entre México y EUA. Para un análisis más profundo de la condición de las colonias en el siglo XIX, ver Marx 2013 capítulo 25.

La historia económica de EUA es la historia de las migraciones masivas y continuas de mano de obra desde todos los países del mundo, en este sentido, la mano de obra migrante mexicana ha jugado históricamente un papel fundamental para el proceso de acumulación. Ha logrado abaratar el costo de la mano de obra y por tanto, elevar la rentabilidad, y ha contribuido a la generación de altas expectativas de ganancia en la inversión.

EUA ha jugado el papel de punta de lanza en el desarrollo de la institucionalidad dominante centrada en la democracia liberal representativa; sus instituciones han sido el modelo a seguir por el mundo occidental. Sin embargo, hoy ese liderazgo queda en entredicho con los excesos desregulatorios, la crisis económica y financiera, y la crisis de la institucionalidad neoliberal.

Como se observa, existe una clara brecha en el desarrollo de la estructura productiva y en el desarrollo institucional entre ambas naciones, disparidades que han configurado la modalidad de inserción, los intereses económicos y la participación división internacional del trabajo de ambos países, como veremos a continuación.

3. Importancia de México para la economía estadounidense

Como se ha planteado anteriormente, la profunda y compleja relación económica entre México y EUA ha implicado un apoyo importante de la economía mexicana hacia la estadounidense, es por ello que en este apartado se analizarán los elementos que determinan el proceso de acumulación en la economía estadounidense.

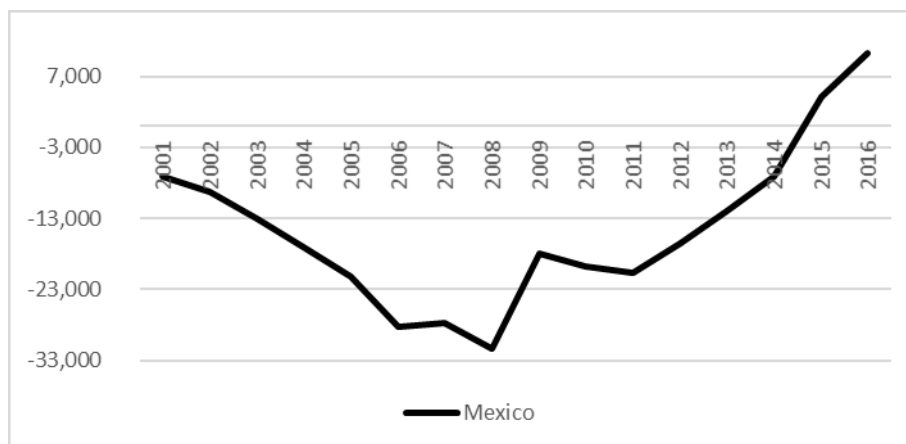
Partiendo del planteamiento básico de los factores de la producción (tierra, trabajo y capital), debemos observar que EUA cuenta con una gran dotación de recursos, y que sin duda alguna, es una de las mejores del mundo.

EUA tiene grandes cantidades de agua (tercero a nivel mundial detrás de Brasil y Rusia de acuerdo con el AQUASTAT Sistema de Información Global en Agua y Agricultura de la FAO 2016); de petróleo (tercero a nivel mundial, detrás de Rusia y Arabia Saudita de acuerdo con *Energy Information Administration* 2016) y también de gas natural (primero a nivel mundial seguido de Rusia e Irán de acuerdo con *BP Statistical Review of World Energy*, 2015); el conjunto de esta impresionante dotación de recursos le permite contar con insumos estratégicos. Sin embargo, dado el tamaño de su economía, necesita importar petróleo de Canadá, Arabia, Venezuela y México.

Lo que resulta grave de esta relación comercial para México es que desde 2011, la explotación del petróleo con fracking en EUA lo llevó a un incremento de sus exportaciones del orden del 50%, lo que incluso lo ha llevado a presentar una balanza superavitaria con México

desde 2015 (ver gráfica 3).

Gráfica 3. Saldo de la balanza comercial de Energéticos (Capítulo arancelario 27) entre México y Estados Unidos 2001-2016 (millones de dólares)



Fuente: International Trade Map/ Lista de Mercados proveedores de Importaciones para Estados Unidos/ Capítulo 27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de destilación.

En el plano alimentario, EUA es el principal productor del mundo (20% de la producción mundial de acuerdo con el USDA y FAO 2010), por lo tanto sus importaciones de bienes primarios son limitadas, aunque hay nichos de interés. En síntesis, su dotación de recursos naturales genera una base de su estructura productiva muy fuerte que le permite un cierto grado de autonomía del comercio internacional. Su relación comercio internacional / PIB es de 26.6% (Santander Trade 2018).

México es importante en cuanto a exportación de alimentos a EUA en productos como la caña de azúcar, el café, los productos cárnicos, las hortalizas, los pescados, mariscos, y las frutas se han incrementado en los últimos años, (con datos de Trade Map ITC 2016). EUA presenta un déficit comercial con México de alrededor de 12 mil millones de dólares en el conjunto de estos rubros.

Cuadro 1. Saldo comercial alimentario de EUA con México, 2016
(miles de dólares)

Producto	Saldo
07. Hortalizas	-6.074.557
08. Frutas y Frutos comestibles	-5.437.169
02. Carne	1.878.119
17. Azúcares	-707.553
03. Pescados y crustáceos	-487.26
09. Café, Té, yerba mate.	-206.868

Fuente: Trade Map ITC/ Estadísticas Comerciales para el Desarrollo de Negocios Internacionales.

En relación con los productos mineros México es el primer exportador de plata del mundo, y exporta hacia EUA productos de hierro, acero, bauxita, aluminio, zinc y oro no monetario, siendo éste el principal mineral importado por EUA desde México.

En conclusión, ambas economías son complementarias en lo relacionado con los recursos naturales, EUA complementa su gran dotación de recursos naturales importando desde México algunos bienes que no produce de forma suficiente. Por su parte México le encuentra mercado a bienes que no son suficientemente demandados al interior de su economía, con lo cual fomenta la acumulación de capital y de paso aumenta las reservas internacionales.

En relación con el factor capital, EUA cuenta de lejos con la mayor cantidad de empresarios del mundo, es centro de la innovación tecnológica a nivel mundial y es, además, el primer receptor y emisor de IED del mundo. En un contexto internacional de alta volatilidad financiera y cambiaria, EUA es el principal receptor de inversión de cartera pues cuenta con la moneda de curso legal a nivel mundial. Asimismo, dado el tamaño y variedad de la clase empresarial estadounidense, es uno de los principales exportadores de capital de cartera del mundo.

En síntesis, EUA cuenta con una sólida estructura empresarial que dota de capital a su proceso de acumulación.

La Inversión Extranjera Directa (IED) mexicana en EUA es poco significativa, sólo participa con el 1.1% del total de IED que recibe este país (Organization for International Investment 2014). Sólo un puñado de empresas mexicanas se ha establecido en territorio de EUA como Grupo Alfa, Bimbo, Televisa, Cemex, América Movil, Cementos Chihuahua, Grupo México, Bachoco entre otras (Basave 2016). Es decir, la estructura empresarial estadounidense no ha requerido de inversión mexicana. Sin embargo, a partir de una estrategia defensiva, las empresas multinacionales mexicanas han invertido en suelo estadounidense para fortalecer

su participación en el mercado mundial, lo que implica un importante fortalecimiento de las grandes empresas mexicanas, pero una inversión poco relevante para el conjunto de la economía estadounidense.

Pero definitivamente, lo más relevante para EUA es el tema de la mano de obra mexicana. Existe una población residente de migrantes de origen mexicano en los Estados Unidos cercana a los 23 millones de habitantes, pero solo 12.6 millones cuentan con un estatus migratorio que les permite mantener una estancia legal dentro del territorio estadounidense (CONAPO, 2016). De esta población de origen mexicano, los habitantes que se encuentran dentro de la edad legal de trabajo, mayores a 16 años, se ubica principalmente en actividades del sector servicios, específicamente en actividades relacionadas al comercio, aunque, sigue siendo importante el sector primario (United States Census Bureau, 2014). La presencia de esta mano de obra que acepta sueldos bajos es funcional para la acumulación de EUA, porque le permite mantener bajos los salarios y con ello elevar las ganancias y la inversión.

De acuerdo con datos del INEGI (2017), más de 2 millones y medio de personas laboran en México en la industria maquiladora, de esa cifra se estima que la mayoría está vinculada a empresas estadounidenses, lo que implica que la industria maquiladora ofrece más de 2 millones de empleos para los mexicanos, pero también es fuente de una importante reducción de costos laborales para las empresas estadounidenses. Este aspecto es el centro de la relación económica entre México y EUA: existe una contratación de mano de obra mexicana barata por las empresas estadounidenses en ambos lados de la frontera, lo cual le ha permitido a las empresas de EUA mantener y elevar sus niveles de rentabilidad y a México aliviar un poco su carencia en la generación de empleos.

4. Importancia de EUA para la economía mexicana

En el caso de México, su estructura productiva es mucho más débil que la estadounidense. México requiere de una gran cantidad de energéticos, gasolinas y gas natural, que en su inmensa mayoría son procedentes de EUA. En el caso de los bienes agropecuarios, las principales importaciones que realiza México desde EUA son productos cárnicos, maíz y soya (United States Census Bureau, 2016). Es decir, para el funcionamiento de la economía mexicana es clave la importación de energéticos y maíz forrajero desde EUA.

En lo relativo al factor capital, México requiere en gran medida de IED, en tanto para el 2015 ocupó el treceavo lugar en el mundo en recepción de esa inversión (Gutiérrez Haces, 2016), y de esos montos de inversión, la gran mayoría provienen de EUA de acuerdo a cifras de la

Secretaría de Economía.

Lo que más falta en México, es desarrollo de las fuerzas productivas⁷, que implica tener una gran disponibilidad de capital para la producción, desarrollo de ciencia y tecnología, una mayor proporción de mano de obra calificada, calidad y cantidad de los empresarios emprendedores y disponibilidad de recursos naturales. En lo relativo a la disponibilidad de capital se observa que el 99.7% de las empresas formales registradas en México son Pymes, (de acuerdo con el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas de INEGI 2016) es decir, la gran empresa mexicana es apenas una porción marginal del proceso de acumulación. La disparidad del ingreso en México ha generado, entre otras consecuencias, que una pequeña porción de empresarios obtenga una gran proporción del ingreso. Para el periodo 2011-2014, cuatro empresarios concentraban una riqueza similar al 2% del PIB en México (Esquivel, 2016): Carlos Slim (Grupo Carso), German Larrea (Grupo México), Alberto Baillères (Grupo Bal) y Ricardo Salinas (Grupo Salinas).

Esta situación coloca a la economía mexicana con un gran déficit de inversión productiva. Históricamente, su clase empresarial no ha sido capaz de generar un robusto núcleo endógeno de acumulación de capital que logre un crecimiento sostenido del PIB, por lo que en épocas del llamado desarrollo estabilizador y del desarrollo compartido, el Estado mexicano contribuyó de forma importante en el proceso de acumulación. No obstante con la crisis de la deuda y el arribo del neoliberalismo, la inversión pública disminuyó de forma importante cediendo su lugar a la inversión extranjera, y de ésta, la mayoría es estadounidense, lo que ha venido reforzando el acoplamiento de la economía mexicana hacia la economía estadounidense.

En términos de dependencia, el rubro con mayores desventajas en la comparación entre estos dos países se encuentra en el sector tecnológico. Las importaciones procedentes de EUA de equipos y accesorios de cómputo, semiconductores, equipo de telecomunicaciones y los aparatos eléctricos, son vitales para el funcionamiento de la economía mexicana.

La IED de EUA es la más importante para nuestro país, dependemos de la llegada de inversiones estadounidenses por un monto de 3,975.9 mmd. (50% del total para 2016 Comisión Nacional De Inversiones Extranjeras, 2017). La importancia de la industria maquiladora en la IED total es de 27% de acuerdo con la Comisión Nacional De Inversiones Extranjeras, 2017. En conclusión, la economía mexicana no ha sido capaz de desarrollar de manera importante sus motores endógenos de acumulación y más bien ha venido sustituyéndolos por la presen-

⁷ Nos referimos a: el nivel medio de destreza del obrero, el estadio de desarrollo en que se hallan la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas, la coordinación social del proceso de producción, la escala y la eficacia de los medios de producción y las condiciones naturales (Marx 2010:49)

cia de la economía estadounidense en distintos rubros. Sin embargo, también las empresas estadounidenses se han beneficiado de forma importante con la relación, pero la clase trabajadora estadounidense ha visto reducido sus espacios, por lo que la victoria de Donald Trump en las elecciones presidenciales pasadas se explica a partir de las promesas de campaña de “hacer grande a EUA de nuevo”, retornando empresas a su territorio a fin de generar más y mejores empleos, como veremos en el apartado siguiente.

5. Aspectos relevantes de la política económica de Trump en la coyuntura contemporánea

En el terreno económico, el gobierno de Trump enfrenta una serie de conflictos en dos frentes: el externo y el interno. Si bien existe una interrelación entre ambos fenómenos, cada uno de ellos presenta una dinámica propia con sus diferentes aristas. El papel que juega México en el supuesto deterioro de la economía estadounidense se ha convertido en una bisagra entre los desafíos internos y externos con los que lidia ese gobierno.

EUA no ha logrado un crecimiento robusto y sostenido de su economía, presenta una deuda pública del 75% de su PIB y un endeudamiento externo de 98% de su PIB. Es claro que lo que requiere EUA es un fortalecimiento de su acumulación a partir de una mayor inversión en manufactura que genere empleos y mayores derramas económicas.

Ante este escenario, EUA ha aplicado una serie de políticas económicas de carácter contra cíclico que han consistido en un importante rescate y préstamos a empresas financieras y productivas (12.8 miles de millones de dólares, considerando los préstamos y rescates a 2008 Bloomberg 2009). Ambos fenómenos contribuyeron a un incremento de la deuda externa del país de alrededor de 20 miles de millones de dólares (Desjardins, 2017). Esta situación de gran deudor internacional colocó a EUA en posición de debilidad porque depende de que haya países dispuestos a comprarle su deuda.

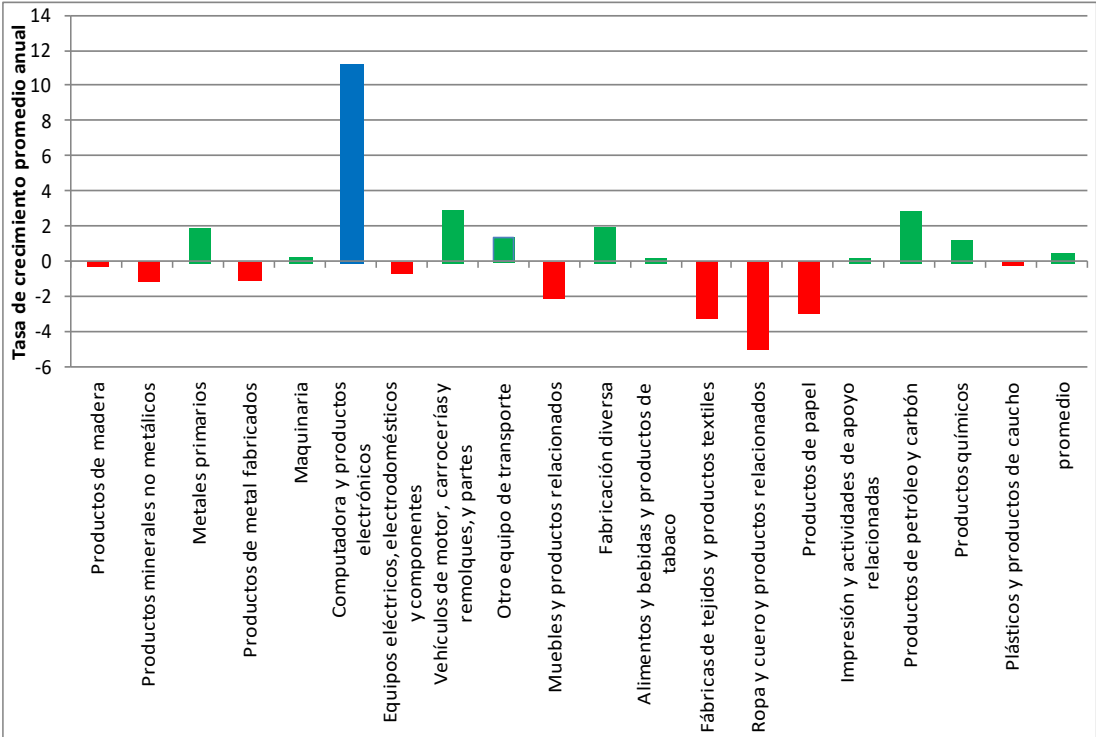
5.1 Política económica empleada por Trump

Ante la problemática reciente de lento de crecimiento económico, se ha abierto un debate acerca de la baja actividad manufacturera. Mientras autores como Appelbaum (2016) o Chavern (2013) mencionan que no existe una declinación de la manufactura en EUA, un gran número de investigadores han alertado que existe un proceso continuo de declinación debido a la deslocalización de la industria, a los altos costos internos y por ende a la pérdida de la competitividad internacional de EUA. Entre otros autores mencionaremos a Houseman

(2016), Houseman y Bartik (2014), Gordon (2016) y a Sorman (2004). Incluso políticos como Obama plantearon la necesidad imperiosa de emprender una política industrial activa en pro de detener la pérdida de empleos y el deterioro de la producción industrial (*cabinet-level Office of Manufacturing Policie*), en la cual se planteaba la repatriación de empresas. En la campaña de Bernie Sanders, al igual que en la de Trump, se argumentó que el proceso de globalización ha dejado un estado de debilidad de la manufactura en EUA.

Ya como presidente, Donald Trump ha planteado una serie de medidas de política económica que buscan revertir esta situación poniendo énfasis en el proceso de acumulación, es decir en la economía real, por ello busca incrementar la inversión productiva, en particular en la manufactura, para lograr este propósito. Se han planteado, por un lado, repatriar a las grandes empresas manufactureras y disminuir la competencia por el empleo de la población migrante hacia la nativa (en particular la WASP). En la gráfica siguiente se muestra el comportamiento de las distintas ramas manufactureras en EUA. Claramente se observa que la rama de computadoras y equipos electrónicos presenta un importante crecimiento (11.25%). Pero las demás ramas presentan magros crecimientos, incluso nueve ramas presentan un crecimiento negativo para el periodo.

Gráfica 4. Tasa media de crecimiento de la producción por rama manufacturera en EUA (1997-2015)



Fuente: Bureau of Economic Analysis

Resultan muy ilustrativas las declaraciones de Peter Navarro, Director de Política Comercial e Industrial de Trump. En octubre de 2017, mediante un documento interno de la Casa Blanca, planteó la gran importancia que tiene la manufactura para la economía y la sociedad estadounidenses.

En su opinión, la debilidad de una base manufacturera propicia problemas económicos tan variados como pérdida de empleos, reducción del crecimiento del PIB, reducción de los salarios, hasta problemas sociales como una mayor tasa de encarcelamientos, mayor infertilidad, mayor tasa de divorcios o una menor tasa de matrimonios. En este breve documento, Navarro no presenta evidencia empírica de sus planteamientos, como se muestra en la imagen siguiente extraída del documento mencionado.

Cuadro 2. Consecuencias Sociales en Estados Unidos ocasionadas por la declinación de la manufactura⁸

Costos socioeconómicos de una débil base manufacturera	
<i>Conflictos familiares</i>	<i>Conflictos sociales</i>
Tasas de aborto mayores	Aumento del uso de drogas/opioides
Aumento de la tasa de divorcios	Creciente tasa de mortalidad
Menor tasa de fertilidad	Mayor crimen
Aumento de padres solteros	Mayor tasa de arrestos
Aumento de abuso conyugal	Aumento de personas sin hogar
Menor tasa de matrimonio	Más niños pobres

Fuente: Palleta Damian, [Internal White House documents allege manufacturing decline increases abortions, infertility, and spousal abuse](#), Octubre 2017, The Washington Post, Sección Negocios Portal de Internet.

Lo que es relevante mencionar es que la política industrial se encuentra en el centro de la estrategia de recuperación económica y realmente se ha comportado como tal.

Esta estrategia manufacturera es el planteamiento de fondo de Trump acerca de expulsar a los migrantes ilegales y en renegociar el TLCAN. Sin embargo, en términos de empleo, la cifra de trabajadores mexicanos o latinos en la industria manufacturera no es relevante, se calcula que del total de empleo manufacturero el latino o mexicano representa solo el 8.3% de la población de alrededor de 3.6 millones de trabajadores (United States Census Bureau, 2014).

Sin embargo, la recuperación manufacturera se ha realizado a partir del aprovechamiento de los menores costos laborales en Canadá y México, como veremos más adelante, en el que el papel de la industria maquiladora con sus socios TLCAN (ahora USMCA) ha resultado determinante para la recuperación económica.

⁸ Referenciado del documento: Autor David, David Dorn y Gordon Handson, [When Work Disappears: Manufacturing Decline and the Falling Marriage-Market Value of Men](#), Febrero 2017, The National Bureau of Economic Research.

En términos macroeconómicos, la política económica de Trump ha presentado una serie de cambios importantes en el terreno comercial, fiscal, monetario, financiero y laboral que podrían tener repercusiones para México.

a) **Política fiscal**

En el terreno fiscal Trump planteó una reducción de impuestos, una reducción del déficit presupuestal pero también un incremento del gasto gubernamental. El conjunto de objetivos es claramente una contradicción, Trump se basa en la vieja teoría del ofertismo de Arthur Laffer y Jude Wanniski, con la cual espera que una reducción de la tasa impositiva para las empresas de 35 a 20% impulse la inversión, la actividad económica y por tanto la masa impositiva. Espera que este incremento alcance para aumentar el gasto público mediante un vigoroso plan de infraestructura y alcance, todavía, para presentar superávit fiscal.

Por lo pronto se estima que EUA podría presentar una ampliación al déficit federal en casi 1,5 billones de dólares durante los próximos 10 años.

Además, se exenta del impuesto sobre la renta a personas físicas que ganen menos de 25,000 dólares al año. Con esto se espera que 75% de las personas físicas no paguen impuesto sobre la renta.

El objetivo de este plan es incrementar la inversión por parte de los corporativos y elevar el consumo por parte de las familias. Además, se presenta una simplificación tributaria y un incentivo para que las empresas que trabajan fuera de EUA regresen pagando una tasa de sólo el 10%, lo que podría ser una limitante en México para emprender una reforma fiscal que aumente los impuestos a los empresarios.

b) **Política monetaria y financiera**

En lo monetario ya se ha concluido la política de flexibilización monetaria y se ha procedido a incrementar gradualmente la tasa de interés, sin embargo, la tasa de interés de los Bonos del Tesoro para septiembre de 2018 se encuentra en 2.18%, mientras que la tasa de inflación para ese mismo mes es del 2.2%, lo que implica todavía una tasa de interés real negativa. Este comportamiento representa el más claro ejemplo de la falta de fuerza en la recuperación económica tras la gran recesión, pero también el inicio de una fase de incremento de las tasas de interés lo que podría afectar a las entradas de capital a México y por tanto verse obligado a incrementar de igual forma la tasa de interés con lo que encarece la inversión productiva.

c) Política laboral

En el terreno laboral, Trump se plantea ser el presidente que más empleos genere en toda la historia. Esta meta es muy ambiciosa porque en plena revolución informática, Clinton logró elevar el empleo en 29%, lo cual implica que Trump tendría que generar más de 29 millones de empleos. Para lograr tal objetivo, seguirá las siguientes medidas: a) repatriar empresas, sobre todo las maquiladoras en México, Canadá y China; b) mantener el salario mínimo a 7.25; c) reducir el outsourcing y d) atender el tema de la migración ilegal con el objetivo de reducir la competencia que le genera a la población nativa, sobre todo a la WASP, y que ofrece costos salariales menores.

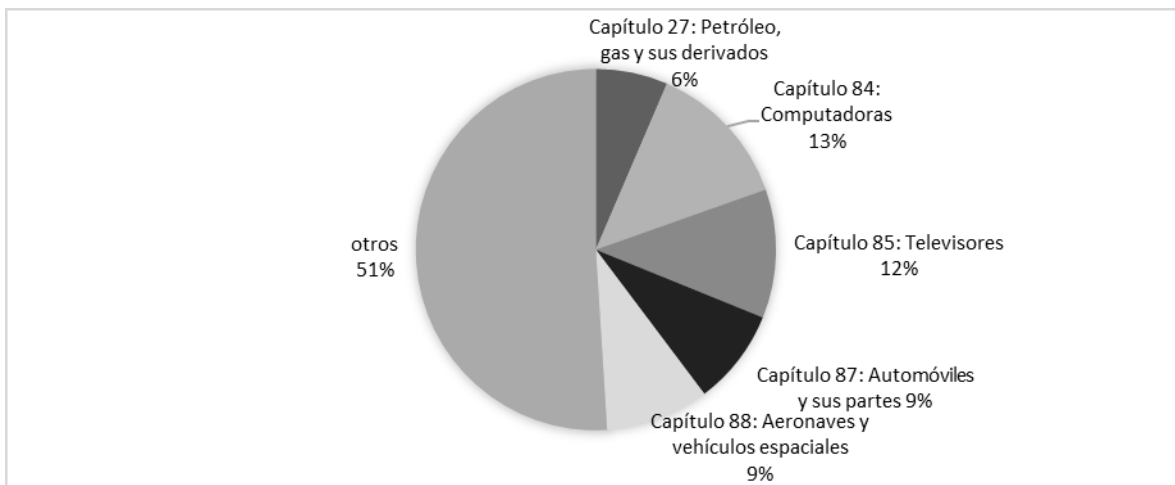
d) Política comercial

En el terreno comercial, Trump ha roto con la firma del TTP y con el acuerdo comercial con Europa, y se ha renegociado parcialmente el TLCAN (ahora el Tratado se llamará USMCA). Se pactó que las reglas de origen mínimas para que los bienes “producidos” en México entren a EUA sin arancel contengan 75% de insumos originarios en la región TLCAN y, en el caso de la industria automotriz, que por lo menos el 40% del valor de los vehículos deberá ser producido por trabajadores que perciban un umbral de sueldo mínimo de 16 dls/hora. Además, se agregó una cláusula que establece que los países miembros deberán consultar a los otros dos en caso de interesarse en firma un tratado de libre comercio con algún país (por ejemplo, China), de lo contrario será expulsado del Tratado. Esta cláusula abre la posibilidad de veto a un acuerdo comercial fuera del USMCA. Estas medidas claramente van encaminadas a reducir la relación económica entre China y México, para evitar que China acceda al mercado estadounidense vía México.

La relación comercial entre México y EUA es más bien una relación de complementariedad manufacturera en la cual EUA no quiere que China participe.

Al realizar un análisis de las exportaciones estadounidenses por capítulo arancelario se observa que en 5 capítulos dominan las siguientes exportaciones estadounidenses de 2005 a la fecha: televisores (capítulo 85), computadoras (capítulo 84), automóviles y autopartes (capítulo 87), aeronaves y vehículos espaciales (capítulo 88) y petróleo, gas y sus derivados (capítulo 27).

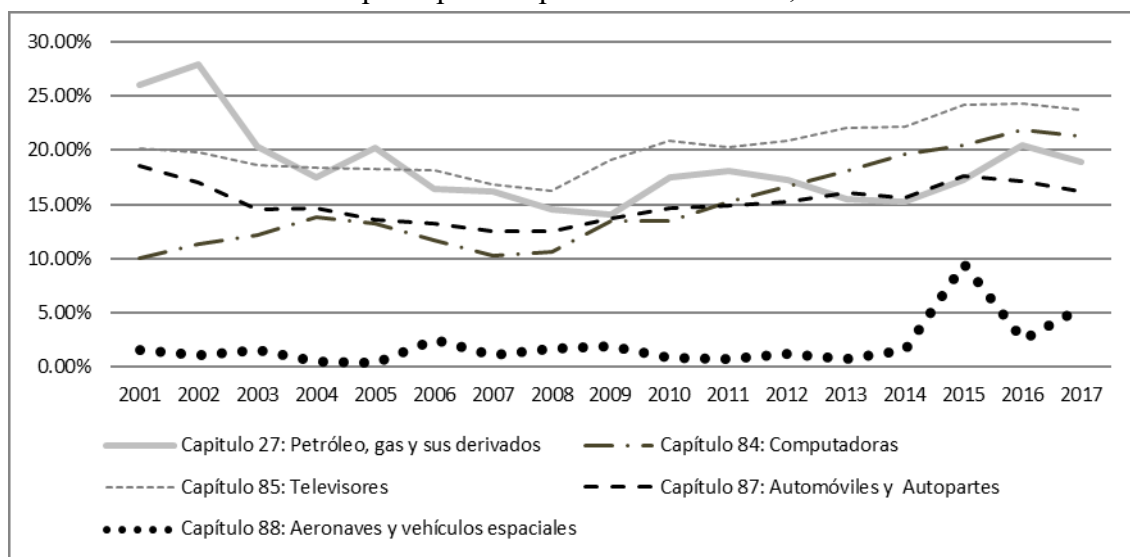
Gráfica. 5 Principales exportaciones de EUA al mundo por capítulos arancelarios 2016



Fuente: Trade Map ITC/ Estadísticas Comerciales para el Desarrollo de Negocios Internacionales

Como analizaremos a continuación, en el corazón de la actividad manufacturera estadounidense, la mano de obra mexicana juega un papel central que se expresa en el flujo comercial entre ambos países. En 4 de estos 5 capítulos arancelarios, México figura en el segundo lugar de destino de las exportaciones estadounidenses, sólo en el caso del capítulo 88 cae al destino 7, como se observa en la gráfica 6.

Gráfica 6. Participación porcentual de México dentro del destino de las exportaciones de EUA en los principales capítulos arancelarios, 2001-2016

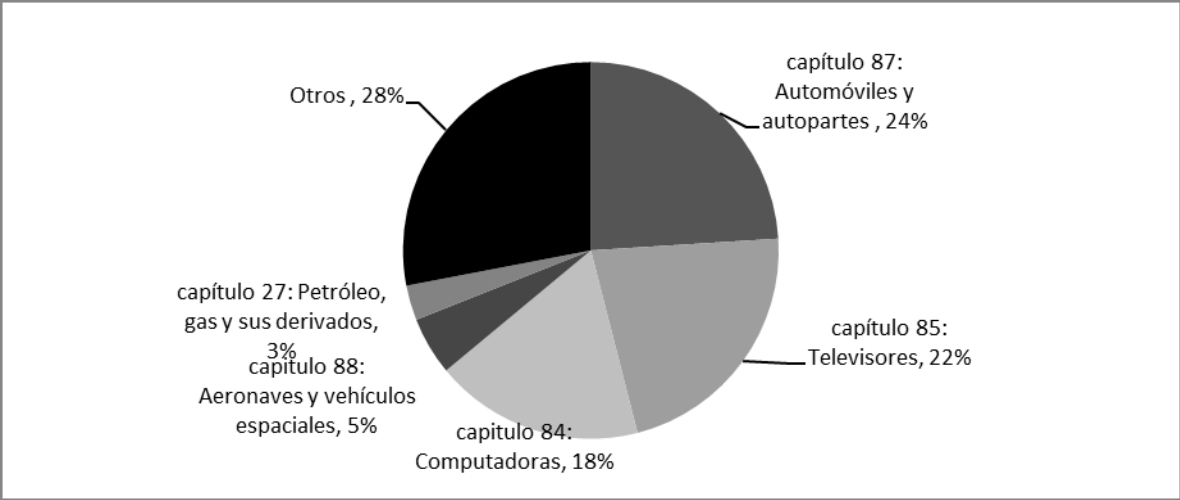


Fuente: Trade Map ITC/ Estadísticas Comerciales para el Desarrollo de Negocios Internacionales

Al analizar los principales bienes importados y exportados por México con EUA encontra-

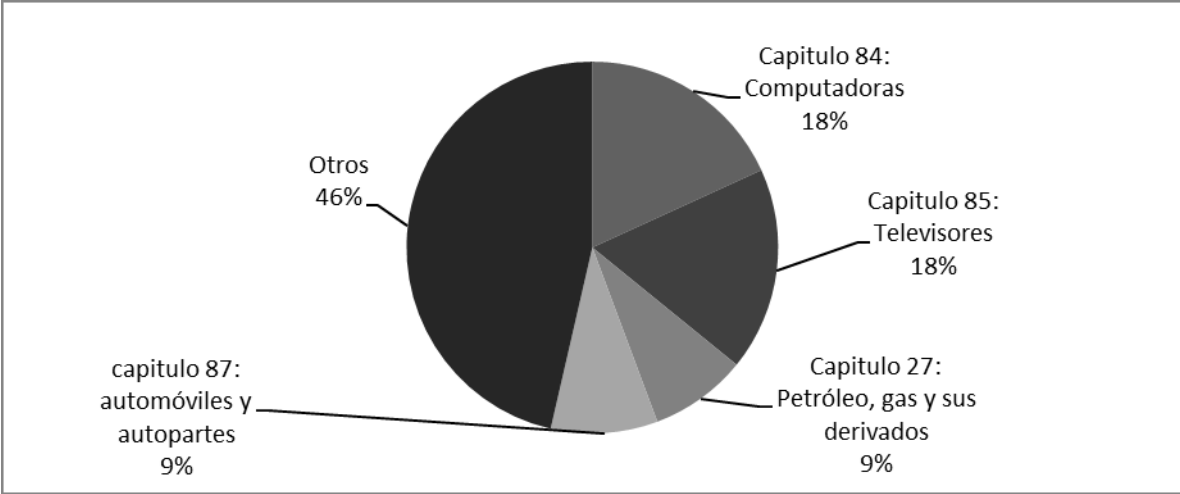
mos que los principales capítulos arancelarios coinciden, lo que implica que México importa bienes intermedios desde EUA, los ensambla aprovechando la mano de obra barata en la maquiladora, y los reexporta hacia EUA.

Gráfica 7 Principales exportaciones de México hacia EUA por capítulo arancelario, 2016



Fuente: Trade Map ITC/ Estadísticas Comerciales para el Desarrollo de Negocios Internacionales

Gráfica 8 Principales exportaciones de EUA hacia México por capítulo arancelario, 2016



Fuente: Trade Map ITC/ Estadísticas Comerciales para el Desarrollo de Negocios Internacionales

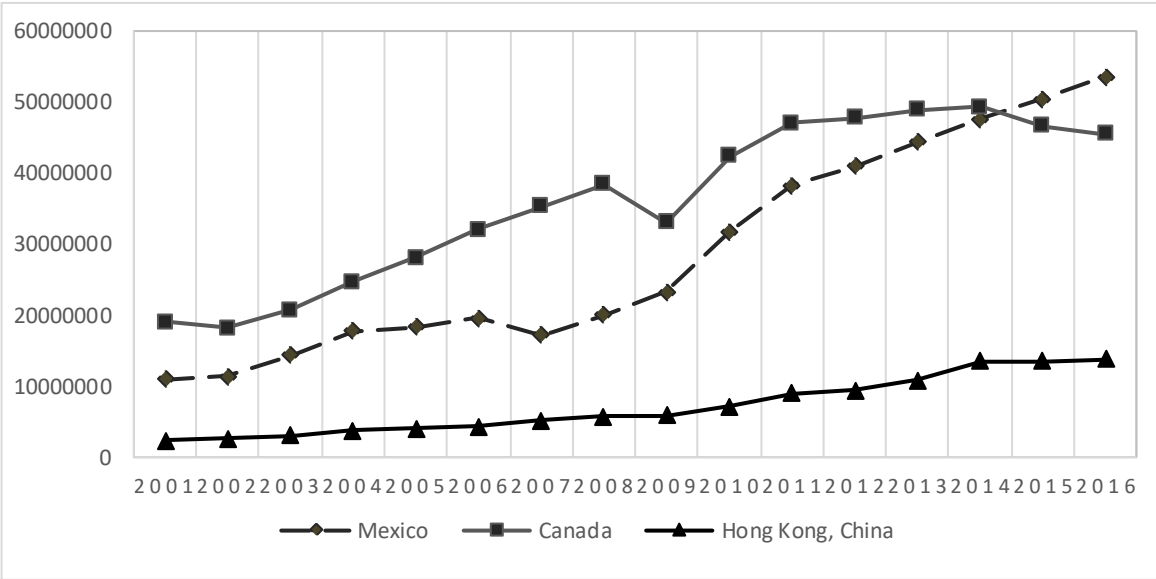
Es de gran relevancia observar que los capítulos 84, 85 y 87 figuran en la economía estadounidense como las principales exportaciones, como las principales importaciones y como los principales capítulos en donde se presenta mayor déficit comercial.

Esta situación demuestra que el corazón de la industria manufacturera estadounidense con-

formada por la industria electrónica, de televisores, de computo y la automotriz, presenta una estructura productiva internacionalizada, es decir, EUA se ha apoyado (y desde la crisis de 2009 en mayor profundidad) en México y Canadá principalmente (aunque también en China) para mantener una posición competitiva a nivel internacional, aprovechando los menores costos laborales de esas naciones, respecto de los salarios industriales en EUA.

Al observar el comportamiento de la reexportación estadounidense se observa claramente la gran importancia que ha tomado la industria maquiladora asentada en México y Canadá para los objetivos de reanimar la economía y reducir el déficit de cuenta corriente. En la gráfica 7 se demuestra la importancia creciente de México en las reexportaciones estadounidenses.

Gráfica 9. Reexportaciones de EUA desde los principales destinos maquiladores, 2001-2016 (miles de millones de dolares)



Fuente: Trade Map ITC/ Estadísticas Comerciales para el Desarrollo de Negocios Internacionales.

La recuperación de la economía estadounidense ha estado apoyada por la exportación de televisores, computadoras, automóviles y derivados del petróleo. En tres de estos productos el papel de la maquiladora mexicana ha sido clave para EUA, por ello es importante mantener el Tratado, porque si bien es cierto que México se ha visto beneficiado en rubros como generación de empleo e IED, las empresas estadounidenses también se han visto muy beneficiadas con la maquila mexicana y canadiense.

Ante este escenario, pareciera que la política comercial proteccionista que pretende instaurar Trump no sólo afectaría a México y Canadá, sino afectaría a sus propias empresas manufactureras. Por lo tanto, hipotéticamente pareciera que los grandes perjudicados por elevar

las reglas de origen, o endurecer el Tratado no sólo serán los mexicanos y canadienses, sino también las propias empresas estadounidenses.

5.2 Aspectos relevantes de la política económica mexicana en la coyuntura contemporánea

La estructura económica mexicana presenta muchos elementos de debilidad que impiden la consolidación de un núcleo endógeno de acumulación. La actividad económica está dividida en dos grandes rubros; la economía en pequeña escala y la gran empresa transnacional orientada al mercado externo. Las exportaciones se dirigen hacia EUA en alrededor de un 80% del total.

Por tanto, la importancia de EUA para la economía mexicana es mucha y las acciones de política económica encaminadas a menguar esta situación son de corto alcance. Para describir la debilidad de la economía mexicana en la coyuntura de la presidencia de Trump, presentamos a continuación una serie de elementos estadísticos con base en el análisis del 5to informe de gobierno de Enrique Peña Nieto.

La actividad económica que tiene mayor peso es la subrama comercio, alrededor del 20% del PIB; si consideramos que la relación comercio internacional / PIB es de 78%, podemos darnos una idea de la relevancia del comercio de bienes extranjeros para la economía mexicana, ganándole terreno a los motores endógenos de la economía como la industria manufacturera. En relación con ésta se observa que subramas como la industria automotriz o la de fabricación de equipos de computación figuran dentro de las 5 principales ramas manufactureras.

Si consideramos que esas industrias contienen mayoritariamente capital extranjero (estadounidense), concluimos que la estructura productiva interna de México está ampliamente encadenada a la economía estadounidense.

6. Política Económica y acciones gubernamentales para encarar la contingencia económica en México

En términos de política fiscal, se observa claramente una dirección muy distinta a la propuesta por Trump para aquel país. En el plano fiscal, México plantea una política de austeridad en la que se reduce de manera importante el gasto público, sobre todo lo relativo a gasto programable, se propone que no haya un incremento en el endeudamiento público, ni creación de nuevos impuestos. Con el conjunto de estas acciones, el gobierno espera que deriven en un

superávit primario estimado en 0.4% del PIB (Peña Nieto 2017).

La búsqueda de la austeridad en las finanzas públicas denotan un temor por parte del gobierno mexicano por un contexto externo altamente incierto en el que evitan situarse en un sobre endeudamiento. Sin embargo, implícitamente también indica la visión pasiva de encarar a la economía, en la que la mejor política es generar condiciones de estabilidad macroeconómica para que los agentes económicos internacionales lleguen a invertir. En ese mismo tenor opera la política monetaria, mientras EUA mantiene en niveles históricamente bajos, la tasa de interés México se encuentra en 7.6%, y los Criterios Generales de Política Económica la proyecta para el próximo año en 7.1%. Es decir, el gobierno mexicano no utiliza a la política monetaria de manera contra cíclica y, en esta coyuntura de recesión y distanciamiento con la economía estadounidense, el gobierno mexicano no se aleja de su postura priorizar la estabilidad macroeconómica por encima de la generación de empleos o del crecimiento económico.

Lo irónico de la situación es que en su 5to informe de gobierno, el propio presidente Peña reconoció una serie de atrasos estructurales en la economía que no serán resueltos sólo logrando la estabilidad macroeconómica, al respecto reconoce:

- Una fuerte disparidad regional entre el norte y el sur del país que se observa en términos de infraestructura, productividad, nivel educativo, empleos formales y fuentes de financiamiento
- Un grave problema de informalidad de la economía, que representa alrededor del 50% del empleo
- Un índice generalizado de productividad estancado
- Una débil estructura impositiva
- Escasas fuentes de financiamiento
- Existencia de monopolios y oligopolios en sectores clave de la economía
- Rezago tecnológico.

Ante estas graves problemáticas, las acciones concretas del gobierno han sido únicamente velar por la estabilidad macroeconómica sin implementar políticas que busquen avanzar en estas carencias estructurales. Por ello, implícitamente, el gobierno mexicano espera que la relación con EUA se mantenga o incluso se profundice porque muestra una total incapacidad para implementar políticas que fortalezcan el núcleo endógeno de acumulación, como sí lo hace EUA.

Conclusiones

A partir del análisis desarrollado hemos observado que la relación México-EUA presenta un carácter histórico en el que confluyen encuentros, complicidades, progresos, desencuentros y disputas territoriales. Con todo esto, la relación cuenta con más de 200 años y seguramente continuará en una dinámica cambiante. En el plano económico, sostenemos que la estructura productiva ha sido fundamental en la relación entre ambos países. Las carencias en la generación de empleos formales y en el capital disponible para la inversión han resultado importantes en la modalidad de inserción de México hacia EUA.

Por su parte, EUA ha mantenido salarios muy elevados en la industria manufacturera, lo que les ha restado competitividad mundial con países como China, Corea y Japón. Por ello el establecimiento de una industria maquiladora en México y Canadá ha resultado central para la competitividad estadounidense mundial y este fenómeno, junto con el comercio de petróleo, gasolina y gas, es central en su inserción con México.

Ante fenómenos mundiales como la caída del comercio internacional, los bajos precios del petróleo y otros commodities, y el cambio en el modelo económico chino (mayor importancia en su mercado interno e inversiones directas estratégicas como la Ruta de la Seda, o las inversiones en América Latina), EUA ha presentado un plan integral para reanimar su economía. Dicho plan coloca en el centro a su industria manufacturera y para ello requiere de un cambio radical en su política comercial. En este contexto, la relación con México resulta ambigua porque, aunque la maquiladora en México le resta puestos de trabajo y espacios de inversión a la economía estadounidense, también le ha generado incrementos en la rentabilidad de las empresas estadounidenses.

Por ello pareciera que las políticas de Trump buscan reanimar a toda costa su economía manufacturera. Sin embargo, la estructura misma de ramas como la automotriz, la de televisores, la de computadoras y la de productos refinados del petróleo se encuentran estrechamente relacionadas con México y Canadá, y el plan *America first* podría generar importantes disminuciones en la rentabilidad de las empresas. Se observan dos importantes cambios en el Tratado, el incremento de las reglas de origen a 75% producidos en el área para poder ser ingresadas libres de aranceles a EUA y la cláusula de solicitar permiso de firmar acuerdos comerciales con países diferentes al área comercial a riesgo de ser expulsado del USMCA. En realidad, ambas disposiciones buscan cerrarle la puerta al acceso de China a la región.

En este contexto, el relevo presidencial en México abre una serie de opciones de diversificación de la economía ante el ascenso de China en la economía mundial.

Bibliografía

- Bloomberg (2009) Bloomberg (01.04.2009). ¿Cuánto cuesta el rescate financiero de EEUU? La cantidad total casi asciende al PIB del país. España. El Economista.es. [En línea] Disponible en: <http://www.eleconomista.es/economia/noticias/1137413/04/09/Cuanto-cuesta-el-rescate-financiero-de-EEUU-La-cantidad-total-casi-asciende-al-PIB-del-pais.html>
- BP (2015). BP Statistical Review of World Energy, [en línea]. Disponible en: <http://www.bp.com/en/global/corporate/about-bp/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html> [consultado el 12/06/2017].
- Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (2017). Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México. Disponible en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/225309/Informe_Congreso-2017-1T.pdf (consultado el 8/11/17).
- Consejo Nacional de Población, ¿Cuál es el perfil sociodemográfico de los mexicanos en Estados Unidos (Cifras 2015 y 2016), 20 de enero 2017, México, véase en <https://www.gob.mx/conapo/articulos/cual-es-el-perfil-sociodemografico-de-los-mexicanos-en-estados-unidos-cifras-2015-y-2016?idiom=es>
- Memoria Política de Mexico (2017). 1832 Circular de la Secretaría de Relaciones sobre el Tratado para la Demarcación de Límites, celebrado entre los Estados- Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América. [en línea], Disponible en: <http://www.memoriapoliticademexico.org/Textos/2ImpDictadura/1832TME.html> [consultado el 28/11/2017].
- David Autor, David Dorn y Gordon Handson, When Work Disappears: Manufacturing Decline and the Falling Marriage-Market Value of Men, Febrero 2017, The National Bureau of Economic Research.
- Food and Agriculture Organization (2012). Ley Marco Derecho a la alimentación, seguridad y soberanía alimentaria, [en línea]. Disponible en: <http://www.fao.org/3/a-au351s.pdf> [Consultado el 22/02/2017]
- Grupo Banco Mundial (2017), Datos por Indicadores, Sección Comercio, Exportaciones de Bienes y Servicios (%PIB), Véase en <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS?view=chart> [Consultado el 27/10/2017]
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2016). Boletín de prensa. Núm 285/16. Disponible en <http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especia>

les2016_07_02.pdf (consultado el 27 de octubre del 2017)

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2016). Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas. Disponible en <https://datos.gob.mx/busca/dataset/directorio-estadistico-nacional-de-unidades-economicas-denu-10-2016-por-actividad-economica> [Consultado el 27/10/2017]

Paulo Humberto Leal Villegas (2015), la estructura económica como determinante de la relación Estados Unidos - México (1940-2013), [en prensa] Universidad Nacional Autónoma de México, Posgrado de Economía.

Maria Teresa Gutierrez Haces (2016), Hacia la construcción de un régimen internacional de protección a la inversión extranjera, en Revista Norteamérica, Año 11, Numero 2, Julio-Diciembre, Conferencia de la Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

Paolo Riguzzi Patricia De los Ríos. 2012. Las relaciones México-Estados Unidos, 1756-2010. Volumen II. ¿Destino no manifiesto? 1867-2010. Disponible en [/www.historicas.unam.mx/publicaciones/publicadigital/libros/mexusa/v2destino.html](http://www.historicas.unam.mx/publicaciones/publicadigital/libros/mexusa/v2destino.html) [Consultado el 27/10/2017]

Parra (2016),

Oficina de la Presidencia de la República (2017). Quinto Informe de Gobierno 2016- 2017. Disponible en <https://www.gob.mx/lobuenocuenta/> [Consultado el 10/09/2017]

United States Census Bureau (2014) The Hispanic Population in the United States: 2014. [Base de datos]. Disponible en <https://www.census.gov/data/tables/2014/demo/hispanic-origin/2014-cps.html> [Consultado el 11/03/2016]

U.S. Energy Information Administration (EIA), Petroleum & other liquids, [en línea], Disponible en: <https://www.eia.gov/petroleum/production/> [consultado el 14/06/2017].

US Treasury Dept (2017), Centro de Recursos, Disponible en <https://www.treasury.gov/resource-center/economic-policy/Pages/default.aspx> [Consultado el 10/09/2017]

Central Intelligence Agency (2017), The World Fact Book, Disponible en <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/> [Actualizado el 14/11/2017]

The Federal Reserve Economic Data, International Data by Country, Disponible en <https://fred.stlouisfed.org/categories/32264> [Consultado el 27/11/2017]

7. ECONOMÍA, PODER Y GOBERNANZA EN MÉXICO EN EL MARCO DEL RÉGIMEN NEOLIBERAL Y EL PERIODO DE TRANSICIÓN ACTUAL

José Vargas Mendoza¹

Introducción

México entró en una grave crisis económica desde finales de los 1970 que en lo interno era producto del agotamiento de sus condiciones productivas, tecnológicas, políticas y sociales que expresaba los graves problemas que se habían acumulado en su intento por transitar de su fase de desarrollo extensiva a su fase intensiva y la falta de capacidad estatal para dar respuesta puntual a los requerimientos estructurales de la nueva etapa; en lugar de iniciar una profunda reestructuración económica y de sus instituciones a fondo, los gobernantes prolongaron las políticas keynesianas, que a la postre se volvieron insostenibles y terminaron por afectar gravemente el desempeño de la economía mexicana, haciendo que el crecimiento económico cayera en 1982 cuando fue de -0.5 por ciento (Banco de México, 1983:31).

En lo externo repercutió en México la crisis mundial derivada del fin del fordismo, así como el pasaje a un nuevo paradigma tecnológico y de gestión estatal. Como producto de la emergencia de un nuevo patrón industrial mundial, gran parte de la planta industrial de México quedó obsoleta.

En el marco de esa crisis estructural mexicana se produjeron varios intentos de recomposición del sistema de alianzas dentro del bloque de poder que emergió en la década de 1930. Sin embargo, no fue sino hasta la gran crisis económica de 1982, producto de las propias condiciones que ésta implicaba y de la necesidad de su superación, que este bloque hegemónico se reconfiguró haciendo que los diversos intereses que lo conforman se unificaran bajo un régimen político que daba prioridad al gran capital, a la expansión internacional de los grandes monopolios y oligopolios, así como a la extensión de la propiedad privada a costa de la propiedad pública y social dejando de lado los intereses materiales de los productores rurales del campo y el de los pequeños y medianos empresarios de la industria al igual que al de la mayoría del pueblo mexicano.

¹ Doctor en Economía por el Posgrado en Economía de la UNAM. Es profesor de la academia de INAE y Estructura Económica Mundial Actual. Contacto: josejvm45@hotmail.com

El resultado final de esta reconfiguración política fue la creación del régimen neoliberal que gobernó a nuestra nación desde diciembre de 1982 hasta diciembre de 2018, dejando graves secuelas en la economía y la sociedad mexicanas, como la desarticulación productiva, social y política, el empobrecimiento de la mayoría del pueblo y un estancamiento crónico de la economía.

Con el arribo del nuevo gobierno que entró en funciones en diciembre de 2018, se habrá de reconfigurar un nuevo régimen político que ya no tendrá enteramente rasgos neoliberales, aunque en el fondo de su desempeño, continuará presente el poder real del bloque hegemónico que ha venido gobernando al país desde hace varias décadas, en el marco de una nueva correlación de fuerzas políticas que obliga a ese bloque a realizar ciertas concesiones a los sectores desposeídos que terminará por crear una nueva composición del poder.

En las siguientes páginas se describe la razón por la que entró en crisis la economía y la sociedad mexicanas como resultado del agotamiento de la fase fordista-keynesiana, así como la trayectoria que han seguido en el marco del régimen neoliberal, el papel del Estado y su relación con la sociedad y la economía, así como la capacidad de respuesta del gobierno para resolver los graves problemas creados por el neoliberalismo y los escenarios que se abren con el arribo del nuevo gobierno que entró en funciones en diciembre de 2018.

1. Crisis de la economía y crisis de la sociedad en el marco del Estado del bienestar en México.

Como se ha planteado en diversos trabajos (Rivera, 1986 y 1992, Valenzuela, 1985), que al haber entrado la economía mexicana en una profunda crisis histórico-estructural, producto del agotamiento de la industrialización sustitutiva de importaciones o fase fordista-keynesina desde finales de los años sesenta del siglo pasado, también entraron en crisis las instituciones económicas, políticas, sociales, culturales, ideológicas, e incluso se produjo la incomprensión por parte de la intelectualidad de la izquierda mexicana de la dinámica del desarrollo que había seguido el capitalismo mexicano en su etapa precedente y en el marco del estallido de su crisis económica en los años setenta y ochenta del siglo pasado, que retardó la creación de alternativas de democratización del Estado y de la sociedad por parte de los sectores progresistas de la población.

Las causas de esta crisis han sido explicadas por algunas vertientes teóricas como el resultado del agotamiento de las condiciones productivas, tecnológicas, sociales e ideológicas determinadas por la lógica del tránsito de la modalidad extensiva de la acumulación de

capital a la modalidad intensiva que derivó en el progresivo incremento de la composición orgánica del capital sin un correspondiente aumento en la productividad social del trabajo que compensara el desequilibrio entre los altos niveles de capital desembolsado, propios de la nueva fase y los niveles de rentabilidad del mismo (Rivera, 1986 y 1992; Dabat y Rivera, 1995).

Otros autores (Valenzuela, 1985) insistieron en el agotamiento del modelo de crecimiento hacia adentro y la necesidad de buscar una nueva modalidad de inserción al mercado mundial (patrón secundario exportador, apertura comercial, etc.).

Al tratarse de una crisis histórica del sistema, que requería una solución de fondo a largo plazo, el país entró entre 1970 y 1980 en un período de crecimiento inestable que se interrumpió violentamente en el lapso que abarca de febrero a agosto de 1982, con la crisis de la deuda exterior de ese año, donde México tuvo que declarar a sus acreedores internacionales la imposibilidad de pagar los vencimientos del principal a corto plazo, aunque continuó pagando los intereses de su abultada deuda externa (Gurría, 1993; Vargas, 2014).

La consecuencia de esa crisis en el ámbito económico se tradujo en el descenso de la rentabilidad del capital en todas las naciones capitalistas (Yaffe y Bullock, 1978), incluido México, quien pasó por el estancamiento crónico de la economía durante casi toda la década de los años ochenta como se ilustra en el cuadro 1, donde el promedio del crecimiento del PIB fue de 0.4 por ciento de 1982 a 1988 y sólo retomó parcialmente el crecimiento a partir de 1989.

Su expresión también se reflejó en la caída del comercio exterior, en el crecimiento de los intereses de la deuda externa, en las devaluaciones sucesivas del peso frente al dólar, en la fuga de capitales, la polarización regional, la aguda concentración de la riqueza como consecuencia del alto grado de monopolización de la economía, la desarticulación de la agricultura y la industria, inflación galopante, como se puede ver en el cuadro 1, así como el cierre del crédito externo para el país a partir del segundo semestre de 1982 hasta casi finales de 1989 y el deterioro en los términos del intercambio (Gurría, op.cit., Vargas, 1991).

Cuadro 1. Crecimiento real del PIB y promedio inflacionario en México

1982-1994 (Porcentajes)

Años	Crecimiento real del PIB	Inflación diciembre a diciembre
1982	-0.5	98.8
1983	-4.2	80.8
1984	3.6	59.2
1985	2.6	63.7
1986	-3.8	105.7
1987	1.4	159.2
1988	1.3	51.7
1989	3.3	19.7
1990	5.1	29.9
1991	3.6	18.8
1992	2.6	11.9
1993	1.9	8.0
1994	4.4	7.1

Fuente: Banco de México, Informe Anual.

En el ámbito social se proyectó en el creciente desplazamiento de la población del campo hacia las grandes ciudades y ciudades medias del país, en la migración masiva hacia los Estados Unidos y Canadá (Gaspar, 2012; CONAPO, 2018), en la desintegración familiar y crisis de las familias (INEGI, 2017), en la agudización de las enfermedades mentales como la esquizofrenia y el estrés, y las enfermedades ambiental sociales (Riojas-Rodríguez, et.al., 2013) y complejas como la diabetes, el sida, el mal de Parkinson, Alzheimer, demencia senil, cáncer, etc. (Fuentes, 2016; Juárez, 2013), la aparición del descomunal desempleo estructural y la pobreza estructural (Pino, 2010; Reyes, 2017), producto de la propia dinámica de la acumulación capitalista en tanto la composición orgánica del mismo tendió a elevarse.

Asimismo, tendió a crecer la delincuencia social en las grandes urbes y la delincuencia de Estado en tanto las oportunidades laborales se comenzaron a cerrar al haberse reducido la participación del Estado en la economía desde comienzos de los años ochenta y de las consecuencias de la propia crisis estructural en la que entró el país, etc.

En el ámbito político tendieron a desarrollarse movimientos de resistencia contra el capital, por el despido masivo de burócratas, por la demanda de vivienda popular, educación, etc. Todo lo anterior, era la expresión de la crisis global de la economía mexicana, que pasaba por la crisis de sus instituciones y sobre todo, por la propia crisis de la hegemonía de poder

que se había conformado desde el gobierno del general Cárdenas en los años treinta del siglo pasado (Ordóñez, 1996), que al haberse agotado los mecanismos de valorización capitalista y la caída consecuente de la rentabilidad, obligó a las distintas fracciones del gran capital a reconfigurar sus métodos de apropiación de plusvalor y la relación entre ellas y con los sectores desposeídos, sobre quienes se descargó totalmente el costo de la crisis y de su superación, como se explica a continuación.

2. Reestructuración de la economía mexicana e impacto de la globalización.

La década de los ochenta es el punto más agudo de la crisis histórico-estructural de la economía mexicana ya explicada someramente en el apartado anterior. Al mismo tiempo esta década marca el inicio del profundo proceso de reestructuración económica de nuestro aparato productivo que aún no concluye hasta nuestros días.

Esta modernización como se le llamó, fue la respuesta ofensiva y defensiva del capital y del Estado mexicano por superar el descenso tendencial de la rentabilidad de la economía conformando una nueva base tecno-productiva que buscaba abrir un nuevo ciclo histórico de crecimiento económico basado en el elevamiento de la productividad del trabajo y de la competitividad internacional con base en el nuevo complejo tecnológico dominante que emergió conformado por las nuevas tecnologías de la información y las telecomunicaciones (Rivera, 1992).

Este fenómeno no fue privativo de México sino que fue un proceso más amplio de alcance mundial que impactó al conjunto de los países, que abarcó no sólo al bloque de las naciones capitalistas, sino también afectó a los países que conformaron el bloque que se nucleó en torno a la desaparecida Unión Soviética, que tuvieron que reestructurar a sus economías restaurando al capitalismo y a las clases sociales en sus territorios desde finales de los años ochenta mediante rápidas revoluciones sociales que terminaron por incorporarlos plenamente al capitalismo mundial (Semo, 2017). El proceso de reestructuración económica en México abarcó varios niveles claramente diferenciados entre los cuales destacan los siguientes:

- a) La reforma económica del Estado mexicano articulado por una nueva vía de desarrollo que tomó curso primero con las privatizaciones y terminó conformada por el neoliberalismo. Esta reforma comenzó durante el gobierno de Miguel de la Madrid y abarcó fundamentalmente los siguientes niveles: 1) saneamiento de las finanzas públicas que implicó la reducción del gasto total en relación al PIB de 41% que era en 1982 a 37.3% en 1988 y de la menor participación del Estado en la economía; 2)

reorientación de la participación del Estado en torno a tres campos principales: a) respaldo a la modernización del capital privado y a su competitividad internacional; b) preservación de un campo mucho más limitado de intervención directa en las áreas estratégicas y de regulación económica general y; c) abaratamiento y racionalización del aparato del Estado.

- b) Una nueva modalidad de inserción al mercado mundial (apertura comercial) comandada por las exportaciones manufactureras y de las nuevas condiciones financieras que vinculan al capital nacional con el capital internacional. Como se sabe, la nueva base industrial que emergió en los años sesenta subordinó a la agricultura y convirtió a la gran industria en el complejo tecnológico dominante de la economía, sin embargo, ese fenómeno llevó a la desarticulación de esa base con la agricultura (Rubio, 2003), dado que el dinamismo exportador que emergió con base en el desarrollo de la gran industria en los años sesenta no pudo sostenerse y el sector externo de México se volvió un serio límite para el funcionamiento de la economía porque la generación de divisas no alcanzaba para sostener la importación de las partes industriales y los insumos que demandaba la industria y la economía en su conjunto. Esto obligó al abandono de la vieja estrategia de protección a la industria desde 1985 cuando se sustituyó la importación de los permisos previos por los aranceles (Rivera, 1986; Chávez, 1996). Esta nueva modalidad de inserción al mercado mundial también operó a través de una mayor inserción financiera del Estado y de las empresas privadas al mercado mundial como la vinculación accionaria de las empresas con el mercado exterior, la reapertura de los mercados voluntarios de capitales, etc., así como la integración con América del Norte con el TLC cuyo objetivo era superar la crisis mundial capitalista creando áreas integradas de comercio e inversiones.
- c) La reestructuración productiva de las empresas articulada por una amplia revolución tecnológica en el mundo centrada en las tecnologías de la información y las telecomunicaciones (Dabat, 2002) y la introducción del toyotismo como nuevo método de producción de plusvalor (Coriat, 2000) asociado al nuevo complejo tecnológico que se volvió dominante desde mediados de los años ochenta del siglo pasado (Dabat, Rivera y Suárez, 2004). Todo lo anterior fue posible gracias al saneamiento financiero que emprendieron las grandes empresas privadas (desendeudamiento externo que comenzaron desde 1985) y a la gran acumulación de riqueza que lograron a través de la intermediación bursátil que les permitió reestructurarse productivamente y avanzar en la reconversión tecnológica que demandaba el proceso de modernización indus-

trial (Basave, 1996) y a partir de inicios de los años noventa en su internacionalización mediante la compra de activos empresariales en el exterior para adecuarse a los cambios tecnológicos y la incorporación del aprendizaje tecnológico como estrategia de inserción al mercado mundial (Basave, 2016).

- d) La reorganización de la propiedad y la gran empresa capitalista (consolidación de la oligarquía financiera y extensión de su poder a nuevos espacios de negocios), entre ellas cabe destacar la readecuación de sus relaciones de poder con el Estado que se expresó con la privatización de las empresas estatales y la banca, así como los lineamientos que se incorporaron en el TLC en materia de inversiones y la reforma al Reglamento de Inversiones Extranjeras en octubre de 1988 y la posterior reforma de esa ley en 1993.

Los resultados de este proceso reestructurador interno trajeron como consecuencia el desarrollo de una nueva etapa de industrialización en el país que convirtió a la industria electrónica en el núcleo articulador de la producción social y dinamizadora de la acumulación capitalista (Dabat y Ordóñez, 2009), donde las exportaciones de esa industria y las exportaciones automotrices son la base del comercio exterior de México en los últimos años, como se ilustra en el siguiente cuadro.

Al mismo tiempo, este proceso de reestructuración interior de la economía, fue impactado por las grandes tendencias de la reestructuración mundial a través de la incorporación de la revolución tecnológica a los procesos productivos de las empresas y en la gestión de los servicios y actividades del Estado (Rivera, 1992), las transformaciones que se dieron en el ámbito de la regulación e intervención estatal como resultado de la conjunción de los procesos económicos asociados a la nueva revolución tecnológica y a la mayor internacionalización de la economía que obligaron a los Estados nacionales neoliberales a reducir el tamaño del aparato estatal y a redefinir su función reguladora centrada ahora en la búsqueda de una mayor funcionalidad acordes a los requerimientos de la vía neoliberal, así como por la internacionalización de los procesos económicos que abarcaron a la producción y la circulación monetario-financiera.

Cuadro 2. Comercio Exterior de México 1990-2017 (millones de dólares)

Años	PIB	Exportaciones totales	Exportaciones de bienes	Nivel de integración al mercado mundial	Exportaciones electrónicas	Exportaciones automotrices	Exportaciones petróleo crudo
				Exportacio- nes totales / PIB (%)			
1990	262,504.4	56,070.89	40,710.93	21.3	1,866.00	3,256.30	8,899.86
1991	314,498.2	58,087.32	42,687.52	18.4	2,562.00	4,624.30	7,286.17
1992	363,663.1	61,668.92	46,195.62	16.9	6,456.00	6,217.40	7,448.13
1993	403,244.1	67,752.07	51,885.96	16.8	15,015.99	7,050.70	6,485.30
1994	420,773.4	78,371.73	60,882.19	18.6	18,256.26	8,407.90	6,624.00
1995	286,715.8	97,029.28	79,541.55	33.8	21,873.72	12,222.70	7,419.60
1996	332,910.1	115,316.13	95,999.74	34.6	21,311.80	16,550.50	10,704.02
1997	401,489.0	131,318.27	110,431.49	32.7	25,668.61	17,815.00	10,340.09
1998	421,030.4	140,148.49	117,737.7	33.3	35,478.35	19,520.20	6,463.00
1999	481,138.7	158,910.49	136,560.1	33	41,993.43	23,442.10	8,850.00
2000	581,412.1	192,875.97	166,365.9	33.2	52,149.67	28,157.90	14,889.00
2001	622,023.9	186,166.45	159,035.1	29.9	48,506.22	27,918.50	11,900.90
2002	649,030.8	188,177.70	161,277.9	29	47,726.42	270,887.50	13,397.50
2003	639,149.4	196,918.49	164,986.1	30.8	46,653.65	27,284.80	16,653.60
2004	683,493.7	226,548.07	188,294.1	33.1	52,857.93	28,562.50	21,173.00
2005	768,465.1	257,381.30	214,632.9	33.5	59,983.86	32,092.40	28,343.40
2006	952,186.4	297,842.18	250,319.0	31.3	70,592.52	39,494.80	34,709.90
2007	1,025,070.4	323,713.73	272,293.0	31.6	79,231.85	41,898.70	37,986.30
2008	1,088,198.0	343,085.53	291,886.3	31.6	84,728.18	42,821.60	43,341.00
2009	938,332.2	349,681.39	229,975.0	37.3	68,883.02	33,755.70	25,693.20
2010	1,034,805.1	346,528.99	298,859.8	33.5	81,792.03	51,739.27	35,919.00
2011	1,138,407.9	399,248.02	349,945.7	35.1	81,722.55	62,900.74	49,332.00
2012	1,177,189.7	423,445.67	371,377.72	35.97	86,796.38	70,272.84	46,788.00
2013	1,307,234.5	432,080.94	380,902.51	33	90,840.82	77,192.99	42,804.00
2014	1,295,254.4	454,000.97	397,128.65	35.95	94,613.37	85,955.74	18,779.44
2015	1,053,146.9	435,977.91	388,010.60	41.61	89,648.85	90,363.24	17,148.97
2016	1,047,677.5	433,704.10	374,296.10	41.39	97,572.39	88,081.76	15,574.80
2017	1,027,495.9	488,681.20	420,247.30	47.56	99,310.16	101,739.52	20,023.47

Fuente: Para datos del PIB, INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, www.inegi.gob.mx; para conversión a dólares del PIB se usó una tasa de cambio promedio para obligaciones pagaderas en moneda extranjera en la República Mexicana. Para datos de comercio exterior, Banco de México, Balanza de Pagos, www.banxico.org.mx e INEGI, Sistema Armonizado de designación y codificación de mercancías, www.inegi.gob.mx

Sin embargo, este proceso de modernización industrial no se acompañó con la creación de las condiciones socio-institucionales que estuvieran en correspondencia con los requerimientos estructurales de la nueva base tecno-productiva como se verá a continuación.

3. Emergencia del neoliberalismo y reconfiguración del poder político en México.

Tal como lo plantea Harvey (2016), el neoliberalismo es un proyecto político que al implementarse se transformó en una vía de desarrollo, que la burguesía configuró para dar respuesta a la crisis mundial del capital de los años setenta y ochenta del siglo XX y su emergencia y consolidación sólo fue posible por las condiciones económicas, políticas y sociales que prevalecieron en ese lapso, como la crisis mundial de rentabilidad que enfrentaron el Estado y el capital internacional (Yaffe y Bullock, 1978; Dabat y Rivera, 1995) que requería de una solución radical. Sin embargo, el capital se enfrentó a la resistencia de la población en cada nación capitalista y en particular en los países industriales.

Para imponer este proyecto en cada nación, la burguesía unificó sus intereses y buscó por todos los medios que los partidos políticos y las organizaciones de la sociedad civil afines a sus intereses, hicieran suyas las ideas de libre mercado y de menor intervención del Estado en la economía, así como aplastar al movimiento obrero, que era una condición fundamental para superar la crisis de rentabilidad (Álvarez, 2011:71-72) e imponer un nuevo régimen político, que dependía de la correlación de fuerzas entre los bloques hegemónicos de poder y los sectores desposeídos.

La forma de equilibrar esta correlación a su favor, fue la represión a todos los movimientos de resistencia como la huelga de los controladores aéreos en agosto de 1981 en los Estados Unidos bajo el mandato del presidente Reagan, la huelga de los mineros del carbón en el Reino Unido en 1984-1985 en el marco del gobierno de Margaret Thatcher, que le permitió consolidar el régimen neoliberal en Inglaterra. En ese mismo tenor se ubica la huelga de los obreros de la Fiat en Italia de mayo de 2001 a abril de 2002 durante el segundo mandato de Berlusconi (Rivera, 1992:51).

El resultado final de estas represiones fue la derrota histórica que sufrió el movimiento obrero que hasta nuestros días no ha logrado recuperarse, que permitió que la burguesía pudiera establecer los regímenes neoliberales con el gobierno de Pinochet en Chile desde 1973, continuado luego en los países centrales y emergentes desde inicios de los años ochenta del siglo pasado y que hasta nuestros días continúa hegemónico al mundo a pesar de la emergencia de regímenes que no tienen la orientación neoliberal, sino productivista (Dabat,

2010) , como el caso de China, los países del Sudeste de Asia, la India, Bolivia, etc.

En el caso específico de México, el proceso de reestructuración económica y estatal fue comandado por la hegemonía de poder neoliberal que se configuró en México a partir del estallido de la crisis económica de los años setenta y ochenta del siglo pasado. Esta emergencia fue posible por dos razones. La primera tenía relación con la necesidad de superar la crisis mundial capitalista de esos años, como ya se explicó, que había impactado severamente a la economía mexicana, donde el grupo neoliberal promotor de esas ideas o intelectualidad alta del sistema que pasó a formar parte de la alta burocracia neoliberal del Estado², se presentó ante la sociedad y en particular ante los grandes capitales y los organismos financieros internacionales como el único capaz de resolver la crisis con sus estrategias y planteamientos económicos. La segunda, estaba ligada a las condiciones en las que se hallaba el movimiento obrero que había sido derrotado por el capital y su Estado a través de violentas represiones (como la ocupación militar de las instalaciones de la Comisión Federal de Electricidad el 16 de julio de 1976 y del Instituto Nacional de Energía Nuclear (Necoechea y Pensado, 2015; Bahen, 2007) para impedir el estallamiento de la huelga que habían programado para ese día, así como el encarcelamiento de líderes sociales opositores al sistema y la desaparición de muchos de ellos (Cedillo, 2008:408-419 y 2010:84-91), el golpe a Excélsior el 8 de julio de 1976 (Villamil, 2016) para callar el periodismo crítico y transformar a ese medio en un instrumento dócil al servicio del Estado, etc.

Como ya se explicó en otros trabajos (Vargas, 2017; Rivera, 1992:95-96), la llegada de ese grupo promotor que se había formado en las grandes universidades privadas norteamericanas como Harvard, Yale y Chicago, fue producto de una lucha encarnizada al interior del Partido Revolucionario Institucional, donde la orientación neoliberal se impuso a la orientación estatista y nacionalista, abandonando en 1988 al partido el sector crítico conformado por esta última (Monsiváis, 1988; Roux, 2012), siendo una figura visible de la orientación neoliberal quien fuera presidente de México de 1988 a 1994 Carlos Salinas de Gortari. Aunque debe precisarse que ese grupo ya tenía las riendas del poder en el marco del régimen de Miguel de la Madrid e incluso ya había avanzado en la implementación de algunas acciones de gobierno tendientes a configurar la nueva realidad nacional hegemonizada por la vía neoliberal, entre las que se encontraban la apertura comercial, las privatizaciones, etc.

² Es importante precisar que esta burocracia forma parte del grupo hegemónico que gobierna actualmente al país, pero no es en modo alguno el Estado, sino parte de él, porque no todas las fracciones del gran capital están de acuerdo con las decisiones que favorecen los intereses de algunos sectores de ellas, pero pueden tener plena coincidencia en el proyecto de desarrollo neoliberal que les permite a todos los sectores sacar ventajas del sistema de explotación y saqueo. Por ejemplo, pueden promover iniciativas de ley y lograr su aprobación para favorecer sus intereses de conjunto.

Asimismo, debe destacarse que el sector hegemónico del bloque neoliberal ya se había reconfigurado en el marco de la crisis de 1982 cuando las condiciones financieras y de crisis que estaba viviendo el país en ese momento, sobre todo, el escándalo internacional que provocó la crisis de la deuda unificó los intereses de los distintos sectores del gran capital que apostaron por darle una salida a la crisis descargando sobre las espaldas de los trabajadores el costo de la misma e impulsando las estrategias basadas en la visión neoliberal.

Para poder enfrentar esta crisis este bloque se reconfiguró mediante la alianza de la burguesía agro-minero exportadora como líder del bloque, con las fracciones del capital financiero internacional, con las grandes empresas transnacionales, la burguesía financiera, rompiendo con la burguesía industrial que emergió durante la política de sustitución de importaciones al haber expuesto a la industria a la competencia mundial, asimismo, se alió con los organismos financieros internacionales promotores del neoliberalismo y la intelectualidad alta del sistema encarnada por la alta burocracia neoliberal civil y militar, rompiendo su alianza con los sectores subalternos, pero sin cortar el control sobre ellos (Ordóñez y Montiel, 2010). La unificación de los intereses de este grupo hegemónico se dio primero al comenzar el régimen de Miguel de la Madrid con la devolución del 33 por ciento del capital de la banca al capital privado que había sido expropiada a los banqueros privados en septiembre de 1982, así como la devolución de las acciones de las empresas que formaban parte de los bancos expropiados y la conversión de la bolsa de valores propiedad de inversionistas privados como mecanismo de financiamiento interno del gobierno federal (Vargas, 1990), luego esos intereses unificados se plasmaron en el Pacto de Solidaridad Económica de 1987 que proponía continuar con la apertura comercial, que se había iniciado desde 1985 cuando comenzaron a sustituirse los permisos previos de importación por los aranceles, la continuación de las privatizaciones, etc. (Chávez, 1996).

Para darle viabilidad al sistema en el marco de esa crisis, este nuevo bloque hegemónico de poder se abocó a reestructurar a la economía, como ya se señaló, así como a dismantelar a las instituciones que se habían creado en el marco del Estado del bienestar y mediante una serie de iniciativas de ley que modificaban a la Constitución Política del país y a leyes secundarias, así como de decretos, acciones y programas de gobierno fueron configurando a las instituciones de orientación neoliberal como la apertura económica y financiera al mercado mundial mediante la entrada al GATT en agosto de 1986 y luego con la firma del TLC en 1994, así como otras iniciativas en el campo financiero, monetario como la autonomía al banco central en agosto de 1993, la desregulación y liberalización de los mercados financieros que empezó desde marzo de 1986, la transformación del sistema de pensiones, la privatización del ejido y la propiedad comunal (Vargas, 2013) que permitió el arriendo de

tierras y la compra de las mismas por el capital nacional e internacional, etc.(Solorza, 2017).

Sin embargo, todas estas iniciativas de ley y acciones de gobierno fueron en sentido contrario a lo que la nueva etapa de desarrollo requería, porque la nueva base industrial necesitaba de una trama socio-institucional que estuviera en correspondencia con el nuevo complejo tecnológico dominante que fue introducido en la economía mexicana, entre ellas, un sistema educativo que tome como punto de partida qué estudiar y cómo enseñar a los alumnos, privilegiando una enseñanza creativa que ponga énfasis en la investigación, el razonamiento y el estudio de las matemáticas, etc., que genere las condiciones para impulsar el aprendizaje tecnológico y la innovación, que supone la masificación de la educación en todos sus niveles y modalidades, la inversión en investigación y desarrollo que tienda a crear un núcleo tecnológico propio, así como un sistema financiero público que esté abocado al financiamiento de la difusión de las nuevas tecnologías al conjunto de las ramas económicas y al desarrollo de la infraestructura de la información y las telecomunicaciones, que representa la base infraestructural de la nueva etapa de industrialización, etc. (Ordóñez y Bouchain, 2011).

Esta experiencia de reestructuración ya se había dado en el capitalismo mundial durante los años treinta del siglo XX, cuando el presidente Roosevelt de los Estados Unidos lanzó el New Deal (Serrano, 2010:125-128) como la base programática de las nuevas instituciones económicas, políticas, sociales, ideológicas y culturales que se pusieron en marcha en esa nación³ y que luego se extendieron al resto del mundo capitalista, donde cada Estado nacional adoptó ese programa con base en sus propias condiciones históricas y políticas (Ordóñez, 1996:211-212), dando lugar a lo que conoció como la conformación del Estado keynesiano o Estado del bienestar (Picó,1999; Briceño y Gillezeau, 2012:36-42) que subsistió en el mundo hasta los años ochenta del siglo pasado, así como una nueva etapa de desarrollo que se conoció como fordista-keynesiana, porque toda la base infraestructural del sistema descansó

³ El New Deal fue el programa que implementó el presidente norteamericano Franklin Delano Roosevelt en 1933 para solucionar el conflicto entre el capital y el trabajo que se agudizó con el estallamiento de la crisis económica de 1929 que duró 33 meses, donde el desempleo fue muy alto (13 millones sin empleos en Estados Unidos), así como de la caída de los precios. Por lo tanto, la crisis requería de una solución de la demanda del mercado interno para que surgiera otra etapa de crecimiento económico. El reconocimiento de los sindicatos de industria por el gobierno norteamericano en oposición a los sindicatos de empresa de la etapa precedente, las políticas de subsidios al consumo de la población, la creación del seguro de desempleo, los incrementos salariales en función del crecimiento de la productividad del trabajo, la regulación estricta de los mercados financieros (Ley Glass-Steagall, reglamentación Q, etc), así como la mayor intervención del Estado en la economía, crearon las condiciones para resolver el problema de insuficiencia de demanda que marcaba la sobreproducción de capital de esa época que fue complementado con la creación de las instituciones financieras internacionales (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional), las instituciones comerciales como el GATT, las instituciones políticas y culturales como la ONU y la UNESCO, entre otras, que sirvieron de plataforma para la expansión económica de la segunda postguerra.

en el despliegue de las comunicaciones y los transportes y de la gran empresa corporativa internacional (Dabat, 1993:173-177), dado que la industria automotriz, el acero y el petróleo fueron la base productiva de esa etapa y todo el accionar del Estado y de las instituciones respondían a los requerimientos de esa base infraestructural, pues el keynesianismo dado a conocer en 1936 con la publicación del libro de Keynes, *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*, vino a complementar al New Deal al haber planteado la necesidad de dinamizar el mercado interior a partir de la expansión de la demanda interna mediante políticas estatales de promoción del pleno empleo, de la construcción de infraestructura física, etc., que alentaban el crecimiento y la demanda interior (Ordóñez, 1996:213-214).

Ahora bien, crear estas instituciones y su orientación respondía en primer lugar a las condiciones, económicas, políticas y sociales de esa época, como la concentración de la riqueza, el abultado desempleo, la creciente pobreza y el desbordamiento social que había provocado la crisis de los años treinta en los Estados Unidos (Ingresaepa, 2013), que se conjuntó con la larga lucha contra los monopolios que se venía librando desde la década de los noventa del siglo XIX en ese país, concretamente con la Sherman Act número 1900 (Tamames, 1966; Dos Santos, 1974), lucha que el presidente Franklin Delano Roosevelt retomó durante su campaña política en 1932 y cuando asumió el poder el 4 de marzo de 1933 no olvidó su promesa de cambiar al país y favorecer a los sectores desposeídos, porque para él, los grandes monopolios y oligopolios ya habían sido favorecidos de forma sobrada durante varias décadas (Hobsbawm, 2011).

Segundo, la amenaza del comunismo en el marco de la crisis de los años treinta en los Estados Unidos y en todas las naciones capitalistas desarrolladas y en vías de desarrollo de ese entonces, así como durante todo el período de la guerra fría (Hobsbawm, 2003), pues, la Unión Soviética empezaba a exportar esas ideas al resto del mundo y luego esa amenaza se profundizó después de la Segunda Guerra Mundial por la devastación que se produjo en los países beligerantes de Europa y Japón. Tercero, la orientación de esas instituciones respondía a los requerimientos de la producción en masa del fordismo, toda vez que para que esas mercancías fuesen consumidas, necesitaban una población que tuviera recursos dinerarios, que se resolvía con la implementación de políticas de seguridad social como la creación del seguro de desempleo en las naciones que habían logrado conformar una sólida clase obrera, así como la creación de empleos por parte de las empresas y los Estados nacionales, la organización de patronos y obreros en corporaciones que asumen tareas estatales, etc. (Ordóñez, 1996:214).

Por el contrario, en la reestructuración mundial del capital de los años setenta y ochenta del siglo XX, se impuso una vía de intervención y regulación de la economía y la so-

ciudad que no corresponde al complejo tecnológico dominante que se insertó en la estructura productiva de las naciones, entre las que México no escapó a ese proceso, porque el neoliberalismo es una vía de desarrollo que privilegia el papel de la gran empresa en el comando de la acumulación industrial, por lo tanto, el Estado reduce su participación en la economía, además, pone al servicio de ese gran capital al conjunto de las instituciones estatales y convierte al Estado neoliberal en un espacio natural de los negocios particulares privatizando las ganancias como el caso del FOBAPROA-IPAB, el rescate carretero y de los ingenios azucareros y socializa las pérdidas, porque quienes terminan pagando el costo de esos rescates son los contribuyentes cautivos, pues los grandes capitales no pagan los impuestos que debieran pagar (Vargas, 2014).

Asimismo, promueve el desarrollo de la propiedad privada a ultranza a costa de la propiedad pública y social, al tiempo que difunde la cultura del individualismo, haciendo que las personas se responsabilicen totalmente de su reproducción material (Harvey, 2016), también promueve la libertad de los mercados, como fue el caso de la liberalización del sector financiero nacional, aunque las consecuencias económicas y sociales hacen que el Estado neoliberal se vuelva frágil en las circunstancias de agudización de la lucha de clases y de la ingobernabilidad de los países en tanto no cuenta con recursos para tener margen frente a esos problemas, porque establece regímenes de tributación que beneficia a los grandes empresarios y se vuelve incapaz de dar respuesta a los requerimientos estructurales del sistema y de la sociedad, como se explica a continuación.

4. Estado neoliberal y gobernanza en México.

Hablar de gobernanza⁴ en el marco del neoliberalismo es hablar de la capacidad de respuesta a los problemas y desafíos que plantea la conducción de la economía y la sociedad mexicanas en las circunstancias de una hegemonía de poder que racionalizó al Estado keynesiano. En este contexto, debe señalarse que un breve balance en los ámbitos económico, social y políticos arroja resultados más negativos que positivos durante los 36 años de gobierno

⁴El concepto de gobernanza es de reciente acuñación en la jerga de la ciencia política, que hace referencia a la eficacia y al rendimiento social de las decisiones de los gobernantes de un régimen político o de la conducción de una empresa. Este concepto fue empleado por primera vez por los estudios del sector privado que se referían a la relación con una mayor interdependencia de la gestión corporativa de sus proveedores y clientes. Posteriormente, el concepto fue utilizado en 1989 por el Banco Mundial para referirse al ámbito gubernamental al señalar la incapacidad de los gobiernos al Sur del Sahara para dirigir las políticas públicas. En el medio académico fue utilizado por primera vez por Kooiman en 1993 para hablar de los cambios en el modelo tradicional de gobernar en el medio público. Por otra parte, hay quienes señalan que hay una redefinición de los límites de la esfera política con el debilitamiento del Estado y el fortalecimiento de entidades sub y supranacionales (Nain, 2015).

neoliberal, como se describe a continuación.

Por ejemplo, en el campo económico se ha tenido un desempeño pobre y mediocre, se cuenta con un aparato productivo casi paralizado y estancado (Chávez, 2006:174) porque el crecimiento real del PIB de 1982 a 2017 apenas ha sido de 2.2 por ciento como promedio anual, cuando en el período 1959-1964 fue de 6.7 por ciento y de 1965-1970 creció en 6.8 por ciento (Izquierdo, 1995:126). En ese sentido, el bajo ritmo de expansión de la riqueza material no ha podido absorber a los jóvenes que arriban a la edad laboral que representan una cifra de 1.2 millones anualmente⁵. Eso explica la razón de la creciente emigración hacia los Estados Unidos durante la década de los ochenta y que en la década de los noventa y a inicios del presente siglo rebasó la cifra 580 mil personas por cada año al tiempo que eran repatriados arriba de 400 mil por año con base en datos de la Unidad de política Migratoria y el Consejo Nacional de Población (2016), dependientes de la Secretaría de Gobernación.

Asimismo, eso explica la gran masa de mexicanos que tienen que trabajar en la economía informal y otras actividades no legales, que representan más de 29 millones de la población ocupada de nuestro país (González, 2016).

En términos de la inversión fija bruta, su crecimiento ha sido muy lento, donde predomina ahora la inversión privada, que no responde a los requerimientos que necesita el país para despegar y crear empleos remunerados y dignos. Ahora domina la inversión que los empresarios mexicanos realizan fuera del país (Basave, 2016), porque desde principios de los años noventa han comprado activos empresariales en los 5 continentes en detrimento de la inversión fija bruta interior, tal como se ilustra en el cuadro 3, donde se aprecia claramente que con base en los datos disponibles, la inversión fija bruta fue en 1989 de 92 mil 219.7 millones de pesos constantes y para 2016 había alcanzado la cifra de 337 mil 313.2 millones de pesos de 1989, que representa un crecimiento promedio de ese período de 4.7 por ciento, que contrasta con el crecimiento que experimentó esta variable durante el período 1960-1970 cuando fue de 6.4 por ciento (Izquierdo, 1995:132).

⁵Datos estimados con base en las proyecciones de población elaborados por el CONAPO, tomando como monto el número de jóvenes que pasan de 14 a 15 años que representan aproximadamente 2 millones.

Cuadro 3. Formación Bruta de Capital Fijo en la Economía Mexicana, 1989-2016

Años	Millones de pesos de 1989
1989	92,219.7
1990	99,635.8
1991	106,484.8
1992	116,629.1
1993	117,048.0
1994	127,475.9
1995	104,581.3
1996	123,012.8
1997	143,414.3
1998	161,690.3
1999	166,455.4
2000	181,133.5
2001	171,553.2
2002	167,131.6
2003	203,543.0
2004	218,288.5
2005	226,800.6
2006	246,813.3
2007	259,301.8
2008	277,326.6
2009	251,893.9
2010	258,427.1
2011	277,930.3
2012	297,797.0
2013	280,229.3
2014	285,339.4
2015	315,012.3
2016	337,313.2

Fuente: Elaboración propia con base de datos del INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, www.inegi.gob.mx

En cuanto al ritmo de crecimiento de la productividad laboral, éste apenas lo hace a 0.9 por ciento anual del año 2000 a la actualidad, con base en cálculos de la CEPAL (citado por González, 2016), cuando Estados Unidos lo hace a un ritmo de 2.1 por ciento, de seguir a ese ritmo, el país necesitaría 78 años para duplicar ese crecimiento, mientras Estados Unidos sólo 34.

Asimismo, continúa pesando sobre la estructura productiva nacional la aguda concentración del ingreso y el papel retrógrada de los grandes monopolios y oligopolios asentados en nuestro país (Basave, 2007; Rivera, 2007), al tiempo que el sistema financiero continúa abocado a la especulación en detrimento del crédito productivo, dado toda la libertad que otorgó el Estado neoliberal al sector financiero nacional.

En términos del comercio exterior, el crecimiento es positivo porque las exportaciones totales de bienes servicios y transferencias pasaron de 18 mil 908.3 millones de dólares que eran en 1980 a 488 mil 681.2 millones de dólares en 2017 (ver nuevamente cuadro 2). Otro tanto ocurrió con la inversión extranjera directa que pasó de 2 mil 89.8 millones de dólares en 1980 a más de 29 mil millones de dólares en 2017. Con las remesas de los migrantes ocurrió lo mismo, pues pasaron de 698.8 millones de dólares en 1980 a 28 mil 771.2 millones de dólares en 2017 (ver Cuadro 4).

Cuadro 4. Inversión Extranjera directa y remesas de migrantes en México, 1980-2017
(millones de dólares)

Años	Inversión Extranjera Directa	Remesas de migrantes
1980	2,089.80	698.8
1990	2,633.20	2,493.6
1991	4,761.50	2,660.0
1992	4,392.80	3,070.1
1993	4,388.80	3,333.2
1994	10,972.50	3,474.7
1995	9,526.30	3,672.7
1996	9,185.45	1,223.7
1997	12,829.56	4,864.8
1998	12,756.70	5,626.8
1999	13,940.39	5,909.6
2000	18,311.90	6,572.5
2001	25,649.32	8,895.3
2002	23,148.63	9,814.4
2003	17,638.43	13,396.2
2004	20,706.30	16,612.9
2005	18,387.32	21,688.2
2006	15,197.37	25,566.8
2007	24,063.72	26,058.8
2008	25,144.90	25,144.9

<i>Continuación</i>		
Años	Inversión Extranjera Directa	Remesas de migrantes
2009	8,152.63	21,306.3
2010	11,118.68	31,303.8
2011	10,692.05	22,802.9
2012	29,783.43	22,438.3
2013	31,747.47	22,302.7
2014	15,850.05	23,647.2
2015	32,056.50	24,784.7
2016	28,755.00	26,993.2
2017	29,695.06	28,771.2

Fuente: Banco de México, Balanza de pagos, www.banxico.org.mx

En materia de contratación de deuda interna y externa por parte del sector público federal, las cosas han empeorado, porque en 2017 la deuda interior rebasaba los 6 billones 448 mil millones de pesos corrientes, mientras que a marzo de 2018 había alcanzado un saldo de 6 billones 672 mil 577 millones de pesos corrientes, en tanto a deuda externa alcanzó casi los 194 mil millones de dólares para 2017 y para marzo de 2018 representaba un saldo de 202 mil 606 millones de dólares con base en los datos del Cuadro 5.

En términos sociales, la gestión neoliberal arroja resultados totalmente contrarios al interés de la población mexicana, porque la pobreza en general se ha incrementado exponencialmente de los años ochenta a la actualidad, toda vez que el propio gobierno reconoce la existencia de una cifra de 53.4 millones de mexicanos en pobreza para 2016, que es el dato más reciente que estima el CONEVAL, mientras que en pobreza extrema establece que hay una cifra de 9.4 millones de personas, para ese mismo año (CONEVAL, 2016), mientras estudios independientes hablan de 62 millones de pobres en 1992 y para 2014 de 100 millones (Boltvinik y Damián, 2016:282), mientras en pobreza extrema se estima la cantidad de 51.93 millones de personas para 2006 y para 2016 la cifra se eleva a 54.32 millones (Boltvinit y Damián, op.cit:287) siendo el campo donde la pobreza extrema es más aguda, toda vez que se habla que el 77 por por ciento de población rural vive en condiciones de pobreza extrema (Boltvinik y Damián, op.cit: 294).

Cuadro 5. Endeudamiento interno y externo del sector público de México 1990-2017

Años	Deuda Interna Bruta (Miles de millones de pesos corrientes)	Deuda Externa Bruta (Miles de millones de pesos corrientes)
1990	178,418.10	77,770.3
1991	174,022.60	79,987.8
1992	157,377.10	75,755.2
1993	168,099.60	78,747.4
1994	200,035.50	85,435.8
1995	182,737.10	100,933.7
1996	214,877.10	98,284.5
1997	305,638.10	88,321.2
1998	406,456.30	92,294.5
1999	546,661.10	92,289.5
2000	712,046.70	84,600.2
2001	802,738.00	80,339.2
2002	950,243.60	78,818.1
2003	1,086,141.30	79,023.5
2004	1,181,311.40	79,225.8
2005	1,339,420.20	71,674.5
2006	1,741,407.60	54,766.3
2007	1,957,992.30	55,354.9
2008	2,498,688.90	56,939.2
2009	2,887,880.10	96,354.0
2010	3,080,885.00	110,428.0
2011	3,446,808.60	116,420.2
2012	3,861,092.40	125,726.0
2013	4,408,878.50	134,435.9
2014	5,049,533.30	147,665.8
2015	5,639,503.90	162,209.5
2016	6,182,250.70	180,986.0
2017	6,448,500.80	193,981.2
2018/marzo	6,672,577.30	202,606.6

Fuente: SHCP, Dirección General Adjunta de Deuda pública. Los datos de 2018 abarcan hasta marzo.

En materia de salarios, las cosas son contrarias al interés del pueblo, porque México es uno de los países con los salarios más bajos en el mundo, en este sentido, es una variable

fundamental en la estrategia de competitividad exterior de la economía mexicana. Así, durante los regímenes neoliberales los salarios reales han caído en más de 80 por ciento con base en estimaciones del Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía de la UNAM (citado por Román, 2018:13) e incluso, más del 4.1 por ciento de la población ocupada en México durante 2015, es decir, más de 2 millones de mexicanos viven de las propinas con base en datos del INEGI (citado por Márquez, 2015), sin recibir ningún tipo de remuneración por parte de los patrones y todavía peor, algunos tienen que pagar derecho de piso por trabajar en actividades de servicios (Diario Reforma, 2012).

En cuanto a la creación de empleos, las cosas han empeorado, porque el gobierno ha sido incapaz de generar las plazas necesarias para incorporar a millones de mexicanos que tienen que dedicarse a actividades informales e ilegales como la delincuencia social que ha crecido exponencialmente en el marco de los gobiernos neoliberales, así como la delincuencia de Estado, el narcotráfico, la trata de personas, la prostitución, el pago de derecho de piso, las extorsiones, los secuestros, el tráfico de órganos humanos, las desapariciones forzadas, los desplazamientos de población por amenaza del narco, los feminicidios, los homicidios dolosos (Vargas, 2015), etc.

Esta transformación del panorama social que sufre México en el marco del neoliberalismo, es algo que llegó para quedarse por mucho tiempo, porque cualquier cambio de orientación en la política económica, requeriría de entre 30 y 40 años para reducir este flagelo social, producto de la parálisis de la economía y del abandono deliberado del Estado a generar empleos mediante la creación de nuevas ramas industriales o la promoción a la pequeña y mediana empresa del campo y las ciudades.

En el ámbito político, también se ha transformado México como resultado de los movimientos de resistencia contra el capital y el Estado mexicano, entre los que sobresalen los movimientos urbano-populares que se desarrollaron en los años setenta y principios de los ochenta, que demandaban el establecimiento de las libertades democráticas, la defensa de los derechos humanos y el desarrollo de un número considerable de programas de vivienda en todo el territorio nacional, reivindicando el derecho a la vivienda como un derecho humano fundamental (Macías, s/f). El movimiento zapatista de 1994 que reivindicó la exigencia de trabajo, tierra, techo, alimentación, etc., y la exigencia de reconocer los derechos de los indígenas de México y del mundo (Bizberg, 2015:265) al proponer la ruptura de la invisibilidad de las etnias, así como a garantizar el control de sus recursos y la gestión autónoma de sus territorios, etc.

Asimismo, se han desplegado movimientos de resistencia por la defensa de la educa-

ción pública como la huelga estudiantil de 1999 que tuvo una duración de 9 meses y sólo la represión del Estado acabó con el movimiento de forma temporal (Ávila, 2018), porque las condiciones para otro estallido siguen vigentes en tanto las autoridades universitarias continúan con la línea neoliberal de reducir la admisión de nuevos ingresos a la UNAM, así como a las preparatorias y los Colegios de Ciencias y Humanidades y nunca han querido democratizar los órganos de decisión de la misma y transparentar su gestión.

Desde el régimen de Calderón y en el marco del gobierno de Peña Nieto, el país se volvió un campo de batalla cotidiano, donde las resistencias contra la depredación de los recursos por parte de las empresas mineras, por la contaminación del agua de los ríos y los mares y el uso del fracking para extraer minerales a lo largo y ancho del territorio nacional han obligado a los pobladores a defender sus tierras y los recursos acuíferos (Toledo, Garrido y Barrera, 2014).

En ese mismo tenor debe ubicarse la huelga de los alumnos del Instituto Politécnico Nacional (IPN) hacia finales de 2014, que por todos los medios intentó el Estado separar del movimiento de los estudiantes desaparecidos de Ayotzinapa hacia finales de septiembre de ese año (Ramírez, 2018). Ambos movimientos tomaron una gran envergadura y continúan vigentes hasta nuestros días, porque las demandas de los estudiantes del IPN se tendrán que resolver en un Congreso para refundar a esa institución, por cierto; las autoridades de esa casa de estudios han tratado por todos los medios de obstruir su realización. En esa misma tesitura se condujo la PGR en cuanto a esclarecer los asesinatos y desapariciones de los estudiantes de la Normal de Ayotzinapa, Guerrero, porque no quiso investigar al ejército mexicano como partícipe central en esas desapariciones ocurridas los días 26 y 27 de septiembre de 2014 (Vargas, 2015) por lo que un tribunal federal colegiado del décimo noveno circuito con sede en Tamaulipas, ordenó el pasado 4 de junio de 2018 a la Procuraduría General de la República (PGR) reponer desde el inicio el procedimiento en la investigación del caso Ayotzinapa, por considerar que ésta no fue pronta, efectiva, independiente ni imparcial (Olivares y Arellano, 2018:3), disponiendo crear una Comisión de Investigación para la Verdad y la Justicia que deberá ser integrada por los representantes de los padres de los alumnos desaparecidos, la Comisión Nacional de los Derechos Humanos y la PGR (Arellano, 2018:16).

Los movimientos de resistencia de la CNTE contra la implementación de la reforma educativa aprobada en 2013 es otra expresión de la férrea lucha que se libra entre el Estado y los maestros disidentes del magisterio nacional (Hernández, 29-31). Este movimiento empezó a tomar forma desde antes de la aprobación de esa reforma y su momento más álgido se manifestó durante todo 2015 en que pusieron al Estado en jaque, por los que los dirigentes detenidos bajo cargos sin fundamento tuvieron que ser liberados como parte de la correlación

política que se formó entre los disidentes y el Estado mexicano. Este movimiento aún continúa vigente y fue un poderoso movimiento de resistencia contra las políticas autoritarias del gobierno de Peña Nieto (Vargas, 2015).

Asimismo, continúan vigentes en todo lo largo y ancho del territorio nacional los movimientos de resistencia para detener la construcción de megaproyectos turísticos, carreteros, eléctricos, mineros, acuíferos, emergencia de autodefensas, desapariciones forzadas, encarcelamiento y asesinato de líderes sociales, feminicidios, huelgas en empresas, huelgas de los cuerpos de seguridad en algunos municipios del país, manifestaciones de la población contra la inseguridad pública, linchamiento a delincuentes, etc., configuran hoy por hoy un auténtico escenario de guerra civil en nuestro país (Vargas, 2015).

En este sentido, es importante diferenciar a estos movimientos, que en algunos casos se sitúan en la defensa de la propiedad, por demandas de servicios públicos, salariales, etc., mientras otros movimientos de resistencia han tomado un carácter anticapitalista, que ya no sólo demandan el desmantelamiento del régimen neoliberal, sino en la construcción de una sociedad en donde sea el pueblo el que conduzca los destinos del país, como el movimiento zapatista que emergió en plena euforia neoliberal en enero de 1994, así como otros movimientos de esta naturaleza.

En síntesis, se puede concluir que el régimen neoliberal en México fue incapaz de ofrecer estabilidad y paz social a los mexicanos, por lo tanto, el inicio de su destierro es la “crónica de una muerte anunciada”, en tanto la combinación de los factores económicos, políticos y sociales ya descritos, cuya expresión más inmediata fue el hartazgo de la población en las elecciones del primero de julio de 2018, se conjuntaron para llevar a ganar la presidencia de la República y la mayoría del Congreso de la Unión a las fuerzas políticas que apoyaron a López Obrador.

Este triunfo representa un primer paso para salir de la situación de tortura y sacrificio que el pueblo mexicano ha vivido en los últimos 36 años. Sin embargo, es importante señalar que desterrar de forma definitiva al régimen neoliberal en nuestra nación, dependerá de la implementación no sólo del programa económico de López Obrador, sino también de la creación de una base social crítica que impulse el desarrollo del país para pasar a construir un Estado democrático que resuelva los graves problemas que ha generado el neoliberalismo. En esa lógica se inscribe el triunfo de López Obrador en el pasado proceso electoral como se plantea a continuación.

5. El período actual de transición y el intento de construcción de un Estado democrático.

La disputa electoral que concluyó el primero de julio de 2018 donde se confrontaron las plataformas de las coaliciones Por México al Frente formada por los partidos Acción Nacional, el PRD y Movimiento Ciudadano, la coalición Juntos Haremos Historia conformada por los partidos Morena, PT y el Partido Encuentro Social y Todos por México formada por el PRI, el PVEM y el Partido Nueva Alianza, mostró con el triunfo del candidato de Morena y sus aliados, que la sociedad mexicana optó por un programa que busca dar salida a los graves problemas que se acumularon en el marco de los regímenes neoliberales que gobernaron a nuestra nación desde diciembre de 1982 hasta el gobierno de Enrique Peña Nieto que concluyó su gestión el 30 de noviembre de 2018.

La ventaja que sacó el candidato ganador a la presidencia de la República fue tan contundente que no dejó posibilidad alguna de fraude electoral como ocurrió en 2006. Ahora, Andrés Manuel López Obrador (AMLO) obtuvo el 53.19 por ciento, esto es, 30 millones 113 mil 483 votos de un total de 56 millones 611 mil votos, mientras que el segundo lugar lo ocupó el panista Ricardo Anaya Cortés con el 22.27 por ciento, que representa en términos absolutos una votación de 12 millones 610 mil 120 votos, el tercer lugar lo ocupó el candidato del PRI, José Antonio Meade Kuribreña con el 16.40 por ciento, es decir, 9 millones 289 mil 853 votos. Por su parte, Jaime Heliodoro Rodríguez Calderón, el único candidato independiente obtuvo el 5.23 por ciento para hacer un total de 2 millones 961 mil 732 votos (INE, 2018).

En la Cámara de Senadores la Coalición Juntos Haremos Historia tiene 70 senadores de un total de 128, en tanto en la Cámara de Diputados tiene 316 diputaciones de un total de 500⁶, con lo hace mayoría en ambas cámaras. Además, en el reacomodo de posiciones de poder en ambas Cámaras, el Partido Verde Ecologista de México rompió la alianza que mantuvo con el PRI durante varios años y se sumó en alianza con Morena cediéndole 5 diputados para que hiciera mayoría absoluta en esa Cámara y presida la Junta de Coordinación Política durante toda la LIV Legislatura Federal (Méndez y Garduño, 2019:4), con lo cual este último partido tiene más votos a la hora de la discusión de leyes fundamentales y de acciones de gobierno.

Está claro que la población rechazó no sólo una forma de gobernar, sino a un régimen político que no respondía a sus intereses, pero sí, fundamentalmente a los de los grandes mo-
⁶ Morena tiene 259 diputados, Partido Encuentro Social 29 y el Partido del Trabajo 28. Los demás partidos como el PAN cuentan con 78 diputados, PRI con 47, PRD 11, Movimiento Ciudadano 28, PVEM, 11 y sin grupo parlamentario 8. En el Senado, Morena tiene 59 senadores, PT 6, Encuentro Social 5, PAN 24, PRI 14, Movimiento Ciudadano 8, PRD 5, sin grupo parlamentario 1, con base en datos del portal electrónico de la Cámara de Diputados y del Senado de la República.

nopolios y oligopolios asentados en nuestra nación, al tiempo que había incubado una cultura de impunidad y de corrupción y convertido al Estado, no sólo en una institución al servicio exclusivo de los grandes propietarios del capital nacional e internacional, sino a todo el país en un campo de batalla por la violencia que generaron los gobiernos neoliberales.

El pueblo ya no tuvo confianza en el PRI ni el PAN, porque le quedó claro que la gestión gubernamental que llevaron a cabo cuando les tocó la oportunidad de ser gobierno fue para beneficiar a los grandes empresarios, alentar la concentración de la riqueza y empobrecer más a la población, acorde con su naturaleza política de ser partidos que responden a los intereses del gran capital.

El triunfo de Morena y sus aliados no debe llevar a la confusión de que ya como gobierno será totalmente distinto a los dos partidos anteriores, dado que Morena no es propiamente un partido político, sino que está conformado por varias organizaciones políticas, que hizo alianza con el PT que es un partido con postulados socialistas y el Partido Encuentro Social de orientación religiosa que rechaza el matrimonio igualitario y el aborto. Por lo tanto, es de esperarse que dentro del mismo bloque gobernante habrá coincidencias en aspectos fundamentales de la orientación que seguirá el país, como el combate a la corrupción, la inseguridad pública, el desarrollo nacional y en otros no. Además, no hay que olvidar que AMLO tuvo que incorporar a su proyecto a sectores de la derecha para poder neutralizar a quienes podían ser un factor real de poder y de obstáculo a sus aspiraciones y eso tiene un costo que tendrá que pagar durante su mandato⁷.

También debe quedar claro que los graves problemas que acumularon los gobiernos neoliberales en los últimos 36 años no serán fáciles de resolver como la corrupción y la inseguridad pública, sino que como dice Lorenzo Meyer, AMLO tiene la intención y la sensibilidad de querer resolver los problemas y eso ya es una diferencia con los demás gobernantes neoliberales (citado por Morales, 2018), porque la corrupción no es un tema que tenga que ver con la educación, la religión o la cultura, etc., sino que está ligado a intereses materiales, a intereses de clase, de sobrevivencia para mantenerse en determinada escala social, mientras la inseguridad pública que azota a nuestra nación está vinculada a la pobreza que se expresa en el crecimiento del narcotráfico, de los secuestros, la delincuencia social, etc., y eso, no se resuelve de la noche a la mañana, sino que requerirá probablemente de décadas, donde la economía, particularmente el crecimiento económico y la distribución de los frutos de ese

⁷ Entre los personajes que apoyaron su campaña política están Ricardo Salinas Pliego del grupo Salinas-TV Azteca, Azcárraga Jean del grupo Televisa, Alfonso Romo de grupo Plenus abogado a la biotecnología, casa de bolsa Vector y corretaje y que ocupa el cargo de Jefe de la Oficina de la Presidencia, así como a otros prominentes empresarios como Miguel Rincón del ramo papelerero / Maldonado, 2018a y 2018b).

crecimiento entre la población será un factor fundamental para salir de estos problemas.

En este contexto, el gobierno de AMLO enfrenta un momento complejo y difícil, porque heredó problemas graves que no tienen solución en el corto y mediano plazos, dado que encontró una economía estancada y en bancarrota, como la caracterizó (citado por Navarro y Sánchez, 2018:10), un Estado indigente, que enfrenta una crisis financiera desde hace décadas al no pagar impuestos los grandes contribuyentes y por el contrario, los regímenes neoliberales como los de Fox, Calderón y Peña Nieto se dedicaron a condonarles los impuestos que rebasaron la cifra de 492 mil millones de pesos (Urrutia, 2019:16), así como la evasión fiscal mediante facturas falsas para favorecer a grandes empresas orquestada por funcionarios del Servicio de Administración Tributario (SAT) y despachos contables relacionados con esas empresas que han posibilitado la evasión de más de un billón 600 mil millones de pesos tan sólo de 2014 al primer semestre de 2019 (Urrutia y Muñoz, 2019:3), además de los graves problemas estructurales heredados del pasado como la dependencia estructural con los Estados Unidos, la desarticulación de la industria y la agricultura, la baja productividad laboral, el papel parasitario de los grandes monopolios, un sistema financiero abocado a la especulación, etc. (Vargas, 2014:309-326), además de la amenaza de una recesión mundial y la incertidumbre que genera el factor Trump a la economía mexicana y mundial con su política proteccionista (Redacción de El Financiero, 2018) y usar la aplicación de aranceles como chantaje político para agradar a sus electores e imponer los intereses de los sectores empresariales que representa (Brooks, 2019:3).

En el marco del contexto descrito, es posible esbozar algunos escenarios que se están dando para saber el derrotero que tomará el gobierno de AMLO en el corto y mediano plazos. Las acciones que ha planteado como el impulso decidido a la reconfiguración de las refinerías del petróleo y la construcción de otras (Rodríguez, 2018:24), son una apuesta en la dirección correcta, pues, no hay que olvidar que este país importa arriba del 77 por ciento de las gasolinas que se consumen (Miranda, 2018:14), cuando podría obtener mayor valor agregado del petróleo crudo que produce el país, dado que de éste se obtienen más de 400 derivados.

Asimismo, la intención de mantener y estrechar mayores lazos con China, le permitirá a nuestra nación integrarse a una economía con mayor dinamismo que la norteamericana y acceder a mercados del Sudeste de Asia, así como con la India, de donde se pretende tomar como modelo la construcción de refinerías para adaptarlas a las condiciones de México (García, 2019).

Otro tanto acontece con las acciones de la austeridad republicana de bajar los salarios de la alta burocracia (Sánchez y García, 2018:4) y establecer candados en el manejo de los

recursos del erario federal, como por ejemplo, evitar que los diputados se despachen con la cuchara grande aprobando recursos para sus proyectos personales, que nunca llegan a implementarse, pero sí los reciben a cambio de compartir una parte de ellos con los responsables de las instancias encargadas de bajar esos recursos en las entidades federativas.

Las diversas acciones que anunció AMLO después de haber ganado las elecciones y ya como presidente está impulsando son múltiples, como por ejemplo, invertir más en la producción de petróleo crudo, las refinerías, plantar árboles, becas laborales para los jóvenes, duplicar la pensión de los adultos mayores, etc., que requerirán de enormes cantidades de dinero que el gobierno no podrá tener fácilmente, pues recibe un Estado en crisis financiera desde hace varias décadas (Vargas, 2019), que no cobra impuestos a los grandes capitales y aquéllos que lo hacen se les devuelve a través del uso de los subterfugios legales que permiten las leyes fiscales, además, su propuesta es no elevar ni aplicar nuevos impuestos durante la primera mitad de su mandato, al tiempo que el mecanismo del endeudamiento interno y externo se halla en sus límites, dado que el gobierno de Peña Nieto abusó de la contratación de pasivos.

Por otra parte, el proyecto económico de AMLO no tiene un asidero fundamental que permita creer que podrá iniciar la salida del estancamiento crónico que padece el país desde hace décadas. Es decir, no tiene un eje vertebral sobre el cual descansará todo el accionar del Estado en materia económica durante todo su mandato, que sea capaz de movilizar a todas las ramas económicas para abrir un nuevo ciclo de crecimiento económico y de la productividad del trabajo, como se hizo en Japón, China y Corea del Sur que crearon redes de producción a nivel nacional y global, impulsaron la educación en todas sus modalidades y niveles, invirtieron en investigación y desarrollo, así como el impulso que dieron a la transferencia de tecnología por parte de la inversión extranjera directa y construyeron un Estado promotor del desarrollo (Hernández, 2018). Por el contrario, en el marco del gobierno de AMLO el accionar estatal se topa con varias limitaciones estructurales capaces de continuar frenando el crecimiento económico: la autonomía del banco central, que evita que el Estado cuente con recursos para financiar la construcción de obra pública, como se hizo de los años cuarenta a los años ochenta del siglo pasado, la crisis fiscal del Estado, así como el sistema financiero que limita la expansión económica, porque los regímenes neoliberales no sólo desregularon y liberalizaron a la economía y a las finanzas, sino que además, crearon un sistema financiero abocado a la especulación en detrimento del crédito productivo.

Asimismo, queda claro que él no tocará estas variables durante su sexenio. Además, el contexto internacional tampoco será un escenario fácil para la buena marcha de la economía nacional, pues, con base en los factores que están provocando la incertidumbre actual de

la economía mundial, es posible que tenga que enfrentar circunstancias adversas del exterior producto de una posible crisis internacional, que al conjuntarse con los problemas estructurales que viene arrastrando la economía mexicana (Vargas, 2018), limitarían el crecimiento del mercado interior y las consecuencias que ello traería para el cumplimiento de las promesas que AMLO le hizo al pueblo de México. Por lo tanto, la pregunta sería ¿qué podrá cumplir y qué no?

Lo que sí podrá hacer el gobierno de AMLO, es crear las condiciones para que el régimen de acumulación interior continúe beneficiando al gran capital nacional e internacional con la variante de proponerse la intención de frenar la corrupción en el uso de los recursos públicos y de evitar la destrucción de los recursos naturales como se venía haciendo, así como crear las condiciones para apuntalar una salida viable a la grave crisis estructural por la que atraviesa el país, siempre y cuando elabore un proyecto económico que sea viable, tal como lo hizo Roosevelt en los Estados Unidos, quien no resolvió realmente los problemas de la gran depresión durante su mandato, pero sí mejoró sensiblemente la situación del país, aumentó de forma extraordinaria las inversiones públicas y adoptó medidas sociales que elevaron las condiciones de vida de la población, al tiempo que construyó las condiciones sobre las que se afincaron los gobiernos posteriores a su gestión (Serrano, op.cit.:128-129).

Asimismo, podrá cumplir con el compromiso de darle mayor énfasis a una política social que beneficie a la población y una política exterior independiente, que reafirme los principios constitucionales consagrados en el artículo 89, fracción X de nuestra Carta Magna. En estos dos aspectos se podrá comparar con lo que hizo Lula en Brasil, quien mantuvo una política exterior independiente y una política social que sacó de la extrema pobreza a millones de brasileños. Sin embargo, para que en México no ocurra con lo sucedido en Brasil, Argentina, Ecuador, Uruguay y Venezuela, cuyos beneficiarios de las políticas sociales de esos regímenes se transformaron en enemigos del gobierno por manipulación de la derecha y los medios de comunicación masivos, es necesario formar una base social de apoyo crítico al régimen que encabeza AMLO, que obligue al gobierno a cumplir con sus promesas de campaña, pero que al mismo tiempo, se constituya en una masa crítica politizada, empoderada e independiente de los partidos políticos que sea capaz de ir construyendo instituciones económicas, políticas y sociales alternativas al poder de la burguesía.

También se requerirá que esa masa crítica se convierta en auditoría social de las acciones y los programas de gobierno, para que sean los beneficiarios de los programas sociales los que vigilen que quienes reciban esos beneficios sean efectivamente los más necesitados de esos recursos y que esta función no caiga en manos de una burocracia iluminada. Es decir, cada programa deberá contar en cada comunidad con un comité de vigilancia del cumpli-

miento de las exigencias para acceder a tales beneficios. Lo anterior implica asentar tal figura de contraloría social en la Ley de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria.

Eso mismo debe hacerse con las obras públicas en todos los niveles de gobierno, que sea la población la que haga la función de vigilancia del cumplimiento de todas las exigencias de calidad, temporalidad, medio ambiente, etc., que involucre la realización de tales obras. La democratización de los medios de comunicación masivos, tanto públicos como privados, será una exigencia de la sociedad, para que la cultura que permee a la población provenga de una visión plural y crítica sobre los problemas del país.

En síntesis, la construcción de un Estado democrático implica la participación crítica y empoderada de la población y la gestión de los recursos por parte del pueblo. Para ello, habrá que impulsar a nivel constitucional la incorporación de las figuras de democracia participativa que el PRI y el PAN le han negado al pueblo mexicano desde la construcción del Estado cardenista. Por lo tanto, debe quedar claro que la construcción de un Estado democrático, dependerá en lo fundamental de la iniciativa del pueblo, no sólo de las intenciones del gobierno de López Obrador.

Conclusiones

La sistematización de algunos hechos económicos, políticos y sociales relevantes que se plantean en este trabajo permite extraer las siguientes conclusiones:

1. La crisis mundial de los años setenta y ochenta en el mundo de la que México no escapó, fue la base de la reestructuración mundial del capital y de la economía mexicana al haber obligado a los Estados nacionales y sus empresas a adaptar a la producción el nuevo complejo tecnológico centrado en la industria de la información y las telecomunicaciones, que junto con la apertura económica y la reforma económica del Estado permitió articular una nueva vía de desarrollo encarnada en el neoliberalismo.
2. Las condiciones económicas, políticas y sociales imperantes en la década de los setenta y ochenta permitieron el arribo de esa nueva vía de desarrollo, al tiempo que esas condiciones posibilitaron también la reconfiguración del bloque hegemónico de poder que detenta el poder político en nuestra nación desde los años treinta del siglo pasado y que la agudeza de la crisis de comienzos de los años ochenta obligó a la reconfiguración del poder político al interior de este bloque al haber establecido un nuevo sistema de alianzas

entre los sectores dominantes, dejando de lado los intereses de los sectores desposeídos sin romper el control político que se ejerce sobre ellos.

3. Al haberse conformado las instituciones neoliberales que no se corresponden con el nuevo complejo tecnológico que emergió a finales de los años ochenta del siglo XX, al tiempo que se liberalizó y desreguló el sistema financiero, lo que hizo el Estado fue crear un freno histórico a la expansión de la acumulación capitalista, porque tales decisiones no se corresponden con lo que requería la economía para enfrentar los requerimientos estructurales de la nueva etapa de desarrollo que emergió en nuestra nación con la introducción de las nuevas tecnologías de la información y las telecomunicaciones que nuestro aparato productivo adoptó.
4. El resultado final de las acciones del Estado neoliberal fue crear las condiciones para el traspaso de la propiedad pública y social a favor de los grandes monopolios y oligopolios asentados en nuestro país al tiempo que su accionar se convirtió en un freno a la acumulación de capital en tanto permitió que el crédito privado se abocara a la especulación y los grandes monopolios y oligopolios se dedicaran a la expansión internacional donde ahora hacen enormes inversiones para adquirir empresas y acceder a las tecnologías que éstas tienen incorporadas en detrimento del pago de impuestos en México y de la creación de empleos.
5. Este accionar estatal y la dinámica de la acumulación de capital en manos privadas llevó a crear un país que se dedica a la producción de pobres y a mantener estancado el aparato productivo.
6. Las condiciones anteriores llevaron al descontento del pueblo que expresó su rechazo el primero de julio de 2018 a continuar sosteniendo un régimen neoliberal que era su propio enemigo. Para ello, se fue por las propuestas de la coalición formada por las organizaciones que se aglutinaron en Morena, el PT y el PES, dando como resultado la posibilidad de reorientar el accionar estatal hacia una política social que priorice la satisfacción de las necesidades del pueblo y una política exterior no sometida a los dictados de los Estados Unidos.
7. Para que el nuevo proyecto se imponga, no depende sólo de la nueva orientación del régimen que encabeza AMLO, sino que depende también de la conformación de una base social empoderada, que no sólo brinde apoyo crítico al gobierno, sino que le exija el cumplimiento de los compromisos adquiridos y que se convierta al mismo tiempo en una poderosa correlación de fuerzas en contra de los sectores hegemónicos que están apostando por el rápido desgaste del nuevo régimen., así como de obligar al gobierno a que priorice sus intereses de clase.
8. Para que el gobierno de AMLO logre una verdadera transformación de nuestro país,

necesita construir una base industrial que retome e incorpore las experiencias de otras naciones exitosas como Japón, China y Corea del Sur que lograron crear en sus economías redes de producción a escala nacional y mundial, transformar y masificar su sistema educativo para impulsar el aprendizaje tecnológico y la innovación, realizar enormes inversiones en investigación y desarrollo, imponer la transferencia de tecnología a la inversión extranjera directa y haber creado un Estado promotor del desarrollo que hace política industrial no sólo mediante el fomento a la acumulación privada y estatal, sino que crea ramas económicas y empresas que gestiona el Estado para impulsar la industrialización de esas naciones.

Referencias bibliográficas

Adams, Willi Paul (1979), “Los Estados Unidos de América”, España, Siglo XXI Editores.

Arellano, César (2018), “Caso Ayotzinapa: ordena tribunal a PGR reponer el procedimiento desde el inicio”, en *Periódico La Jornada*, 21 de junio, p. 16, México.

Álvarez, Alejandro (2011), “25 años de crisis, teoría y práctica y mitos del neoliberalismo en México, en Centro Mexicano de Estudios Sociales (Coord.) (2011), *La crisis actual del capitalismo*. México, Facultad de Economía, UNAM.

Ávila Romero, Agustín (2018), “El Consejo General de Huelga de la UNAM; 1999-2000. La lucha estudiantil de las 13 lunas”, en Ramírez Zaragoza, Miguel Ángel (Coordinador), *Movimientos estudiantiles y juveniles en México. Del M68 a Ayotzinapa*, México, Red Mexicana de Estudios de los Movimientos Sociales. A.C.

Banco de México (1983), *Informe Anual*, México.

Bahen, D. (2007), “Huelga de la tendencia democrática 1976”, en Frente de Trabajadores de la Energía de México. Disponible en: <http://www.fte-energia.org/pdf/e83-46-50.pdf>. Fecha de consulta: 4 de enero de 2018.

Basave, Jorge (1996), *Los Grupos de Capital Financiero en México (1974-1995)*, México, Ediciones el Caballito – Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM.

_____ (2007), “Grupos empresariales y economía internacional”, en *Revista Este País*. Tendencias y Opiniones, número 193, abril, México.

_____ (2016), *Multinacionales Mexicanas. Surgimiento y Evolución*, México, Siglo XXI editores.

Bizberg, Ilán (2015), “Los nuevos movimientos sociales en México: El movimiento por la Paz con Justicia y Dignidad y #Yo Soy 132”, en *Revista Foro Internacional*, Vol. LX, número 1, enero-marzo, México, El Colegio de México A.C, disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/599/59944852008.pdf>, fecha de consulta 2 de octubre de 2018.

Boltvinik, Julio y Araceli Damián (2016), “Pobreza creciente y estructuras sociales cada vez más desiguales en México. Una visión integrada y crítica”, en *Revista Acta Sociológica* número 70, mayo-agosto, México, disponible en: <http://www.revistas.unam.mx/index.php/ras/article/view/57844/51252>, fecha de consulta 29 de septiembre 2018.

Briceño Rondón, Wilmar y Patricia Gillezeau B. (2012), “Argumentos sobre el estado del bienestar”, en revista *Negotium*, volumen 8, número 23, septiembre-diciembre, Maracaibo, Venezuela. Disponible en: file:///C:/Users/Dr.%20Vargas/Downloads/art%C3%AD-culo_redalyc_78225158002.pdf. Fecha de consulta: 22 de enero de 2018.

Brooks, David (2019), “Trump castiga con aranceles a México por no frenar la migración#”, en Periódico *La Jornada*, 31 de mayo, P. 3, México.

Cedillo Cedillo, Adela (2008), *El fuego y el silencio. Historia de las Fuerzas de Liberación Nacional Mexicanas (1969-1974)*, tesis de licenciatura, México, Facultad de Filosofía y Letras, UNAM.

_____ (2010), *El suspiro del silencio. De la reconstrucción de las Fuerzas de Liberación Nacional a la fundación del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (1974-1983)*, tesis de maestría, México, Facultad de Filosofía y Letras, UNAM.

CONAPO (2018), Anuario de migración y remesas, México 2018, 5 de septiembre. Disponible en: <https://www.gob.mx/conapo/documentos/anuario-de-migracion-y-remesas-mexico-2018-173515>. Fecha de consulta: 10 de noviembre de 2018.

CONEVAL (2016), “Pobreza en México. Resultados de pobreza en México 2016 a nivel nacional y por entidades federativas”. Disponible en: <https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/Pobrezalncio.aspx>, fecha de consulta 23 de septiembre de 2018.

Chávez Ramírez, Paulina Irma (1996), Las cartas de intención y las políticas de estabilización y ajuste estructural de México: 1982-1994, UNAM, México, Instituto de Investigaciones Económicas y Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

Chávez, Marcos (2006), “La quimera neoliberal mexicana”, en Nadal, Alejandro (Coordinador), Experiencias de crisis y estrategias de desarrollo, México, Colmex.

Dabat, Alejandro (1993), El Mundo y las naciones, México, CRIM/UNAM.

_____ y Miguel Ángel Rivera, (1995), “Las Transformaciones de la economía mundial, en Alejandro Dabat (Coordinador) México y la Globalización, México, CRIM-UNAM.

_____ (2002), “Globalización, Capitalismo Informático Global y Nueva Configuración Espacial del Mundo” en (Basave, Jorge, Alejandro Dabat, Carlos Morera, Miguel Ángel Rivera y Francisco Rodríguez (Coordinadores), Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI, México, CRIM/IIEC/Facultad de Economía/DGAPA-UNAM/UAM Azcapotzalco.

_____ y Miguel Ángel Rivera y Estela Suárez (2004), “Nuevo ciclo industrial mundial e inserción internacional de países en desarrollo” en Dabat, Alejandro, et. al. (Coordinadores), Globalización y cambio tecnológico. México en el nuevo ciclo industrial mundial, México, Universidad de Guadalajara/UNAM/UCLA Program on México/PROFMEX/Juan Pablos Editor.

_____ y Sergio Ordóñez (2009), Revolución Informática, nuevo ciclo industrial e industria electrónica en México, México, UNAM.

_____ (2010), Estado, desarrollo y crisis del neoliberalismo, en Dabat, Alejandro (coordinador), Estado y desarrollo, México, UNAM.

Dos Santos, Thetonio (1974), “Concentración y monopolios en Estados Unidos (notas sobre el movimiento antitrust)”, en revista Problemas del Desarrollo, volumen 5, número 18, mayo-julio, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Disponible en: <https://eprints.ucm.es/54581/1/5329913994.pdf>. Fecha de consulta: 19 de enero de 2018.

Fuentes, Mario Luis (2016), “México social: los desafíos sociales de las enfermedades”, en diario Excélsior, 16 de agosto, México. Disponible en: <https://www.excelsior.com.mx/nacional/2016/08/16/1111250>. Fecha de consulta: 15 de noviembre de 2018.

Gaspar Olvera, Selene (2012), “Migración México-Estados Unidos en cifras 1990-2011”, en revista Migración y Desarrollo, volumen 10 número 18, México, Universidad Autónoma de Zacatecas. Disponible en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-75992012000100004. Fecha de consulta: 7 de agosto de 2018.

García, Karol (2018), “Refinería de la India será referencia para plan de AMLO”, en El Economista, 11 de julio, México. Disponible en: <https://www.economista.com.mx/empresas/Refineria-de-la-India-sera-referencia-para-plan-de-AMLO-20180711-0001.html>. Fecha de consulta; 3 de enero de 2019.

González, Susana (2016), “En julio, desempleo de la PEA afecta a más de 2 millones de mexicanos”, en Periódico La Jornada, 30 de agosto, P. 19. México.

_____ (2016), “Menos de uno por ciento al año crece la productividad en México: Cepal”, en Periódico La Jornada, 3 de julio, P. 19. México.

Gurría, José Ángel (1993), La política de la deuda externa, México, FCE.

Harvey, David (2016). “El neoliberalismo es un proyecto político”, en Boletín Viento Sur número 239, 31 de julio, Madrid, España, disponible en: <http://vientosur.info/spip.php?article11548>, fecha de consulta: 6 de agosto de 2018.

INE (2018), “Cómputos distritales 2018”. Disponible en: <https://computos2018.ine.mx/#/presidencia/nacional/1/1/1/1>, fecha de consulta 6 de octubre de 2018.

Hernández Estrada, Alfonso (2018), Industrializaciones contrastantes: México, Corea del Sur y las ondas largas, tesis de maestría, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM.

Hernández Navarro, Luis (2016), “La larga marcha de la CNTE”, en revista El Cotidiano número 200, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco. Disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/325/32548630003.pdf>. Fecha de consulta: 17 de enero de 2018.

Hobsbawm, Eric (2011), Historia del siglo XX, 1914-1991, Barcelona, España, editorial Crítica.

INEGI (2018), En México hay 34.1 millones de hogares; 28.5% con jefatura femenina: Encuesta Nacional de Hogares 2017. Comunicado de prensa número 251/18, 28 de mayo. Disponible en: https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2018/EstSociodemo/enh2018_05.pdf. Fecha de consulta: 12 de noviembre de 2018.

Ingresaprepa (2013), La gran crisis mundial de 1929 (visualizada), junio de 2013. Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=oLEhZr9EZuo>(12 de junio). Fecha de consulta: 5 de septiembre de 2018.

Izquierdo, Rafael (1995), *Política Hacendaria del Desarrollo Estabilizador, 1958-1970*, El Colegio de México, México Fideicomiso Historia de las Américas y Fondo de Cultura Económica.

Juárez Nieto, Aline (2013) “Las cinco enfermedades más comunes de los mexicanos”, en revista Expansión, 17 de abril, México. Disponible en: <https://expansion.mx/salud/2013/04/17/las-cinco-enfermedades-mas-comunes-de-los-mexicanos#uuid00000163-ffab-db07-a167-ffabdb810004>. Fecha de consulta: 22 de noviembre de 2018.

Macías, Vianey (s/f), “Movimiento Urbano Populares: El ejemplo mexicano”, disponible en: <https://elcanelazodelaciudad.files.wordpress.com/2014/11/11a-vianey.pdf>, fecha

de consulta: 5 de octubre de 2018.

Martínez, Nain e Ileana Espejel (2015). “La investigación de la gobernanza en México y su aplicabilidad ambiental”, en Revista Economía, Sociedad y Territorio volumen XV número 47, enero-abril, México.

Maldonado, Mario (2018a), “Alfonso Romo, el empresario modelo de AMLO”, en El Universal, 2 de marzo, México. Disponible en: <https://www.eluniversal.com.mx/columna/mario-maldonado/cartera/alfonso-romo-el-empresario-modelo-de-amlo>. Fecha de consulta: 10 de enero de 2019.

_____ (2018b), “Alfonso Romo, el empresario del año”, en El Universal, 31 de diciembre, México. Disponible en: <https://www.eluniversal.com.mx/columna/mario-maldonado/cartera/alfonso-romo-el-empresario-del-ano>. Fecha de consulta: 10 de enero de 2019.

Márquez, David (2015), “Reporte Económico”, en *Periódico La Jornada*, 14 de diciembre, México, disponible en: <http://www.jornada.unam.mx/2015/12/14/opinion/030o1eco>, fecha de consulta 1 de octubre de 2018.

Méndez, Enrique y Roberto Garduño (2018), “Con cinco diputados del PVEM, Morena suma 252 y logra mayoría absoluta”, en *Periódico La Jornada*, 5 de septiembre, P. 4, México.

Miranda, Juan Carlos (2018), “Se importa 77.4% de la gasolina que se consume en el país: Pemex”, en *Periódico La Jornada*, 25 de marzo, P. 18, México.

Morales, Alberto (2018), “AMLO no resolverá los problemas del país”: Lorenzo Meyer, en el Universal, 4 de agosto de 2018, sección Nación. Disponible en: <http://www.eluniversal.com.mx/nacion/politica/amlo-no-resolvera-los-problemas-del-pais-lorenzo-meyer>, fecha de consulta 5 de octubre de 2018.

Monsiváis, Carlos (1988), “La carta de renuncia de Muñoz Ledo al PRI, clave de su libro “Compromisos”, en *Proceso.com.mx*, México. Disponible en: <https://www.proceso.com.mx/150877/la-carta-de-renuncia-de-munoz-ledo-al-pri-clave-de-su-libro-compromisos>. Fecha de consulta: 12 de enero de 2018.

Navarro, Myriam e Irene Sánchez (2018), “AMLO: es posible que no podamos cumplir lo que se nos demanda”, en Periódico La Jornada, 17 de septiembre, P. 10, México.

Necoechea Gracia, Gerardo y Patricia Pensado Leglise (2015), “Izquierda, democracia e insurgencia sindical en México: nucleares, mineros y metalúrgicos, 1972-1985”, en revista Tiempo e Argumento, volumen 7, número 16, 30 de septiembre, Florianópolis, Brasil. disponible en: file:///C:/Users/Dr.%20Vargas/Downloads/art%C3%ADculo_re-dalyc_338144734002.pdf. Fecha de consulta: 4 de enero de 2018.

Ordóñez, Sergio (1996), “Cambio histórico mundial contemporáneo y pensamiento social. Transformación del capitalismo: la revancha de Gramsci”, en *Revista Iztapalapa*, Vol.3, No. 40, julio-diciembre, México UAM - Iztapalapa.

_____ y Paty Montiel. (2010). “[La Revolución mexicana. Una lectura desde Gramsci](#)”, en Cuadrivio. Hic Et Vbiqve, N° 2, Noviembre 2010. Disponible en <http://cuadrivio.net/?p=1941>, fecha de consulta 4 de octubre de 2018.

_____ y Rafael Bouchain (2011), Capitalismo del conocimiento e industria de servicios de telecomunicaciones en México, México, UNAM/IIEC.

Olivares, Emir y César Arellano (2018), “La investigación del caso Iguala no fue independiente ni imparcial”, en Periódico La Jornada, 5 de junio, P.3, México.

Picó López, José (1999), Teorías sobre el Estado del Bienestar, Madrid, España, Siglo XXI editores.

Ramírez Zaragoza, Miguel Ángel (2018), “Movimientos estudiantiles y juventud en México: del M68 a Ayotzinapa”, en Ramírez Zaragoza, Miguel Ángel (Coordinador), Movimientos estudiantiles y juveniles en México. Del M68 a Ayotzinapa, México, Red Mexicana de Estudios de los Movimientos Sociales. A.C.

Reyes, Farid (2017), “El desempleo estructural y cómo combatirlo”, en La Izquierda Diario, 4 de julio, México. Disponible en: <https://www.laizquierdadiario.mx/El-desempleo-en-Mexico-y-como-combatirlo>. Fecha de consulta: 22 de noviembre de 2018.

Redacción de El Economista (2018), “Trump impone aranceles al acero y aluminio de México, Canadá y la UE”, en periódico El Economista, 31 de mayo, México. Disponible en: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Trump-impone-aranceles-al-acero-y-aluminio-de-Mexico-Canada-y-la-UE-20180531-0032.html>. Fecha de consulta: 24 de octubre de 2018).

Riojas-Rodríguez, Horacio, Astrid Schilman, Lizbeth López Carrillo y Jacobo Finkelman (2013), “La salud ambiental en México: situación actual y perspectivas futuras”, en revista Salud Pública de México, volumen 55 número 6, noviembre-diciembre, México. Disponible en: <http://www.scielo.org.mx/pdf/spm/v55n6/v55n6a13.pdf>. Fecha de consulta: 22 de noviembre de 2018.

Rivera Ríos, Miguel Ángel (2007, “Las grandes empresas en México y la estrategia de desarrollo) industrial”, en Revista Este País. Tendencias y Opiniones, número 193, Abril, México, D.F.

_____ (1986), Crisis y Reorganización del Capitalismo. 1960/1985, México, Ediciones Era.

_____ (1992), El Nuevo Capitalismo Mexicano. El Proceso de Reestructuración en los años Ochenta, México, Ediciones Era, Colección Problemas de México.

Román, José Antonio (2018), “En su peor nivel de 30 años, el poder adquisitivo de minisalaris: UNAM”, en Periódico La Jornada, 10 de enero, P. 13, México.

Roux, Rhina (2012), “Reseña de Sobre mis pasos de Cárdenas, Solorzano”, en revista Andamios, volumen 9, número 18, enero-abril, México, Universidad Autónoma de la Ciudad de México. Disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/628/62823326017.pdf>. Fecha de consulta: 14 de enero de 2018.

Rodríguez, Israel (2018), “Pemex redirigirá 50 mil mdp para reparar tres refinerías”, en Periódico La Jornada, 11 de julio, P. 18, México.

Rubio, Blanca (2003), Explotados y excluidos. Los campesinos latinoamericanos en la fase agroexportadora neoliberal, segunda edición, México, Plaza y Valdés.

Unidad de Política Migratoria y Consejo Nacional de Población (2016), “Prontuario sobre movilidad y migración internacional. Dimensiones del fenómeno en México”. Disponible en: http://politicamigratoria.gob.mx/es_mx/SEGOB/Prontuario, fecha de consulta 25 de abril de 2018.

Sánchez Arturo y Dennis García (2018), “La reducción salarial acorde con la constitución”, en Periódico La Jornada, 18 de julio, P.4, México.

Semo, Enrique (2017), Crónica de un derrumbe. Las revoluciones inconclusas del Este, México, Itaca.

Serrano Segarra, María (2010), “La crisis económica de 1920: Roosevelt y el New Deal”, en revista de la Facultad de Ciencias Sociales y Ciencias Jurídicas de Elche, volumen 1, número 6, marzo, Alicante, España, Universidad Miguel Hernández.

Disponible en: <https://revistasocialesyjuridicas.files.wordpress.com/2010/09/06-tm-08.pdf>, fecha de consulta: 27 de enero de 2018.

Solorza, Franciso (2017), “El sector agropecuario y su dinámica actual. La disputa por el espacio productivo: el mercado de tierras, mimeo, Facultad de Economía, UNAM.

Tamames, Ramón (1966), La lucha contra los monopolios, Madrid, España, editorial Tecnos.

Toledo, Victor M., David Garrido y Narciso Barrera-Bassols (2014), “conflictos socio-ambientales, resistencias ciudadanas y violencia neoliberal en México”, en revista Laboratorio de Estudios sobre Empresas Transnacionales, México, UNAM. Disponible en: <file:///C:/Users/Dr.%20Vargas/Downloads/Dialnet-ConflictosSocioambientalesResistenciasCiudadanasYV-4548815.pdf>. Fecha de consulta: 15 de enero de 2018.

Urrutia, Alonso (2019), “Ponen fin a la condonación de impuestos”, en Periódico La Jornada, 21 de mayo, P. 16, México.

_____ y Alma E. Muñoz (2019), “El gobierno va contra la gran transa del tráfico de facturas”, en Periódico La Jornada, 26 de junio, P. 3, México.

Valenzuela, José (1985), *El capitalismo mexicano en los ochenta*, México, ediciones Era.

Vargas Mendoza, José(1990), “Notas sobre la reestructuración del sistema bancario en México”, en *Economía Informa* No. 183, mayo, México, Facultad de Economía, UNAM.

_____ (1991), “México y la apertura de los mercados de capital”, en *Economía Informa* No. 194, mayo, México, Facultad. de Economía, UNAM.

_____ (2013), “Crisis actual y Ciclo financiero especulativo en la economía mundial y mexicana”, *Revista internacional Mundo Siglo XXI* número 31, volumen IX, CIECAS, Instituto Politécnico Nacional, septiembre-diciembre, México.

_____ (2014), *Nuevo ciclo de endeudamiento externo en la economía mexicana*, México, ediciones Sísifo.

_____ (2015), “Balance Económico y político del primer año de gobierno de Peña Nieto”, en *Revista electrónica Antípoda*, año 1, número 2, 2015, Facultad de Economía, UNAM, disponible en: <http://www.economia.unam.mx/academia/inae/pdf/antipoda/antipoda2.pdf>, fecha de consulta 17 de mayo de 2018.

_____ (2017), “El Estado y los intentos de reconfiguración del neoliberalismo y el impacto político de la desigualdad social en México”, inédito, Facultad de Economía, UNAM.

_____ (2018), “Crisis mundial del capitalismo contemporáneo y consecuencias sobre algunas de las principales variables de la economía mexicana”, inédito, Facultad de Economía, UNAM.

_____ (2019), “El paquete económico para 2019 y las perspectivas de la economía mexicana”, en proceso de dictamen para su publicación en la revista *Economía Informa*, Facultad de Economía, UNAM.

Villamil, Jenaro (2016), “El golpe a Excélsior: 40 años del parteaguas del periodismo mexicano”, en *Proceso.com.mx.*, 8 de julio, México. Disponible en: <https://www.proceso.com.mx>

com.mx/446630/golpe-a-excelsior-a-40-anos-del-parteaguas-del-periodismo-mexicano. Fecha de consulta: 2 de enero de 2018.

Yafee, David y Paul Bullock (1978), “La inflación y la crisis de la posguerra, en revista Críticas de la Economía Política número 7, abril-junio, México, edición latinoamericana.

8. EL CAMBIO TECNOLÓGICO EN MÉXICO Y SUS TENDENCIAS EN EL SIGLO XXI

Manuel de Jesús Coello Castillo¹

Beatriz Lemus Maciel²

*... la producción capitalista solo sabe desarrollar la técnica
Y la combinación del proceso social de producción socavando
Al mismo tiempo las dos fuentes originales de toda riqueza:
La tierra y el hombre. (Marx C. , 1976)*

Introducción

El cambio tecnológico en México, se encuentra vinculado a los procesos de acumulación de capital a nivel global; por esa razón, el presente material, se estructura en cuatro apartados, en el primero se presenta una breve caracterización de la etapa actual del capitalismo, en el segundo se hace una breve descripción del papel que ha jugado la propiedad intelectual³, en el proceso de acumulación de capital y su relación con la actual división internacional del trabajo; el tercero busca, plantear el papel del Estado mexicano en la reconfiguración de la estructura productiva dentro del proceso de transnacionalización de la economía mexicana y su papel en el cambio tecnológico y en el último se plantea el papel que ha jugado la privatización del conocimiento o propiedad intelectual en el cambio tecnológico en México y la reconfiguración del sector industrial en nuestro país.

¹ Profesor de Investigación y Análisis Económico, Economía Política y Estructura Económica Mundial Actual en la Facultad de Economía, UNAM. Contacto: oscar.coello@hotmail.com

² Profesora de Economía Política, Investigación y Análisis Económico, y Hegemonía Mundial del Capitalismo Contemporáneo en la Facultad de Economía. Contacto: belemrw@yahoo.com.mx

³ La privatización del conocimiento es un fenómeno que ha caracterizado al sistema capitalista, sin embargo, en la última fase del desarrollo de este modo de producción, se ha convertido en una de las principales fuentes de valorización del capital a través de la llamada propiedad intelectual.

Haciendo paráfrasis de la cita de Marx, se parte de la hipótesis para el caso de México y dentro de la fase actual del capitalismo, que nuestro país ha jugado un papel fundamental en aportar, dentro del proceso de acumulación; la tierra y el hombre, es decir, nuestros recursos naturales y la fuerza de trabajo, y los países desarrollados, especialmente Estados Unidos, la técnica, pero más específicamente el conocimiento a través de las patentes, los secretos industriales, las licencias de marca y las variedades vegetales; tornándose en la principal fuente y herramienta de explotación.

1. Breve caracterización de la fase Capitalismo cognitivo

A partir de la crisis estructural de la década de los setenta en el siglo XX, inicia un proceso de consolidación de un nuevo régimen de acumulación en el modo de producción capitalista; mismo que se va a caracterizar; por una nueva reconfiguración geopolítica, por un lado⁴; un proceso de financiarización de la economía, que se encuentra ligado al proceso de acumulación por desposesión⁵, como parte del escenario y, por otro lado, encontramos un proceso de transnacionalización de los procesos productivos⁶; incorporando, a través del despojo, a los países emergentes; donde el proceso de privatización, se manifiesta en tres niveles: a) público, b) común y c) social.

En el presente material centraremos la atención en la privatización de lo social; específicamente la privatización del conocimiento (Propiedad intelectual) y su relación con el cambio tecnológico. Es importante destacar que dicho régimen de acumulación, a nivel global, se ha manifestado hasta la fecha, en dos fases; la primera, enmarcada a partir de la revolución informática; con una periodización de 1970 a 2008 (capitalismo informacional) y la segunda inicia con la revolución 4.0,⁷ a partir de la crisis del 2008 (capitalismo cognitivo).

⁴ En este escenario vamos a encontrar el ascenso de economías asiáticas.

⁵ (Harvey, 2004) Acuña el concepto de acumulación por desposesión en el sentido de que da Marx a la acumulación originaria.

⁶ (Palazuelos, Economía Política Mundial, 2015) El proceso de transnacionalización de los procesos productivos se presenta como una contra tendencia de la caída de la tasa de ganancia.

⁷ El término industria 4.0 representa una nueva forma de organización y de control de la cadena de valor a través del ciclo de vida del producto y a lo largo de los sistemas de fabricación apoyado y hecho posible por las tecnologías de la información. También es habitual referirse a este concepto con términos como “Fábrica Inteligente” o “Internet industrial”. En definitiva, se trata de la aplicación a la industria del “Internet de las cosas” (IoT)(Del Val, 2016). Resulta importante destacar que, existen diferentes periodizaciones en torno a las revoluciones que han transformado el capitalismo. Carlota Pérez sitúa el capitalismo informacional como producto de la quinta revolución tecnológica; sin embargo, para Schawab, la revolución informática corresponde a la tercera revolución industrial y la fábrica inteligente, a la cuarta revolución industrial o mejor conocida como revolución 4.0.

Otro elemento fundamental que observamos al inicio de este periodo, fue la reconfiguración de las instituciones internacionales y la conformación de otras, con el objeto de garantizar dicho proceso de rentabilidad capitalista; en ese tenor, y en el marco de la privatización del conocimiento, encontramos la transformación del GATT en OMC, tras un largo proceso de adecuación y donde se van a insertar dos elementos fundamentales; el comercio de servicios pero también y fundamentalmente el comercio del conocimiento que se presenta bajo el rubro de propiedad intelectual; no sin antes haberse creado, a nivel internacional dos instituciones encargadas de regular y proteger esta forma de propiedad⁸; por un lado se crea en diciembre de 1961 la UPOV (The International union for the protection of new varieties of plants) a través del Convenio Internacional para la Protección de Obtenciones Vegetales, mismo que entra en vigor el 10 de Agosto de 1968 y ha sido revisado en 1972, 1978 y 1991⁹. México se incorpora el 9 de agosto de 1997, bajo el convenio de 1978 y como parte de los acuerdos del TLCAN. Por otro lado, se crea la OMPI (Organización Mundial de Propiedad Intelectual) en 1967 con la firma de la Convención de Estocolmo, hoy cuenta con 189 miembros de 194 Estados soberanos que reconoce la ONU; México se incorpora en 1975.

El proceso de liberalización de las economías en el marco del neoliberalismo, iba acorde a las necesidades de los grandes capitales, para garantizar los procesos de valorización; así también la creación de nuevas instituciones que han sentado las bases para la proliferación de las empresas transnacionales, y la apropiación del conocimiento, a través del Sistema internacional de patentes, Sistema internacional de marcas, Sistema internacional de dibujos y diseños industriales, Sistema internacional de denominaciones de origen, Regímenes especiales de protección (indicaciones geográficas), Sistema Internacional de depósito de microorganismos y Variedades vegetales.

Cuando hablamos del proceso de acumulación en la etapa actual del capitalismo, en sus diferentes fases¹⁰; es importante, señalar algunas diferencias que se presentan en el tiem-

⁸ Es importante señalar, que la protección de la propiedad intelectual, surge con el capitalismo; los primeros indicios se presentan a partir de la primera revolución industrial, con las primeras legislaciones en Inglaterra sobre derechos de autor; sin embargo, es a partir del Convenio de París, signado en 1883, con motivo de la Exposición Internacional de Invencciones en Viena y el Convenio de Berna (1886) que establece la protección de obras literarias y artísticas.(OMPI, 2017) Cuando este proceso empieza a consolidarse.

⁹ Una de las modalidades que tiene la UPOV es que los Estados son libres de decidir bajo qué convenio se adhieren a dicha organización; bajo ese entendido México se adhiere bajo el convenio de 1978, que se diferencia entre otras cosas con el convenio de 1991 en: a) No existe la obligación de proteger todas las variedades vegetales y b) en el convenio de 1978 se prohíbe la doble protección (patente y certificado de obtentor) mientras que en el de 1991, se permite. (López A. , 1994)

¹⁰ Partimos de la hipótesis que la etapa de acumulación denominada capitalismo cognitivo, se ha desarrollado en dos fases y que, a diferencia de las otras etapas de acumulación, se encuentra inmersa en dos revoluciones tecnológicas, mismas que se han caracterizado por

po y el espacio de la llamada economía global. Es decir, el cambio tecnológico y el desarrollo en los diferentes sectores económicos, en sus diferentes ramas, está asociado al nivel de desarrollo de los diferentes países y su ubicación geográfica. No ha sido casualidad, que las revoluciones industriales, han tenido lugar, en el país hegemónico. Por esa razón, cuando hablamos de la privatización del conocimiento, las implicaciones son diferentes según el nivel de desarrollo de los países y por supuesto de sus capitales, principalmente los transnacionales, lo que ha llevado a una transferencia de valor de los países emergentes hacia los países desarrollados.

El interés de estudiar los aspectos más relevantes del proceso de acumulación de la economía capitalista, en la actual etapa de desarrollo que desde nuestro análisis lo denominaremos capitalismo cognitivo, tiene como objetivo presentar los cambios y transformaciones que se están desarrollando en su segunda fase y las repercusiones que tiene en la estructura económica, política y social con el objeto de establecer las tendencias y contra tendencias que se están expresando.

La primera fase se caracteriza en forma general por ser un proceso histórico, de acumulación de capital a través del conocimiento, donde el valor productivo del trabajo intelectual se convierte en dominante y donde el objetivo central es la valorización de capital; estas formas de propiedad llevan directamente a la transformación del conocimiento en mercancía a través de la denominación de patente, marca, secreto industrial, franquicia, etc.; el predominio del trabajo inmaterial, genera una mayor predisposición a la innovación permanente y por ende, al cambio tecnológico, dicho cambio tecnológico ha representado el paso de las tecnologías mecánicas al lenguaje informático; lo que ha facilitado la evolución de los procesos de automatización productiva, el incremento de la flexibilidad de la producción a través del outsourcing y el control a distancia de la producción; genera cadenas de subcontratación y procesos deslocalizados, reorganización y fragmentación del mercado de trabajo, al desarrollarse una nueva división del trabajo sobre la base de la generación del conocimiento.

Este desarrollo de las fuerzas productivas que se da enmarcado en la revolución informática genera nuevas relaciones sociales de producción, expresadas en nuevas formas contractuales para la fuerza de trabajo, la especialización y la división de esta, la evolución del ejército industrial de reserva a el ejército laboral de reserva¹¹ y la formación de sectores amplios de excluidos de las relaciones de producción, acentuando los niveles de la desigual-
presentarse también como revoluciones industriales.

¹¹ En esta etapa del capitalismo, el trabajo industrial deja de ser preponderante; tomando su lugar el sector servicios, en ese sentido, los trabajadores no ocupados, no necesariamente se incorporarán al ejército industrial de reserva, por lo que optamos por llamar ejército laboral de reserva.

dad social.

Paralelamente nos enfrentamos a la integración de las economías nacionales en la estructura productiva del mercado mundial de forma hegemónica y, al producirse para éste; con la lógica competitiva de la producción, la realización y valorización de las mercancías, que imponen los bloques económicos por un lado y las empresas transnacionales por otro, se modifica el papel de los Estados nacionales.

El Estado como institución se modifica con diferentes tendencias y con base a su desarrollo económico, político y social, y estructura organizacional. En el caso de la Unión Europea; tenemos cambios en la estructura de los Estados que lo componen, modificando su marco jurídico, la estructura organizacional para la movilidad de las mercancías y de la fuerza de trabajo, la modificación de su moneda, su política monetaria y por lo mismo la desaparición del Banco Central. La lucha de clases y las clases sociales se estructuran y se reorganizan, para enfrentarse en diferentes escenarios que van más allá de las luchas de la democracia parlamentaria, los diferentes movimientos sociales urbanos y rurales, los movimientos migratorios, que, en el enfrentamiento con sectores de la burguesía, tienen connotaciones racistas, xenofóbicas, religiosas y de género.

La segunda fase se caracteriza por la fusión que se está dando de las tecnologías, que se habían desarrollado de forma independiente y que hoy se integran en los mundos Digital, Físico y Biológico (Schwab, 2015); a partir de estos cambios históricos, las velocidades de transformación son impresionantes y con ellos todas las tendencias y contra tendencias que se conciben, mismas que dada su condición, están suscitando que un sector de la población, sea desplazada del mercado laboral al sector de excluidos¹². Esta situación, está generando una serie de contradicciones dentro del modo de producción capitalista que de continuar con esta tendencia, se seguirán agudizando sus contradicciones a tal punto que termine en un jaque mate al sistema; abriendo las posibilidades de transitar a un nuevo modo de producción.

El capitalismo cognitivo se consolida con la revolución 4.0, el conocimiento adquiere un rol fundamental en las nuevas formas de percibir la realidad sumergida en una serie de cambios que nos llevan a redefinir la estructura productiva y las relaciones sociales de producción; modificando los patrones de consumo, de bienestar, culturales y organizativos; en fin, una sociedad que empieza a transformarse y que por sus mismas contradicciones, abre la discusión sobre las perspectivas del modo de producción capitalista y sobre el futuro de la humanidad.

¹² El sector de excluidos se conforma por el sector de la fuerza laboral formado en un mundo analógico y que se vio imposibilitado a migrar al mundo digital y por aquel sector que ha sido reemplazado por el proceso de automatización.

2. La propiedad intelectual en el proceso de acumulación y la división internacional del trabajo

La propiedad intelectual¹³, se ha convertido en un importante mecanismo de acumulación de capital, ejercido principalmente por el capital transnacional, que ha afectado a los países emergentes como es el caso de México; lo cual se encuentra asociado a la división internacional del trabajo, en donde los países desarrollados que son los principales productores de conocimiento en sus diferentes manifestaciones han implementado una serie de mecanismos que les permite apropiarse de los recursos cognitivos, naturales, comunales, etc.; no solo en sus países de origen, sino fundamentalmente en los países emergentes¹⁴. En este proceso, los Estados Nacionales, han jugado un papel fundamental en la conformación de la estructura y superestructura necesarias.

Si bien el desarrollo científico, ha sido un pilar para expansión del capitalismo a lo largo de su historia, es a partir de la segunda guerra mundial donde se materializa su poder hegemónico, mediante el potencial económico y político de la ciencia¹⁵; por esta razón, no solo el Estado incrementa la inversión en el proceso de generación de conocimiento, sino también el capital privado, principalmente el transnacional; este fenómeno se da fundamentalmente en los países desarrollados; por tal motivo, la propiedad intelectual se configura como un mecanismo de centralización de capital a través de las licencias de marca y de patentes; éstas últimas además, le han permitido monopolizar el conocimiento en sectores estratégicos con el objeto de mantener su preponderancia, sin embargo...

(...) entre las empresas latinoamericanas se impuso un modelo de conducta tecnológicamente pasivo, que implicaba... hacer copias al carbón de plantas optimizadas del proveedor de la licencia, pero con baja productividad. Compraban el equipo y la patente del producto, junto

¹³ El término propiedad intelectual en sentido amplio se refiere a las creaciones de la mente humana, como son las invenciones, las obras literarias y artísticas, los símbolos, los nombres, las imágenes y los dibujos y modelos utilizados en el comercio. Se encuentra relacionada con información o conocimiento que puede ser incorporado a un objeto tangible al mismo tiempo. Esta se divide en dos categorías, la propiedad industrial (patentes, marcas, diseños industriales, modelos de utilidad y las indicaciones geográficas y los derechos de autor.

¹⁴ La estructura en la producción de ciencia y tecnología en México, se encuentra asociado a los tratados y acuerdos firmados por el país, donde prevalece la ausencia de absorción del conocimiento, debido a que las reglas de apropiabilidad de éste, es mucho más restrictiva que antes de los 90's, por esta razón, autores como Ha-Joo Chang (2002) nos dice (Martínez, J. 2008b, pág. 83) sostienen que mediante sus estrictas normas de propiedad intelectual, los países desarrollados han destruido la escalera (kicking away the ladder), por la cual ellos mismos subieron, evitando competidores (later-comers) y propiciando la centralización del capital.

¹⁵ Aspecto fundamental que va a modificar las normas que regulaban la propiedad intelectual y las instituciones correspondientes.

con la asistencia técnica para aprender a operar de modo rutinario. Se dependía del proveedor de la tecnología para que ayudara en las contingencias y en cualquier cambio que resultase necesario (y) se contaba con la protección arancelaria del gobierno y con restricciones de importación para garantizar el mercado, pese a la mala calidad y a los mayores precios (Rivera, 2002, págs. 331-332).

El conocimiento como mercancía ha inducido a replantear y analizar el proceso de generación de valor y su incidencia en el proceso de acumulación, debido a que es una mercancía que entre otras cualidades, posee la característica de ser utilizada simultáneamente por varios consumidores, en diferentes zonas geográficas y además poderse seguirse comercializando indefinidamente, hasta que surja su reemplazo, mismo que también será resultado de alguna patente o modelo de utilidad; en ese sentido de 2001 a 2016, se presentaron 2,633,469 solicitudes de patentes internacionales a través del Tratado de Cooperación en materia de Patentes y en donde una sola empresa ha presentado en un año, más de cuatro mil solicitudes, como pueden ser ZTE corporation, Huawei, Qualcomm, Mitsubishi, LG, Hewlett Packard, Samsung . Tan solo en las principales 5 oficinas de patentes de EUA entre 2016 y 2017, recibieron 112,025 solicitudes, Japón, 87,097, UE 68,687, China 67607 y República de Corea 28, 541, lo que hace un total de 363,957 solicitudes; lo anterior, nos permite apreciar la relevancia que ha tomado este proceso (OMPI, 2017).

El tratado de Cooperación en materia de Patentes permite la protección de una patente en los países miembros de la OMPI, presentando una solicitud internacional, misma que puede costar más de cuarenta mil pesos mexicanos¹⁶, razón por la cual solo un sector, representado por las grandes empresas, pueden recurrir a este mecanismo de protección. Adicionalmente encontramos las solicitudes de patentes que se presentan exclusivamente por país, que se suman para contabilizar las solicitudes totales por país que podemos apreciar en los cuadros 1 y 2.

¹⁶ Los costos incluyen la tarifa de presentación internacional (regla 15.2.a del Reglamento del Tratado de Cooperación en materia de Patentes 1400 francos suizos, tarifa de tramitación (regla 57.2 del Reglamento del TCP, 200 francos suizos, tarifa de transmisión a favor de la Oficina receptora 323 dólares de los EE.UU., y tarifa de búsqueda y tarifa de examen preliminar dependerá de la oficina internacional encargada del trámite.(WIPO, 2018)

Cuadro 1. Solicitudes de patentes por residentes en países seleccionados, 2006-2017

Pais	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Sudáfrica	866	915	860	822	821	656	608	638	802	889	704	728
México	574	629	685	822	951	1,065	1,294	1,210	1,246	1,364	1,310	1,334
Brasil	3,956	4,194	42,80	4,271	4,228	4,695	4,798	4,959	4,659	4,641	5,200	5,480
Reino Unido	17,484	17,375	16,523	15,985	15,490	15,343	15,370	14,972	15,196	14,867	13,876	13,301
Francia	14,529	14,722	14,658	14,100	14,748	14,655	14,540	14,690	14,500	14,306	14,206	14,415
India	5,686	6,296	6,425	7,262	8,853	8,841	9,553	10,669	12,040	12,579	13,199	14,961
Federación de Rusia	27,884	27,505	27,712	25,598	28,722	26,495	28,701	28,765	24,072	29,269	26,795	22,777
Alemania	48,012	47,853	49,240	47,859	4,7047	46,986	46,620	47,353	48,154	47,384	48,480	47,785
República de Corea	125,476	128,701	127,114	127,316	131,805	138,034	148,136	159,978	164,073	167,275	163,424	159,084
Japón	347,060	333,498	330,110	295,315	290,081	287,580	287,013	271,731	265,959	258,839	260,244	260,290
Estados Unidos	221,784	241,347	231,588	224,912	241,977	247,750	268,782	287,831	285,096	288,335	295,327	293,904

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2017

Como se puede observar adicionalmente en los cuadros 1 y 2, en China se presentaron 1,338, 503 de patentes entre residentes y no residentes en 2016, para el caso de Estados Unidos suma 605,571 solicitudes en el mismo año; sin embargo, una diferencia sustancial, es que en China el 89% de las solicitudes son nacionales y en Estados Unidos solamente cerca del 50%. En el caso de México, únicamente se presentaron 17413 solicitudes, donde menos del 1% es de nacionales.

Cuadro 2. Solicitudes de patentes de no residentes en países seleccionados, 2006-2017

País	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Francia	2,720	2,387	1,761	1,593	1,832	2,099	2,092	2,196	2,033	1,994	2,012	1,832
Sudáfrica	6,739	7,402	7,081	5,913	5,562	6,589	6,836	6,657	6,750	6,608	6,506	6,816
Reino Unido	8,261	7,624	6,856	6,480	6,439	6,916	7,865	7,966	7,844	7,934	8,183	8,771
Federación de Rusia	9,807	11,934	14,137	12,966	13,778	14,919	15,510	16,149	16,236	16,248	14,792	14,106
México	14,931	15,970	15,896	13,459	13,625	12,990	14,020	14,234	14,889	16,707	16,103	15,850
Alemania	12,573	13,139	13,177	11,724	12,198	12,458	14,720	15,814	17,811	19,509	19,419	19,927
Brasil	15,886	17,469	18,890	18,135	20,771	23,954	25,637	25,925	25,683	25,578	22,810	20,178
India	23,242	28,922	30,387	27,025	30,909	33,450	34,402	32,362	30,814	33,079	31,858	31,621
República de Corea	40,713	43,768	43,518	36,207	38,296	40,890	40,779	44,611	46,219	46,419	45,406	45,691
Japón	61,614	62,793	60,892	53,281	54,517	55,030	55,783	56,705	60,030	59,882	58,137	58,189
China	88,183	92,101	95,259	85,508	98,111	110,583	117,464	120,200	127,042	133,612	133,522	135,885
Estados Unidos	204,182	214,807	224,733	231,194	248,249	255,832	274,033	283,781	293,706	301,075	310,244	313,052

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial 2017

Adicionalmente podemos observar que la propiedad intelectual, ha sido un mecanismo, como señala (Cimoli, Mario & Primi, Annalisa, 2008, pág. 35), citando a Lerner (1995) y Lanjouw y Lerner (2001), que tiende a reducir la inversión en investigación y desarrollo en áreas y sectores tecnológicos por parte de las pequeñas y medianas empresas, donde la probabilidad de ser objeto de juicio por violaciones de patentes propiedad de las grandes empresas es elevada, debido a que estas utilizan el mandato judicial preliminar para desalentar las actividades de investigación y desarrollo de empresas de menor tamaño. Si a eso le sumamos los altos costos de patentamiento en México y en TCP, el Pago de regalías y licencias por propiedad intelectual podemos entender el porqué del bajo nivel de patentamiento en México.

El dinamismo en la generación de patentes está asociado al desarrollo de nuevas ramas en la ciencia, que repercuten en las nacientes ramas industriales, mismas que pueden generar otras revoluciones industriales. En el caso de la revolución informática encontramos que ramas centrales de desarrollo fueron la informática y las telecomunicaciones; estas a su vez facilitaron la integración de las diferentes ramas de la ciencia, dando lugar, en primer momento a ramas tales como: Biología sintética, Nanotecnología, Ingeniería genética, etc., para posteriormente generar nuevas ramas industriales donde encontramos la inteligencia artificial, nuevos materiales, el internet de las cosas, realidad virtual y aumentada, geoingeniería, neurotecnología, etc.; que están conformando la llamada revolución 4.0.

A nivel mundial, se ha establecido como mecanismo de medición, tres elementos para ponderar el desarrollo en ciencia y tecnología de los diferentes países¹⁷(OECD, 2015)¹⁸. Esta necesidad de medición, si bien se ha planteado como una necesidad para fomentar el desarrollo de los países emergentes, la realidad es que son parámetros que sirven al capital transnacional para determinar sus mecanismos de inserción en estos países y los recursos a los que pueden tener acceso.

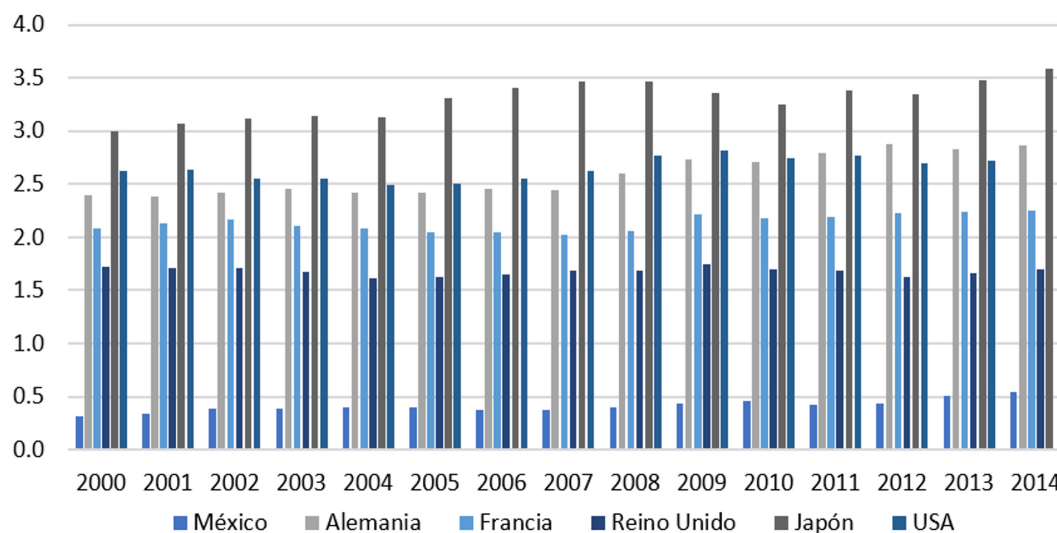
El primer factor de medición es el GIDE (Gasto en investigación y desarrollo) y cómo podemos apreciar en la Gráfica 1, es notoria la desproporcionalidad del gasto en I+D que realizan los países desarrollados con respecto a México, pues mientras en 2014, Japón destinó el 3.6% como porcentaje del PIB y Estados Unidos 2.7; México, apenas alcanzó el medio punto porcentual. A pesar, que en diferentes momentos se ha planteado la meta, a través del Estado, de alcanzar el 1%. No obstante, parte de este gasto es aprovechado por empresas transnacio-

¹⁷ Es a partir de 1963, que la OCDE, empieza a medir el desarrollo en I+D, razón por la cual elabora el Manual de Frascati, mismo que ha pasado por varias versiones y la última se edita en 2015. Estos manuales se elaboran tomando como base el comportamiento de los países desarrollados, creando modelos que se pretende implementar en los países emergentes; adicionalmente se promueve la generación de los marcos regulatorios que favorezcan a los capitales transnacionales.

¹⁸Estos planteamientos se encuentran basados en las teorías del crecimiento

nales para realizar sus investigaciones a costa del gasto público, donde encontramos entre otras, las empresas automotrices.

Gráfica 1. Gasto en I+D como porcentaje del PIB 2000-2014 (países seleccionados)



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial, 2017

En este renglón resulta importante señalar que México se incorpora tardíamente al modo de producción capitalista, al grado que mientras el mundo desarrollado se encontraba viviendo la segunda revolución industrial; el país, estaba saliendo de una guerra de casi una década y contaba con una estructura productiva eminentemente agrícola y extractiva; por lo que, a lo largo de poco más de cien años, ha buscado su incorporación a través de diferentes vías al tren del desarrollo capitalista.

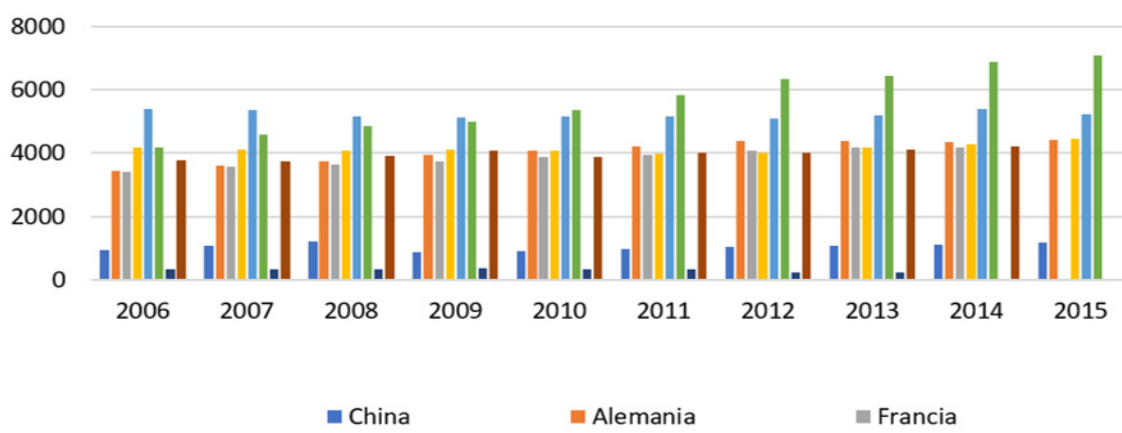
Los recursos naturales de México, se han presentado como moneda de cambio para impulsar este proceso, no obstante, en la década de los setenta; la ineficiencia del sector productivo, la creciente deuda externa y la caída de los precios del petróleo, facilitaron al capital transnacional, a través de la división internacional del trabajo, su incursión en la economía mexicana, con la falsa promesa de dinamizar la economía y convertirse en motores de desarrollo; sin embargo, paralelamente se firmaron acuerdos y tratados en el ámbito comercial y de protección de inversiones que cerraban la puerta a dicha transferencia de conocimiento y tecnologías¹⁹.

El segundo elemento, importante en el marco del desarrollo científico y tecnológico, como mecanismo de acumulación de capital, lo encontramos en la formación de capital humano, es decir, una fuerza de trabajo altamente calificada, misma que tiene como tarea dentro

¹⁹ Actualmente México ha firmado 32 Acuerdos de protección recíproca de inversiones y 12 tratados de libre comercio con 46 países.

del proceso de valorización generar mecanismos de apropiabilidad adicionales, mediante la incorporación de nuevos elementos a los procesos productivos utilizando la ciencia básica y aplicada; en ese contexto nuevamente la desproporcionalidad es abismal, pues por cada investigador en México, Japón tiene 22, Alemania y Reino Unido 18, Estados Unidos y Francia 17, República de Corea 29; lo cual se vuelve visible en la gráfica No. 4. Y resulta significativo en la división internacional del trabajo existente en la fase del capitalismo cognitivo. Lo que explica parcialmente la utilización de fuerza de trabajo de baja calificación y salarios bajos.

Gráfica 2. Investigadores en I+D en países seleccionados por cada millón de habitantes, 2006-2015



Fuente: Elaboración propia con datos (Banco Mundial, 2017)

Otro elemento que salta a la vista en este renglón es el alto grado de desempleo en la fuerza de trabajo altamente calificada que se ubica en 41.6%, además, de los que se encuentran empleados solamente el 12.1% cuenta con maestría y el 1.1% con doctorado (Poy, 2017). Adicionalmente hay que agregar el deterioro salarial que ha sufrido este sector, debido a que entre 2005 y 2016, el salario de las personas con nivel de estudio de posgrado disminuyó en promedio 10 mil pesos en México (Animal político, 2017).

Esta problemática se agrava si consideramos que existe una migración de 1.2 millones de mexicanos altamente calificados o con estudios de posgrado que se han marchado del país entre 1990 y 2015 debido a la falta de oportunidades de desarrollo profesional, los países receptores han sido principalmente Estados Unidos, Alemania, Canadá, España, Francia, Reino Unido, Japón y otros 60 países. Este estudio, realizado por Delgado Wise, de la Universidad Autónoma de Zacatecas, señala además que México ocupa el primer lugar de América Latina y el sexto a nivel mundial de migración altamente calificada (Trejo, 2018). Es decir, esta diáspora de cerebros representa otra forma indirecta de despojo que se realiza en esta etapa del desarrollo capitalista, debido a que este capital humano, es incorporado a los procesos de

valorización a través del conocimiento en los países receptores.

El tercer elemento, está asociado al número de artículos publicados en revistas científicas y técnicas, que podemos observar en la gráfica No. 3, y que nuevamente deja explícita la desproporcionalidad de nuestra economía con los países desarrollados. En este aspecto, podemos observar, que a pesar de que la relación del número de investigadores es de 12 a 1 de Estados Unidos y México, en materia de publicaciones, se acentúa y la relación es de 32 a 1, elemento que está influenciado por el gasto en I+D, pues al disponer de mayores recursos, existe mayor productividad de los investigadores en los países desarrollados.

Dos elementos fundamentales dentro del desarrollo de las fuerzas productivas que señala (Marx C, 1976), son el desarrollo tecnológico y la fuerza de trabajo altamente calificada, aspectos que se mantienen y que quedan contemplados en los tres elementos que toma en cuenta la OCDE, para medir el desarrollo en ciencia y tecnología en los diferentes países; adicionalmente, en la etapa del capitalismo cognitivo, se favoreció este proceso, en la medida que el Estado neoliberal, ha sido partícipe del abandono de este sector.

Cuadro 3. Artículos científicos y técnicos publicados en países seleccionados 2006-2016

Pais	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
México	9,322	9,492.1	10,476.3	10,747.8	11,436.3	11,959	12,746.5	13,469.6	14,587.8	14,485.4	14,529.4
Brasil	28,159.8	310,66.2	35,532.3	38,547.2	41,754.9	44,585.8	49,184.2	51,136.2	53,667.3	53,492.3	53,606.6
República de Corea	36,746.8	41,21.7	44300.9	46020.6	50,935.1	54,716.8	57,373.7	59,205.9	62,691.2	64,523.1	63,063
Francia	62,448	64,476.8	67,209.2	69,380.8	70,177.1	72,035.5	74,413.7	75,266	75,017.4	72,224.4	69,430.8
Japón	110,502.8	108,761	106,897.5	108,237.4	108,292.4	110,570	109424.5	109257.9	106154.6	99812.4	96,536.2
Reino Unido	88,060.9	91,352.4	92,000.6	94,757.4	95,488.8	98,479.6	101,367	103,051	102,970.6	101,407	97,526.9
Alemania	84,434.4	88,424.9	91,159.6	95,033.3	97,179.4	100,879.4	105,373.5	105,377.5	109,262	105,754.9	103,121.9
India	38,590.3	43,624.9	48,794.2	54,667.1	62,790.2	75,337.3	82,182.2	88,942.4	100,574.8	106,663.4	110,319.6
Estados Unidos	383,114.9	389,452	391,933.4	398,871.1	409,853.3	424,938	432,311.5	435,212	440,229.7	429,139	408,985.3
China	189,759.8	215,700	249,972.9	290,330.2	316,915.3	334,045	332,082.1	362,972.9	393,962.7	411,268.1	426,165.3

Fuente: Elaboración propia con datos de (Banco Mundial, 2017)

La interacción del GIDE, investigadores y publicaciones; tienen una estrecha relación con dos elementos fundamentales de la propiedad intelectual; las patentes, y obtentores de variedades vegetales, donde se va a manifestar, la integración de la ciencia a los procesos productivos de los diferentes sectores de la economía, es decir, el desarrollo de las fuerzas productivas en la fase actual del capitalismo.

3. El papel del Estado Mexicano en la reconfiguración de la estructura productiva y el proceso de transnacionalización.

El proceso de transnacionalización de la economía mundial²⁰, se presenta como un mecanismo para garantizar la tasa de ganancia de los grandes capitales, lo cual requería la reconfiguración jurídica en los diferentes Estados Nacionales, con el objeto de legitimar las operaciones de las empresas transnacionales en las diferentes economías, proceso que se materializó en México, a través de las cartas de intención del FMI y la incorporación de nuestro país a los organismos internacionales como son: OMC, la OMPI y la UPOV, por poner algunos ejemplos, además de firmar una serie de acuerdos y tratados como fue el TLCAN.

En ese sentido, para el caso México, había que cambiar una serie de leyes y crear nuevas con el objeto de facilitar la inversión extranjera directa en los procesos productivos, bajo el supuesto de apuntalar la generación de ciencia y tecnología dentro del país, además de crear empleos. Sin embargo, la política industrial, ha formado parte de las estrategias de acumulación de la inversión extranjera que, debido a la reconfiguración de la división internacional del trabajo, se ha materializado un proceso de concentración y centralización de capital, facilitando la ampliación de márgenes de ganancias del capital transnacional mediante la existencia de salarios bajos y la exención de impuestos; además, la propiedad intelectual ha fungido como mecanismo de absorción de pequeños y medianos capitales locales por las empresas transnacionales, un ejemplo de ello, son las franquicias.

Cabe mencionar, que, debido a la reconfiguración de la burguesía mexicana, el proceso también se dio a la inversa y empresarios de primera, segunda y tercera generación²¹, hoy se encuentran catalogados entre los más ricos del mundo y con operaciones en diversos países.

Solo por mencionar algunos cambios en la legislación mexicana, encontramos que tan sólo el artículo 27 constitucional sufrió ocho reformas 1983 y 2016, además de que modificaron leyes de vital importancia como fue la Ley de Inversiones Extranjeras, la ley de propiedad industrial, la ley federal de telecomunicaciones, entre otras; se crearon también, otro conjunto de leyes como fue la ley federal de variedades vegetales, la ley de Bioseguridad y

²⁰ De acuerdo a los datos de UNCTAD (2016), del número de empresas transnacionales, paso de menos de 10,000 en 1980 a 150 000 en 2016; en el caso de las filiales ha pasado de menos de 85000 a 1500000. Este fenómeno se ha incrementado a través de las licencias de marca y las franquicias.

²¹ Dentro de los Amos de México(Zepeda, Jorge, 2016) los de tercera generación, que disfrutaban los imperios formados por sus abuelos son: Emilio Azcárraga Jean, María Asunción Aramburuzabala, Alejandro Ramírez y Ricardo B. Salinas Pliego; de segunda generación tenemos a Carlos Slim, Olegario Vázquez Raña, Alberto Bailleres y Lorenzo Servitje y los de primera generación son Jorge Vergara y Roberto Hernández.

organismos genéticamente modificados, ley general de cambio climático, la ley de transición energética, Ley de Ciencia y Tecnología, etc.

Cabe mencionar que dentro de las modificaciones que se realizan en la ley de Propiedad Industrial encontramos que, hasta 1991 no permitía patentar en México, todo aquel conocimiento que tenía repercusiones sociales, es decir, lo relacionado con la producción agrícola, medicinas, etc.; cómo podemos observar en la tabla 4; dichos cambios favorecen principalmente la acumulación de capital en empresas del sector agroalimentario, industria química y los laboratorios farmacéuticos.

Cuadro 4. Cambios en materia patentable en las legislaciones de propiedad industrial en México 1976-2016

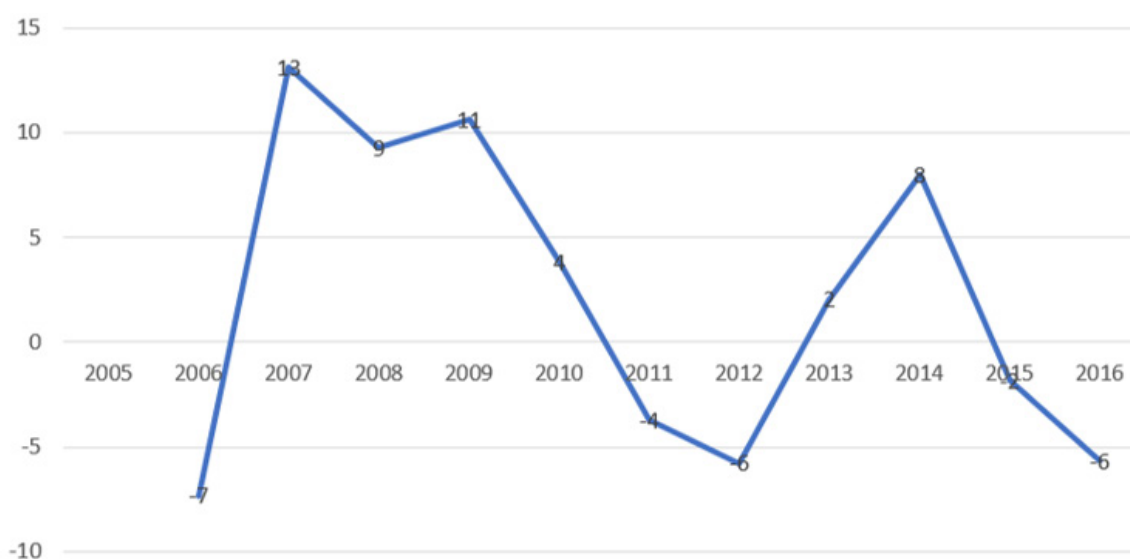
Conceptos de materia patentable	Ley de Invenciones y Marcas 1976	Ley de la Propiedad Industrial 1991	Reformas a Ley de Propiedad Industrial 1994-2016
Productos químicos, farmacéuticos, medicamentos	NO Patentable	Si patentable	Si patentable
Procesos Biotecnológicos de obtención de fármaco-químicos, medicamentos, fertilizantes, plaguicidas, herbicidas, fungicidas o aquellos con actividad biológica	NO Patentable	Si patentable	Si patentable
Especies y variedades vegetales y animales; procesos genéticos para obtener especies y variedades vegetales y animales	NO Patentable	Si patentable	Si patentable
Bebidas y alimentos para consumo humano y animal	NO Patentable	Si patentable	Si patentable
Fertilizantes, plaguicidas, herbicidas, fungicidas y los procesos para su obtención	NO Patentable	Si patentable	Si patentable
Aleaciones y sus procesos de obtención	NO Patentable	Si patentable	Si patentable
Invenciones relacionadas con la generación de energía y seguridad nuclear	NO Patentable	Si patentable	Si patentable
Proceso y fabricación de aparatos y equipos anticontaminantes	NO Patentable	Si patentable	Si patentable

Fuente: Cámara de Diputados, 1976 y 1991

Otro elemento fundamental dentro del papel del Estado, han sido sus políticas públicas, mismas que para el caso de México hasta 2011 han sido gubernamentales, razón por la cual, cada sexenio emite su Programa de Política en materia de ciencia y tecnología, los cuales tienen vigencia de cuatro años y los otros dos son periodos con poca movilidad en

esta materia, lo cual repercute en el comportamiento del gasto en Investigación y Desarrollo donde se aprecia, a través de la tasa de crecimiento del gasto en I+D, los marcados ciclos sexenales (gráfica 3). Por primera vez, en 2011, se plantean cambios en la Ley de ciencia y tecnología, en torno a elaborar un Programa especial en Ciencia y Tecnología de largo plazo, que incluya un periodo de 25 años. La primera meta era alcanzar para 2018, una participación del GIDE, con respecto al PIB, del 1%, sin embargo, dado el desarrollo alcanzado hasta a la fecha, resulta muy improbable alcanzarla, a la fecha, no se perciben los cambios de política gubernamental a una política de Estado.

Gráfica 3. Tasa de Crecimiento Anual del Gasto en I+D como porcentaje del OIB en México, 2005-2015.



Fuente: Elaboración propia con datos de CONACyT (2017)

Como resultado de la política pública que ha resultado insuficiente para las necesidades del capital, en la evaluación que se realizó por (World Economic Forum & A.T. Kearney, 2018), en lo referente al rubro de marco institucional se coloca a México en el ranking número 84 de 100 países evaluados.

4. La propiedad intelectual frente al cambio tecnológico y la conformación del sector industrial en México.

La integración de México a la globalización, vino acompañada de diversos cambios en materia económica, donde destacaremos la creación de una serie de clústeres en diferentes ramas productivas, así como diversas regiones del país y la incorporación como principales ejes componentes de estos clústeres a las empresas de capital extranjero.

Por lo anterior, actualmente existen, de acuerdo a la Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de Telecomunicaciones y Tecnologías de la información (CANIETI), 38 clústeres, considerados centros de alta tecnología en la industria electrónica y de telecomunicaciones, distribuidos en 28 Estados del país (González, 2012). En la rama aeroespacial se cuentan con la participación de nueve Estados, sin embargo, destacan: 3 en Baja California, 3 en Sonora, 1 en Chihuahua, 1 en Nuevo León y 1 en Querétaro. Con lo que respecta a la Nanotecnología, se ha creado a la fecha un clúster en Nuevo León, a pesar que en el país existían en 2008, 56 instituciones que en México desarrollaban actividades de investigación y/o docencia relacionadas con la nanotecnología, las cuales contaban con 449 investigadores relacionados con la temática (CIMAV, 2008). En Biotecnología contamos con siete clústeres biotecnológicos uno en Baja California, Guanajuato, Jalisco, Morelos, Nuevo León, Querétaro y Veracruz y actualmente se están conformando 5 clústeres de biocombustibles en el País y en materia de Robótica, se constituyó un clúster en Guadalajara.

La propiedad intelectual²², no solo ha facilitado el proceso de acumulación de capital, sino también ha sido una herramienta fundamental en el proceso de transnacionalización de la economía, a través de sus diferentes manifestaciones como son: a) patentes, b) marcas, c) variedades vegetales, d) diseños industriales, etc. Vía contratos de licencias. Asociadas a las marcas, se encuentran las franquicias, que han fungido como un mecanismo de centralización del capital.

Un elemento fundamental a considerar; es quién, donde y con qué recursos se genera el nuevo conocimiento, fundamentalmente en lo relativo a las patentes, diseños industriales, secretos industriales y modelos de utilidad; es decir, el sector público o privado, porque eso va a determinar el origen de los fondos, un factor sustancial de discusión, pues al menos el 50% de toda la investigación generada a nivel mundial, se realiza con recursos públicos, lo que pone el duda quién debe ser el beneficiario de las patentes, es decir, si la sociedad en su conjunto o el sector privado. En el caso de México, el panorama es más crítico debido a que el Estado absorbe, 71% del gasto en I+D y el sector privado el 21% en 2014. (Cuadro 5). Este gasto se divide en varios sectores, fondos de apoyo a proyectos de investigación, infraestructura y formación de recursos humanos principalmente.

²²Como toda propiedad, es sujeto de venta, renta, transferencia, herencia; así también deben ser causa de expropiación por utilidad pública o emergencia nacional. Sin embargo, en este caso, existen las licencias de patentes de utilidad pública.

Cuadro 5. El GIDE por sector de financiamiento en países seleccionados, 2014

Pais/sector	Privado	Publico	Otros
Japón	75.5	17.3	7.2
Corea	75.5	22.8	1.5
USA	60.9	27.8	11.3
OCE	61	28	11
Francia	55	35.2	9.8
Canadá	45.7	34.7	19.6
Brasil	45.2	52.6	2.2
España	46.3	41.6	12.1
México	21	71	8
Argentina	20	76	4

Fuente: Elaboración propia con datos de CONACyT

En el cuadro 6, por otro lado, podemos observar la distribución de los cuatro sectores donde se aplica el gasto federal en ciencia, tecnología e innovación, que se divide en cuatro actividades, la principal sigue siendo el GIDE, en segundo lugar, la formación de recursos humanos y la innovación y servicios los de menor apoyo.

Cuadro 6. Gasto federal en ciencia y tecnología por tipo de actividad en México, 2006-2014

Año/ Actividad	IDE	EECYT	SCYT	INNOVACION
2006	70	21.3	8.8	0
2007	67	23.8	7.8	1.1
2008	68	25.2	5.8	0.9
2009	67	24.7	5.3	3.1
2010	72	20.3	4.7	3
2011	70	23	4.2	2.4
2012	73	21.6	3.2	1.8
2013	73	22.3	2.7	2.1
2014	69	22	2.8	5.8
2015	69	21.4	3.7	5.6

Fuente: Elaboración propia con datos de CONACyT

Cuando hablamos del Gasto Nacional en Ciencia y Tecnología (GNCT), la proporción cambia y para 2014, tenemos que el GIDE absorbe el 51%, el gasto en educación y formación de recursos humanos (GEFCYT) 20.9%, en el sector social 19.1% e innovación 9%;

lo que nos permite observar que el sector privado invierte fundamentalmente en servicios tecnológicos e innovación.

En ese sentido, Estados Unidos, aprobó en diciembre de 1980, la ley Bayh Dole, que permite que los beneficiarios de fondos federales para actividades de I+D, patentes las invenciones, y concedan licencias a empresas, con el objeto, a decir de la ley, de promover la explotación de los resultados de las investigaciones financiadas por el Estado mediante la transferencia de la titularidad de las mismas a las Universidades y otros contratistas que otorguen licencias a empresas start-ups²³. Sin embargo, un problema que se ha hecho manifiesto es el cómo preservar el acceso público del conocimiento que se privatiza (Cervantes, 2017).

En el caso de México, treinta y cinco años después, encontramos que en diciembre del 2015, se modifica la Ley de Ciencia y Tecnología (CONACYT, 2015) y se establece en su artículo 51; algo muy similar a la ley Bayh Dole, señalando que las instituciones de educación, Centros públicos de investigación, entidades de la administración pública que realicen actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico e innovación, promoverán asociaciones estratégicas, alianzas tecnológicas, consorcios, unidades de vinculación y transferencia de conocimiento, nuevas empresas privadas de base tecnológica y redes regionales de innovación donde se incorporarán los avances tecnológicos. Sin embargo, a pesar de que se establece que la información generada con recursos públicos es social, no así cuando existe una patente.

Cuando volteamos a ver la estructura de la industria manufacturera en México, podemos explicar algunos de los problemas observados en las gráficas anteriores; por ejemplo, en el caso de la participación del gasto público y privado en I+D, donde en el cuadro 5 observamos que mientras que países como Japón, Corea y Estados Unidos, cerca del 70%, lo invierte el capital privado (lo que también explica la cantidad de solicitudes de patentes) , en México es el Estado quién tiene la participación mayoritaria.

Como podemos percibir en el cuadro 7, la estructura de la industria manufacturera en México, considerando las unidades productivas, tenemos que, cerca del 98% son micro y pequeñas empresas, siendo en su mayoría empresas familiares de auto subsistencia, razón por la cual difícilmente podrán invertir en I+D; por qué, además, su tiempo de vida, generalmente no rebasa el año. El otro 2% conformado por las medianas y grandes empresas, que representan el sector en posibilidades de invertir en cambio tecnológico e innovación; son las grandes empresas, que en su mayoría están representadas por las transnacionales; estas últimas son las que cuentan con un 71.8% de los activos fijos y deberán decidir si los reemplazan o siguen

²³ Las empresas start-ups son aquellas de base tecnológica, que se encuentran en construcción o recién comienzan a operar dentro de los procesos de innovación y se financian con capital de riesgo.

contratando fuerza de trabajo barata.

Cuadro 7. Principales características de la manufactura en México por tamaño de establecimiento, 2013 (porcentaje)

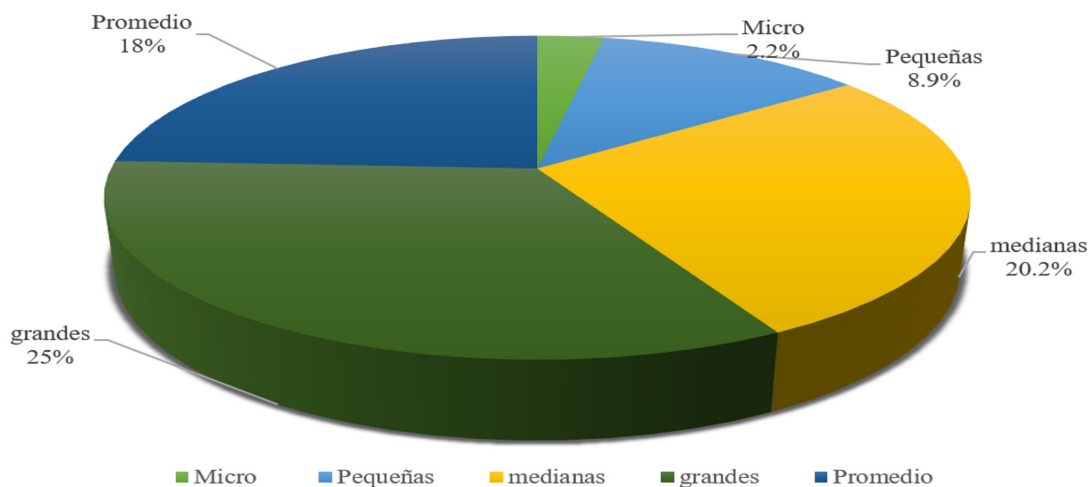
	Unidades económicas %	Personal Ocupado	Remuneraciones	Producción bruta total	Activos fijos
Micro	93.6	20.8	4.1	2.7	4.3
Pequeñas	4.2	8.8	6.2	4.9	5.6
Medianas	1.5	16.8	17	15.7	18.4
Grandes	0.7	53.6	72.6	76.6	71.8

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

La secretaría de economía, conjuntamente con el CONACYT han diseñado una serie de programas de financiamiento de la industria en México, sin embargo el éxito no ha sido notorio y dentro de dichos programas, encontramos uno que se vincula al proceso de centralización de capital, a través del Instituto Nacional del Emprendedor, se pretende crear microfranquicias, donde participan más de 50 empresas y se encuentran entre otras Nestlé y PepsiCo. (Milenio, 2016) y los otros programas financian la investigación de cualquier empresa que cuente con una razón social registrada en el país, es decir, estos fondos son aprovechados también por el capital transnacional, generando un mecanismo de despojo.

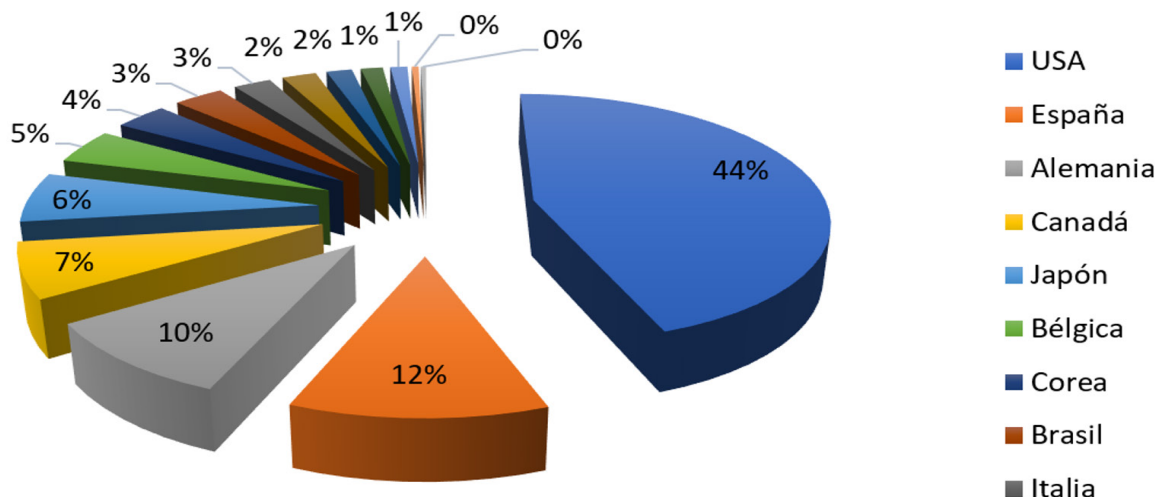
La subcontratación, es otro de los fenómenos propios de esta fase del capitalismo y la manufactura en México, no escapa a esa situación, y como se puede observar en la gráfica 4, uno de cada cinco trabajadores en las empresas medianas, es subcontratado y en el caso de las grandes es uno de cada cuatro, es decir el 25% del total de los trabajadores es externo.

Gráfica 4. Porcentaje de personal subcontratado en la manufacturera en México, según tamaño de la empresa, 2013.



La inversión extranjera directa, ha tenido una firme participación en el sector manufacturero, según datos de la (CEPAL, 2016), donde participa principalmente Estados Unidos; España, Alemania y Canadá.

Gráfica 5. Flujos de IED a México por país de origen, 2016



Fuente: Secretaría de Economía (2017)

En este contexto, la Revolución 4.0, centrada en la robótica, la inteligencia artificial, el Internet de las Cosas y el *big data*, puede retrasarse en México, debido a dos elementos fundamentales: en primer lugar, los altos costos que representa la inserción de las nuevas tecnologías y en segundo lugar la mano de obra barata; es decir, en este punto los capitalistas

se enfrentan al dilema de invertir en nuevo capital fijo o seguir empleando fuerza de trabajo a bajo costo.

Michael (Chui, 2017), colaborador de Forbes participó en la elaboración del estudio “Trabajos perdidos, trabajos ganados: transiciones de la fuerza laboral en una era de automatización”, en el cual se afirma que los salarios medios-bajos de México pueden ser un freno para el proceso de automatización del país. Este estudio se hizo sobre la consideración de que la automatización empieza a adoptarse solo cuando su coste se equipara al de la mano de obra; como ha sucedido en las revoluciones precedentes. La Cuarta Revolución Industrial, conlleva la instalación de fábricas inteligentes, los “cobots” (robots colaborativos) y sistemas ciberfísicos.

El 98% del sector productivo en México, no está en condiciones de insertarse en el mundo de la robotización, como es el caso de los países con los que el país pretende competir, el otro 2% representado por las empresas transnacionales, aun cuenta con la alternativa de la mano de obra barata; el salario mínimo en México para 2018 es de 88.36 pesos diarios (2650.80 pesos mensuales), el promedio mensual de ingresos per cápita en el país durante 2017 fue de 2,216.86 pesos Consultoría Delloite que brinda asesoría a las empresas en los renglones de capital humano y tecnología, a pesar que el salario mínimo en ese año fue de 2401.20 pesos al mes. Las cifras de (CONEVAL, 2017) son más optimistas, señalando que los ingresos se encuentran ubicados entre 1 y 3 salarios mínimos, para (INEGI, 2018), se ubica entre 1 y 2 salarios mínimos.

Hay otros factores que contribuyen a que el capital humano mexicano se considere comparativamente barato o competitivo: abundante oferta de trabajo, sobre todo joven; devaluación constante desde hace décadas; jornadas de 48 horas semanales, y el protocolario rol de los sindicatos (Carrillo, 2017).

En la manufactura de exportación, la gran mayoría de las empresas transnacionales están agrupadas en gremios de protección pro patronales, tal es el caso del Consejo Ejecutivo de Empresas Globales (CEEG) que se fundó en 2004 y está compuesto por cerca de 50 empresas multinacionales líderes de las ramas aeroespacial, agroindustria, alimentos y bebidas, automotriz y autopartes, eléctrica y electrónica, maquinaria y equipo, productos de cuidado personal, químico-farmacéutico, siderurgia, tecnologías de la información, producción de energía, servicios financieros y aseguradoras, educación, consultoría(CEEG, 2017).

Las nuevas industrias y la innovación se están desarrollando con base en los conocimientos y aplicaciones en áreas relacionadas a STEMs (ciencia, tecnología, ingeniería y matemática) generando innovación de alto impacto, pero son áreas en las que México no ha

destacado. A pesar de que el Banco Mundial nos coloca como la quinceava Economía del mundo por tamaño, en términos de innovación y acorde al Global Innovation Index 2018 nos encontramos sólo en el lugar 56 como país y con posiciones bastante desalentadoras en áreas del ranking como educación (79), generación de patentes (80), número de investigadores (72), entre otros (Forbes, 2018).

En el Foro Económico Mundial 2018, se señaló que la industria 4.0 en México, cuenta con una inversión de 180 millones de dólares en Big Data; 201 millones de dólares en torno a la robótica colaborativa y de 90 a 110 millones de dólares en lo referente a sistemas integrados; de acuerdo a su diagnóstico señalaron adicionalmente que el valor de este segmento en nuestro país ascenderá a 8 mil millones de dólares en Startups Tecnológicas (Young Tech Enterprises), Logística (Logistics), Energía (Energy), Suministro industrial (Industrial Supply), Fábrica Digital (Digital Factory) e Investigación y Tecnología (Research & Technology). Actualmente los Estados con mayor participación en estos sectores son: Chihuahua, Jalisco, Nuevo León y Querétaro (Rodríguez, 2018). Por lo que, si bien es poco significativa en la dinámica global, se encuentra ya presente la implementación de la revolución 4.0 en México.

The Readiness for the Future of Production Report 2018, presentado en el Foro Económico mundial 2018, hace una clasificación de los países en torno a sus capacidades productivas frente a la revolución 4.0. En este estudio se integran 100 países en cuatro clasificaciones, la primera Leading countries, conformada por 25 países, donde destacan: Japón, Estados Unidos, República de Corea, Alemania, Suiza, China, República Checa; la segunda clasificación Legacy Countries, conformado por 10 países donde se encuentra México junto con la India, Rusia, Tailandia y Turquía; el tercer grupo High Potential Countries, se encuentra compuesto por 7 países como Noruega, Emiratos Árabes, Portugal y Hong Kong; el último grupo consta de 58 países Nascent Countries, donde se ubican países de Latinoamérica y el Caribe, Asia, algunos países europeos y países africanos (World Economic Forum & A.T. Kearney, 2018). Esta clasificación apunta a destacar las capacidades productivas de los países que representan mayor viabilidad de acumulación de capital, frente al desarrollo del capitalismo cognitivo.

Este estudio señala que ningún país se encuentra totalmente preparado para los cambios que representa la revolución 4.0, sin embargo, en el caso de los 25 países, líderes, representan el 75% del valor agregado manufacturero por lo que se encuentran en mejores condiciones para enfrentar el cambio. En otro contexto se encuentran los países legacy, clasificados así debido a que se han caracterizado por la oferta de mano de obra barata, lo que pone en riesgo el desarrollo sus capacidades productivas, como es el caso de México, quién posee una productividad manufacturera que varía drásticamente según el sector, la ubicación geográfica y el tamaño de las empresas (World Economic Forum & A.T. Kearney, 2018). Este

factor resulta fundamental en el proceso de selección de los países, por parte de los capitales transnacionales, en la búsqueda de valorización.

El foro económico mundial, es de gran relevancia para el capitalismo, debido a que en este espacio se reúnen líderes empresariales y políticos, así como intelectuales y periodistas. Dentro de las conclusiones para México se estableció la necesidad de mejorar impulsores de la producción, sobre todo tecnología e innovación, capital humano y el marco institucional. El capital humano es uno de los desafíos más acuciantes de México, debido a que no se han establecido los cambios necesarios en los procesos educativos y los mecanismos de actualización de la fuerza de trabajo calificada para los requerimientos de los procesos productivos de la revolución informática.

Además, las inversiones en la infraestructura de México, el apoyo específico para las PYMES para promover su integración a las cadenas de valor mundiales y los esquemas de colaboración multisectoriales también deberían ser una prioridad. México es un destino principal para las inversiones totalmente nuevas y debe buscar aprovechar sus vínculos globales para continuar facilitando el conocimiento y la transferencia de tecnología (World Economic Forum & A.T. Kearney, 2018, pág. 16).

En México, ya se está implementando la Política Pública que busca la participación en las tecnologías consideradas prioritarias para la industria 4.0 (realidad aumentada, nanotecnología, fabricación aditiva, ciberseguridad, internet de las cosas, plataformas digitales y big data, para lo cual se creó el Consejo Consultivo de Industria 4.0, conformado por representantes de la industria, gobierno y academia (Subsecretaría de Industria y Comercio, 2018).

Adicionalmente, el Consejo Coordinador Empresarial ha planteado la necesidad de un modelo de regulación acorde a la nueva realidad tecnológica, donde prevalezcan las reglas cross border, protección de datos personales, ciberseguridad y el combate a los delitos cibernéticos (Garza, Industria 4.0, 2018). La industria 4.0 de México integra cinco líneas de innovación: política pública y comunicación; capital humano, capacitación y entrenamiento; colaboración eficiente y transparente; financiamiento; y adopción de tecnología, (Garza, Pro-México, 2018).

Conclusiones

El cambio tecnológico en México ha estado vinculado al proceso de globalización y transnacionalización de la economía como mecanismos de valorización del capital. En nuestro país, los resultados han sido poco significativos debido a que la dinámica del capital ha facilitado la separación del trabajo intelectual y el manual, por este motivo ha sido poco viable la vinculación de la academia y los procesos industriales. Adicionalmente, la participación del capital transnacional tampoco ha tenido gran incidencia en la generación de empleos, patentes, publicaciones, etc. En términos cualitativos, los pocos cambios que se han logrado en esta materia, han sido a partir, fundamentalmente, del gasto público, mismo que ha tenido una serie de altibajos y por ende, a pesar de que existe participación en sectores estratégicos, de la llamada revolución 4.0, la probabilidad de remontar el vuelo, es poco probable si se mantienen las tendencias actuales, es decir, que en lugar de asignar mayores recursos, se busca hacer más con menos, repercutiendo en la calidad de investigación.

Otro elemento que resulta importante destacar es que dentro de la etapa de acumulación del capitalismo cognitivo, en la primera fase fue visible la participación de nuestro país en la dotación de fuerza de trabajo desvalorizada y recursos naturales a bajo costo; en la segunda fase de la etapa cognitiva, la fuerza de trabajo poco calificada que se proporciona para los procesos productivos de las empresas transnacionales, se mantendrá, mientras para el capital resulte más rentable pagar los bajos salarios, que invertir en los robots y su mantenimiento, aunque la tendencia que irremediamente tiende a imponerse es el desarrollo de la robótica con Inteligencia Artificial. Además, de seguir la tendencia del aumento del capital transnacional en los sectores económicos, su subcontratación, seguirá en aumento, con la consabida pérdida de prestaciones sociales y, por ende, la reducción del salario real de la población mexicana; pero lo más dramático es el aumento acelerado de la población excluida, el aumento de la economía subterránea y las actividades del crimen organizado.

Si bien se han venido estableciendo mecanismos de impulso a la industria 4.0, las condiciones actuales de las fuerzas productivas en México no garantizan la valorización del capital, debido a que mientras que, en la fase de la revolución informática, la escasez de capital humano no representaba un problema, en la segunda fase, se vuelve una necesidad con el objeto de lograr la incorporación del país al tren del desarrollo. Adicionalmente se requiere generar la infraestructura necesaria, que dé cabida al capital humano altamente calificado que actualmente se encuentra desempleado.

Referencias bibliográficas

- Animal político. (17 de junio de 2017). Los más preparados en México ganan cada vez menos, advierte el Observatorio de salarios. *Animal Político*, págs. obtenido de: <https://www.animalpolitico.com/2017/06/mexico-observatorio-de-salarios/>.
- Carrillo, J. (23 de diciembre de 2017). *Colegio de la Frontera Norte*. Obtenido de www.colef.mx
- CEPAL. (2016). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Chile: CEPAL.
- Cervantes, M. (2017). *Organización Mundial de la Propiedad Intelectual*. Recuperado el 28 de Mayo de 2017, de www.wipo.int
- CIMAV. (2008). *Diagnóstico y Prospectiva de la Nanotecnología en México*. México: Secretaría de Economía.
- Cimoli, Mario & Primi, Annalisa. (2008). Propiedad intelectual y desarrollo: una interpretación de los nuevos mercados del conocimiento. En J. (. Martínez, *Generación y protección del conocimiento: propiedad intelectual, innovación y desarrollo económico* (págs. 29-58). México: CEPAL.
- CONACYT. (2015). *Ley de Ciencia y tecnología*. México: Conacyt.
- CEEG. (2017). *Consejo Ejecutivo de Empresas Globales*. Recuperado 15 enero de 2017, en www.ceeg.org
- CONEVAL. (15 de diciembre de 2017). *Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social*. Obtenido de www.coneval.org.mx
- Chui, M. (2017). *Trabajos perdidos, trabajos ganados: transiciones de la fuerza laboral en una era de automatización*. USA: McKinsey Global Institute.
- Forbes. (19 de julio de 2018). *Forbes*. Obtenido de www.forbes.com.mx/listos-para-la-cuarta-revolucion-industrial/
- Garza, J. (2018). *Industria 4.0*. México: Secretaría de Economía.
- Garza, J. (15 de junio de 2018). *ProMéxico*. Obtenido de www.promexico.org.mx
- González, A. (9 de Abril de 2012). *CANIETI*. Recuperado el 15 de julio de 2017, de CA-

- NIETI: www.canieti.org
- INEGI. (3 de enero de 2018). *Instituto Nacional de Estadística y Geografía*. Obtenido de www.inegi.org.mx
- López, A. (20 de enero de 2016). ¿Por qué México necesita nanotecnología? *TecReview*, 3.
- Marx, C. (1976). *El Capital. Crítica de la Economía política*. México: FCE.
- Milenio. (26 de agosto de 2016). *Milenio*. Recuperado el 25 de mayo de 2017, de www.milenio.com
- OECD. (2015). *Frascati Manual 2015. Guidelines for collecting and reporting data on Research and experimental development*. Paris: OECD.
- OMPI. (15 de mayo de 2017). *Organización Mundial de la Propiedad Intelectual*. Obtenido de www.wipo.int
- Poy, L. (29 de junio de 2017). Sin empleo, 41.6% de mexicanos formados en ciencia y tecnología. *La Jornada*, pág. www.jornada.com.mx/2017/06/29/sociedad/027n1soc.
- Rodríguez, A. (2018). *Telcel soluciones*. Obtenido de México en la feria de Hannover: <https://telcelsoluciones.com/un-paso-mas-de-mexico-hacia-la-industria-4-0-en-la-feria-de-hannover-2018/>
- Schwab, K. (2015). *La cuarta revolución industrial*. Davos: Debate.
- Subsecretaría de Industria y Comercio. (15 de enero de 2018). *Prosoft*. Obtenido de www.prosoft.economia.gob.mx: www.prosoft.economia.gob.mx
- Trejo, A. (28 de febrero de 2018). La diáspora de científicos mexicanos.
- World Economic Forum & A.T. Kearney. (2018). *Readiness for the Future of Production Report 2018*. Davos: WEF.
- Záyago, E. et. al. (2013). Empresas nanotecnológicas en México: hacia un primer inventario. *Estudios Sociales*, XXI(42), 11-25.
- Zepeda, Jorge. (2016). *Los amos de México* (3a. ed.). CdMx: Temas de hoy.

9. EL DESARROLLO DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA EN MÉXICO A PARTIR DE LOS 1980

Agustín Andrade Robles¹

Introducción

El periodo que se aborda en este capítulo corresponde a lo que al inicio del libro en el capítulo 1 se definió como V Kondratiev ascendente. En esos años se instaló un nuevo paradigma tecnológico y se produjo un fuerte desplazamiento de la frontera tecnológica internacional. Se estructura un nuevo patrón industrial y hay un cambio decisivo en la división internacional del trabajo. La generalidad de los países en desarrollo como México no pudieron mantener el paso y se insertan de manera pasiva a la economía global, con bajo desempeño económico. Un factor decisivo que dio lugar a ese resultado fueron las políticas neoliberales que se impusieron a los países que salieron debilitados del periodo previo de sustitución de importaciones.

En ese marco el capítulo analiza la transformación del sector manufacturero mexicano. Para efectuar ese análisis debe tenerse presente la reorientación en la participación del Estado en la economía, mediante la nueva política económica y la formación de un nuevo bloque de poder. La hipótesis sobre la que se elaboró el capítulo señala que la transición de una modalidad de producción manufacturera dirigida al mercado interno a otra de economía abierta inmersa en un proceso de globalización de la economía mundial, resultó fallido pues la economía nacional no recuperó su capacidad de crecimiento. La exposición de ordena en cuatro apartados. El primero aborda la redefinición del papel del estado, especificando las repercusiones generales en la industria. Luego viene la discusión del cambio de política industrial y la secuencia que siguió en su vía desreguladora. En seguida abordamos la situación del sector manufacturero y luego el comportamiento de la inversión.

¹ Es Licenciado en Economía y profesor de la academia de INAE y Economía Mexicana, ambas en la Facultad de Economía de la UNAM. Contacto: agustin_economia@hotmail.com

1. Redefinición de la participación del Estado en la economía y en el sector manufacturero

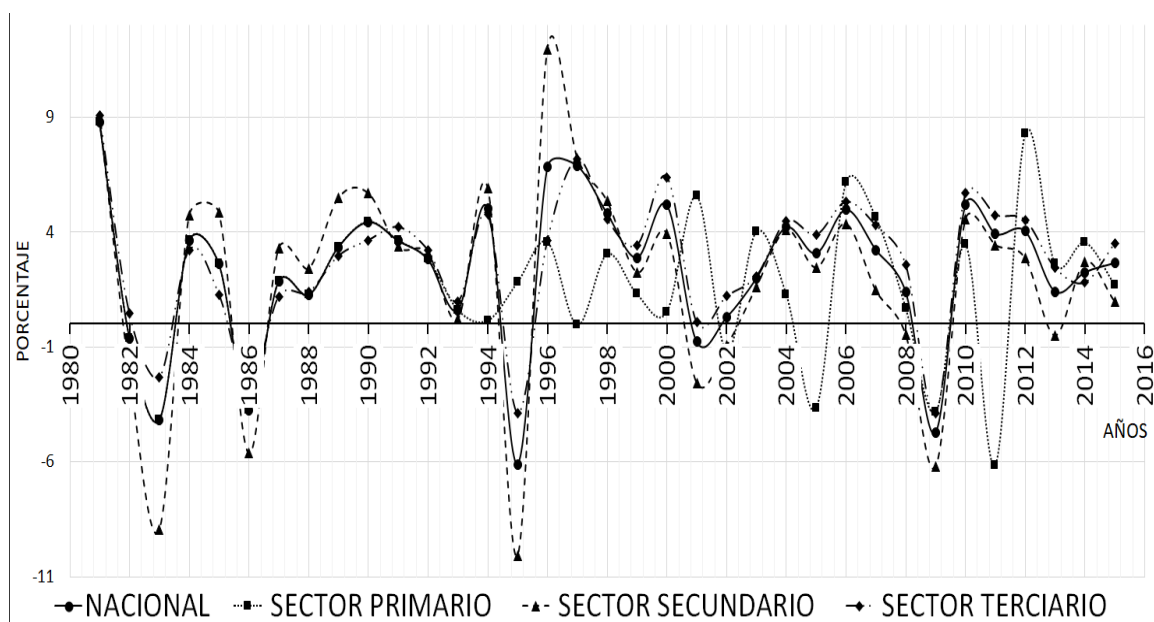
El año de 1982 es significativo para la economía mexicana, debido al estallamiento de la crisis estructural, que obligó al gobierno de México a dar un golpe de timón en el manejo de las estructuras económicas, políticas y sociales que se había desarrollado desde la segunda posguerra.

El quiebre de las condiciones de reproducción del capital, significó para la economía mexicana un cambio estructural en su desarrollo, que no logró afianzar las condiciones necesarias para un proceso exitoso de reproducción, ello se puede atestiguar con el comportamiento de algunas variables macroeconómicas a lo largo de los 35 años de vigencia del modelo impulsado en México.

El Producto Interno Bruto (PIB) global y de los distintos sectores de la economía mantiene una baja tasa de crecimiento, además de que su comportamiento es errático, tal como se puede apreciar en la (gráfica 1); mientras que el PIB per cápita mantiene un crecimiento de 0.29% de 1980 al 2000 y de 1.11% de 1992 a 2010, es decir, el crecimiento anualizado durante el período neoliberal es de 0.71%, la productividad del trabajo durante la etapa que va de 1983 a 2015 es de 2.2%, que comparada con 3.5% del periodo anterior 1951-1982, representa una caída de un tercio. Por su parte, la inversión total mantiene un crecimiento marginal de 1982 a 2014, con una tasa de 1.4%, observándose una disminución sustancial de la participación del sector público en dicho rubro (véase gráfica 3).

Ante la aparición de la crisis de 1982, se instrumentó un cambio de rumbo en la vida económica nacional, ante lo cual, el Estado se vio obligado a redefinir su participación en la economía de tres formas distintas: la primera se vincula a la disminución de su participación en el proceso productivo, mediante una drástica disminución de su inversión que pasa de 45% en los primeros años de la década de los 1980 a 20% en los 1990; otro factor que obligó al retiro de Estado de la actividad económica se refiere a la disminución en la captación de recursos petroleros, dada la caída de sus precios internacionales y su renta; un tercer factor se inscribe en los acuerdos con los organismos financieros internacionales, que obligaron al gobierno mexicano a reestructurar sus finanzas para alcanzar un equilibrio en su ingreso y gasto, lo cual, incide en la reducción de sus inversiones.

Gráfica 1. Tasa de crecimiento anual producto interno bruto nacional y por sector de actividad económica México 1980-2015.



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de información Económica,SCNM-INEGI_ URL <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Dichas limitaciones de su participación en la estructura productiva y la necesidad de hacerle frente a la crisis lo obligaron a instrumentar una nueva política económica, que tuvo como fin, poner un freno a la caída de la economía y a partir de ello, lograr un nuevo crecimiento que permitiera la inserción de México en el mercado mundial de manera eficiente y con un grado de productividad aceptable.

Para lograr dichos objetivos se introdujo una política económica compuesta de instrumentos de corto plazo tales como: la política monetaria, fiscal y de “racionalización” del gasto público; una política de planes, programas y pactos que pretendían superar el estancamiento económico y permitir una nueva etapa de crecimiento y la política de cambio estructural, que tuvo como propósito acabar con la protección y regulación que existió en la economía desde finales de la década de los cuarenta.

Los primeros dos instrumentos, se concibieron para amortiguar la caída de la economía, permitir su recuperación y ulterior crecimiento. Las Reformas Estructurales, tenían como propósito el cambio de rumbo de la economía, es decir, sepultar las viejas formas de industrialización, propias del modelo de Sustitución de Importaciones (ISI), para reemplazarlo por otro vinculado a la economía mundial en una nueva fase de desarrollo, sin embargo,

dichos propósitos no se lograron del todo- Los frutos más significativos de dicho proyecto fueron: el control de la inflación, el equilibrio fiscal y un crecimiento significativo del sector externo, sin embargo; se abortó la posibilidad del desarrollo de una fase de industrialización que contemplará el uso de nueva tecnología y permitiera alcanzar el objetivo de mayores tasas de productividad, ello sólo fue posible en algunos sectores de la producción manufacturera vinculados al sector externo excluyendo a más de 90% de los sectores industriales.

Otro expediente pendiente en la instrumentación de las políticas públicas se refiere a la inversión en educación e infraestructura, rubros indispensables para el elevamiento de la productividad. A diferencia de México, en los países nórdicos y asiáticos el Estado participó de manera activa en el desarrollo de conocimiento de primer orden que impactaron de manera positiva el mejoramiento de la tecnología (este fue el caso de los “tigres asiáticos” Hong Kong, Singapur, Taiwán, República de Corea) sin llegar a cambios de fondo en la estructura tecnológica (cambios paramétricos, de explotación o arquitectónicos). Para lograr dicho proceso se requiere la decodificación y recodificación de la tecnología, lo que no es posible sin la transformación del sistema educativo y la participación del Estado.

El tercer eje de la redefinición del Estado, se refiere a lo que en términos gramscianos se denominaría los cambios en la élite en el poder y la aparición de un nuevo *establishment*, es decir, el relevo generacional de la vieja clase política, que se ve renovada por jóvenes predominantemente economistas, que obtuvieron sus títulos de maestría y doctorado al extranjero, (Harvard, MIT, Yale, Columbia, Chicago y Boston) ello les permite obtener una alta calificación académica en el modelo teórico predominante que se puede catalogar como neoclásico en una vertiente monetarista y neoliberal,² que será el que sustituya al paradigma fordista-keynesiano como teoría dominante.

Dichos economistas, regresan al país a poner en práctica la teoría y los postulados aprendidos en dichas universidades, ello trajo consigo un reacomodo en el aparato estatal, debido a que lograron copar sectores claves de la toma de decisiones, tales como: La secretaria de Hacienda y Crédito Público, la Secretaría de Programación y Presupuesto, Secretaría de Economía y el Banco de México.

El diseño, aplicación e instrumentación del nuevo proyecto económico que se inició a partir del Gobierno de José López Portillo (JLP) fue ejecutado según Salas-Porrás (2014) por un pequeño grupo de jóvenes entre los que predominaban economistas, conformado por 127

² En dichas universidades los futuros funcionarios públicos mexicanos se instruyeron en el procesamiento de información y la elaboración del conocimiento “a través de modelos matemáticos que implicaron una visión abstracta de la economía y del mercado (...), y elaboraron sus tesis sobre la realidad mexicana en la que predominaba una orientación cuantitativa en el estudio de la economía” (Salas-Porrás, op. cit.: 295).

funcionarios públicos de los que 22 sobresalen por su participación en la nueva estrategia.³

Los funcionarios públicos que fueron identificados como los que participaron más activamente en la construcción del proyecto neoliberal y en la transformación de las instituciones públicas. (...) De ellos 13 alcanzaron el nivel de secretarios de en una o más secretarías de éstos, seis fueron en algún momento de su carrera política secretarios de Hacienda, desde donde propusieron y aplicaron políticas monetarias y presupuestales que ponían el acento en la austeridad fiscal y el repliegue del estado en la esfera económica, tres encabezaron la secretaría responsable de la planeación económica (...) en donde se planeó la estrategia de liberalización, se negociaron y administraron hasta la fecha los tratados de libre comercio e inversiones privadas; 3 fueron secretarios de energía y contribuyeron junto con cuatro directores de PEMEX en el período a la creciente apertura del sector así como al diseño de los contratos e inversiones privadas; dos de los “22 funcionarios clave” (Agustín Cartens y Guillermo Ortiz) fueron gobernadores del Banco de México desde donde promovieron una mayor autonomía de esta institución a fin de evitar una politización en la definición de políticas monetarias cambiarias y financieras (Salas-Porras, 2014: 292-293).

El otro vértice que permite cerrar la pinza del bloque dominante se refiere al sector empresarial, que en el marco de las transformaciones de la economía mexicana de la década de los 1980 desempeñó los intereses y objetivos de dicho sector, siendo representado por organizaciones patronales como: el Consejo Mexicano de Negocios que es la cúpula de cúpulas de dicho sector y está constituida por los 50 empresarios más ricos e influyentes del país, (hasta fechas recientes se han incluido a mujeres en dicha organización como: Blanca

³ Dentro de la tecno burocracia que aplicaron el nuevo modelo los siguientes funcionarios públicos sobresalen: Carlos Salinas de Gortari, Ernesto Zedillo ambos expresidentes de México, los secretarios de estado; Pedro Aspe (Secretario SHCP), Jaime Serra Puche (Secretario SHCP por unos días), Herminio Blanco (secretario de SECOFI), José Ángel Gurria (Secretario SHCP), Francisco Gil Díaz (Secretario SHCP), Luis Téllez (secretario de Comunicaciones), Guillermo Ortiz Martínez (Secretario SHCP), Carlos Ruiz Sacristán (Secretario de SCT) Luis Videgaray (Secretario SHCP), José Antonio Meade (Secretario SHCP y de Relaciones Exteriores), Jesús Reyes Heróles (Secretario de Energía y director de PEMEX), Agustín Cartens (Secretario SHCP y Gobernador del Banco de México), Subsecretarios y Directores Generales Jaques Regozinski (director de Nafinsa y de la Unidad de Desincorporación de entidades Paraestatales de la SHCP, Santiago Levy (Subsecretario de Hacienda y Director del IMSS), Jaime Zabłudozky (Subsecretario de negociaciones comerciales de SECOFI, embajador de México ante la UE), Adrián Lajous (Director de PEMEX), Armando Pérez Gea (Subdirector de planeación de Banobras, Asesor del Secretario de Hacienda, Raúl Livas Elizondo (Director Corporativo de PEMEX, Asesor de Zedillo en su candidatura a la presidencia, Coordinador de Asesores del Secretario de Energía, Enrique Ochoa Reza Director de CFE, Subsecretario de hidrocarburos, consejero de PEMEX (ver cuadro 1 de Salas Porras, 2014: 303-305).

Treviño, María Asunción Aramburuzabala y Laura Zapata).⁴ Dicha organización ejerce dominio en el conjunto de las organizaciones empresariales, incluso en la llamada organización cúpula que es el CCE y en los funcionarios públicos, que atienden de manera solícita las “recomendaciones” que dicha organización hace sobre política económica. La riqueza de este selecto grupo de hombres de negocios es cuantiosa. Baste señalar que en 1989 los 37 miembros de dicho grupo contribuían con 22% del PIB, para 1995 su participación en dicho indicador era de 27%, en 2009 los 48 hombres del club de los ricos generaban 27.01% del PIB y finalmente para el último año para el que se tiene registro 2013, su participación en el PIB es de 28.4%, ello sin contar la riqueza de Carlos Slim que dejó de participar en dicho organismo por serias diferencias con algunos de sus miembros y de Ricardo Salinas que nunca ha participado (Cokelet, 2014:28-29).

Dentro de esta representación de los propietarios de los medios de producción no habría que excluir a dos grupos de empresarios que son, sin ninguna duda, un grupo de presión que ha inclinado la balanza a su favor ellos; son los que participan tanto en el sector bancario y financiero, el primero con un predominio de capitales extranjeros que han presionado y se ha beneficiado del proceso de desregulación financiera implementado en la economía mexicana desde los primeros años de la década de los 1990. El otro grupo de inversionistas extranjeros es el capital transnacional, vinculado al sector exportador que se convirtió en el más dinámico y por ende en el más importante del proceso de liberalización comercial dominante

⁴ El Consejo Mexicano de Negocios Surgió en 1962 a instancias de 12 empresarios que quisieron incidir en la política del expresidente Adolfo López Mateos. Concebido como un auténtico “Club de Toby”, estuvo originalmente integrado por puros masculinos, de ahí que se llamara Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN). Sus fundadores: Bruno Pagliali, precursor de Tubos de Acero México y Organización Editorial Novaro; César Balsa, presidente de Operadora de Restaurantes y Cafeterías; Aníbal de Iturbide, consejero del Banco Comercial Mexicano, y Jorge Larrea, presidente de Grupo Minero México. También Agustín F. Legorreta, director de Banamex; Rómulo O’ Farril, presidente de Televisa; Carlos Prieto, presidente de Fundidora Monterrey; Bernardo Quintana Arriola, presidente de ICA; Antonio Ruiz Galindo Jr., subdirector de D.M. Nacional, y Camilo G. Sada, presidente de Hojalata y Lámina (Hylsa).

El grupo lo completaban Juan Sánchez Navarro, director de la Cervecería Modelo, y Carlos Trouyet, accionista de Teléfonos de México, Celulosa de Chihuahua y también fundador del Banco Comercial Mexicano. Durante los primeros diez años de su fundación, el CMHN navegó con estos capitanes. En la siguiente década se sumaron otros 15 integrantes: Jerónimo Arango, presidente del Grupo Aurrerá; Gastón Azcárraga Tamayo, presidente de Grupo Posadas; Crescencio Ballesteros, presidente de Grupo Mexicano de Desarrollo, y Juan Cortina, delegado de la Compañía de Fianzas.

Eustaquio Escandón, presidente de Nadro; Manuel Espinosa Yglesias, director de Bancomer; Justo Fernández, de General Food de México; Eugenio Garza Lagüera, de Cervecería Cuauhtémoc; Octaviano Longoria, presidente de Empresas Longoria, y Prudencio López, de Gases Mexicanos. De igual forma, José Represas, presidente de Nestlé; Ernesto Robles León, vicepresidente de Bacardí y Compañía; Enrique Rojas Guadarrama, director de Transportación Marítima Mexicana; Manuel Senderos, presidente de Grupo Desc, y Rolando Vega, director del Banco de Industria y Comercio. Estos fueron los fundadores y primeros integrantes del CMHN, quienes irrumpieron en la década de los sesenta y setenta. Después vendría una nueva camada de empresarios, entre herederos y banqueros. (Celis, 2018)

en el nuevo modelo económico.

Los sectores de la burguesía nacional que se encontraban fuera del sector dominante, se vieron excluidos de los beneficios de los recursos financieros necesarios para ampliar sus actividades productivas, además de limitar la oferta de bienes y servicios al mercado interno, que presentaba un continuo estrechamiento, dada la caída del empleo y la disminución salarial, factores que se vieron agravados por una política industrial pasiva que no impulsó un proceso de acumulación de capital que integrara a las pequeñas y medianas empresas a la estructura productiva, mediante el desarrollo de cadenas de valor, en su lugar se instrumentó un proceso de industrialización basado en la producción maquiladora en poder del sector transnacional que tenía como fin la producción de bienes ensamblados, demandando una gran cantidad de mano de obra, pero el valor agregado que se generó fue limitado, además de que su aporte en términos impositivos es reducido.

En síntesis, si bien hay un relevo generacional en la tecno-burocracia, lo realmente importante de las transformaciones del bloque dominante, es que, la cúpula empresarial que comanda el proceso de acumulación, se ha visto beneficiada con el proceso de desregulación, apertura comercial, la minimización de la participación del Estado en la economía, debido a que ello les ha permitido obtener ganancias extraordinarias, por lo que están poco interesadas en impulsar un desarrollo que permita al país recuperar sus tasas de crecimiento al nivel del periodo anterior, es decir, de 6 a 7% y con ello propiciar un círculo virtuoso que traiga consigo un crecimiento de la estructura productiva, desarrollo tecnológico, aumento de la productividad, del empleo y de los salarios que soporte la inserción de la economía mexicana de una manera más eficiente en la economía mundial.

2. La política industrial en la nueva fase de la industrialización

Ante la crisis económica y de la vía de desarrollo, la economía mexicana se ve forzada a reformular su proceso de industrialización, poniendo énfasis en su integración al proceso de globalización, mediante políticas de desregulación que se implementaron desde 1985; se facilitó la desregulación de la economía y la apertura comercial, impulsando de manera selectiva a un sector exportador, conformado de manera prioritaria por la industria automotriz, electrónica y maquiladora.

El desarrollo del sector manufacturero durante el período neoliberal puede ser ubicado en tres fases: la primera comprende los años de 1985 a 2000 y coincide con la apertura comercial⁵ y el cambio de rumbo del proceso de industrialización, donde la estructura del sector

⁵ El proceso de desmantelamiento de la política proteccionista parte de 1985 y tiene cuatro mecanis-

externo mexicano tiende a transformarse en una doble vía: la subordinación del mercado interno en favor del sector exportador y la emergencia de las exportaciones manufactureras como el núcleo dominante del intercambio comercial con el resto del mundo, subordinando a las exportaciones petroleras y agrícolas a las del sector manufacturero.

La segunda fase, se desenvuelve entre 2000 y 2012, en ella la política industrial fue poco pretenciosa e incluso inexistente, llegándose a señalar que la mejor política industrial es la que no existe (Vicente Fox). Finalmente, en una tercera etapa, se instrumentó en el sexenio actual, en el que la política de industrialización tomó como punto de partida las reformas estructurales, que impulsan la inversión privada nacional y extranjera, con la desregulación del sector energético, la flexibilización de la fuerza de trabajo, ello con el fin de brindar todas las facilidades al capital privado, de ocupar áreas de la economía que hasta ese momento le estaban vedadas.

2.1 Implementación de la política industrial en sus tres fases

La primera etapa que va de 1982 a 2000, la podemos caracterizar, como de introducción y consolidación del nuevo modelo desregulador y de apertura comercial que se instrumentó mediante el Programa de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 (PRONAFICE); tuvo como fin el reordenamiento económico y cambio estructural, con el objetivo de permitir que la industrialización del país se desarrollara de manera competitiva, lo que le permitiría insertarse de manera eficiente en el mercado mundial; otro instrumento de impulso al sector industrial, es el Programa de política industrial y comercio exterior 1990-1994 (PRONAMICE), tiene como fin estimular las exportaciones manufactureras y orientar las actividades industriales al proceso de globalización; el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1994-2000 (PROPICE), cuyo objeto fue “Conformar, por medio de la acción coordinada con los sectores productivos, una planta industrial competitiva en escala internacional, orientada a producir bienes de alta calidad y mayor contenido tecnológico”. (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1996: 485).

mos que le permiten el impulso requerido: el primero se refiere a la apertura unilateral que el gobierno de México implementa en el año de 1985, ello le permitió la eliminación de permisos previos en más de 350 fracciones arancelarias, que representaban 90% del total; el segundo mecanismo utilizado para la desregulación se refiere a la incorporación de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), en el año de 1986, con dicho acuerdo el país se ve obligado a “eliminar los precios oficiales y continuar con el proceso de sustitución arancelaria; el tercer elemento se refiere a la política de pactos en la que se eliminan casi por completo los permisos previos de importación, además de controlar la inflación; la cereza del pastel lo constituyó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que significó la estocada final al proteccionismo.

Para lograr dicho objetivo se propusieron tres líneas estratégicas: el impulso de las exportaciones; fomentar el desarrollo del mercado interno y la sustitución de importaciones; inducir el desarrollo de agrupamientos industriales, regionales y sectoriales, de alta competitividad, con una elevada participación de micro, pequeñas y medianas empresas.

Los programas de industrialización tienen algo en común: la eliminación de los subsidios crediticios; los incentivos fiscales; y la apertura comercial. Sin embargo, dada la limitación de recursos financieros es poco probable que la política industrial impulsada tuviera la oportunidad de llegar a diagnósticos certeros que le permitieran implementar las medidas correctivas a los problemas estructurales que se presentaban en dicho sector (Ros, 2015: 91-92).

La intervención del Estado en la industria, intentó impulsar la “reconversión industrial” que tenía como fin promover el crecimiento de dicho sector y de la economía en general, mediante la introducción de nuevas tecnologías, la articulación de cadenas productivas en la producción de bienes básicos, ello con el fin de desarrollar la competitividad, que permitiera ubicar al país de una manera eficiente en el mercado mundial; se pretendía también la promoción selectiva de la industria de bienes de capital; el fomento de industrias de alta tecnología, la exportación de bienes no petroleros y el impulso de ramas industriales dinámicas que en ese momento ya se encontraban ligadas al sector exportador, es decir, la industria automotriz, la electrónica y la industria maquiladora.

En la práctica los objetivos planteados por dicha política fueron prácticamente hechos a un lado, a causa de la incapacidad de expansión de la economía, debido entre otras cosas, a los escasos recursos financieros con que se contaba, la debilidad del sistema nacional de innovación, y la insuficiente inversión en maquinaria y equipo (De María y Campos *et al*, 2013: 65; Ros, 2015:93).

Los resultados de la aplicación de dicha política son poco alentadores, debido a que la economía no logró alcanzar tasas de crecimiento aceptables, conformándose con un crecimiento anual promedio de 2.3%, mientras la producción del sector manufacturero mantuvo un crecimiento de 3.4%, esto se tradujo en bajos niveles de inversión (Véase gráfica 4) tanto pública como privada, lo que imposibilitó el buen funcionamiento de la política propuesta, tornándola en un factor inviable.

Respecto a la segunda fase que va de 2001 a 2012 se dio la implementación de dos programas: el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006 (PDE), que tenía como objetivos, mejorar la competitividad de las empresas en especial las micro, pequeñas y medianas empresas y generar un entorno económico adecuado para desarrollar e incrementar la com-

petitividad, con el fin de incentivar la creación de nuevas empresas; fortalecer las regiones y sectores productivos del país y la promoción de las exportaciones y de la Inversión Extranjera Directa (Programa de Desarrollo Empresarial, 2001).

Sobre la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones 2007-2012 (COMPEX), ella expresa la necesidad de “analizar, evaluar y concertar acciones entre los sectores público y privado en materia de exportaciones de bienes y servicios” con el fin de promover y diversificar el intercambio comercial; propone además la reducción de los costos de transacción; la innovación de las empresas y la promoción de la Inversión Extranjera Directa (Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones 207-2012).

En relación a la política industrial impulsada en los sexenios panistas, los objetivos presentados con anterioridad indican que los dos presidentes (Vicente Fox y Felipe Calderón), no tomaron en cuenta la importancia que tiene la instrumentación de una política industrial, más bien lo que hacen es presentar objetivos muy generales que no toman con la seriedad debida el papel del Estado en el proceso de industrialización, tomando en serio el falso apotegma neoliberal de que la mejor política industrial es la que no existe, en esta misma lógica los argumentos que esgrime de María y Campos, reafirman lo antes expresado:

“La política industrial ha sido inexistente o poco ambiciosa, en la que se pretendió que -salvo en casos especiales como el de la industria automotriz, la maquiladora y las pequeñas y medianas industrias- el mercado y la inversión extranjera propiciarían los incentivos necesarios para la transformación competitiva y una expansión virtuosa, casi automática de las exportaciones” (de María y Campos, *et al.* 2013: 64).

La tercera fase de la política de industrialización se instrumentó en la presente administración, y tienen como fin: favorecer el uso y asignación eficiente de los factores de la producción; elevar la productividad de los trabajadores, empresas y productores; mejorar la competitividad y elevar la productividad de las regiones y sectores de la economía. Dichos lineamientos de política industrial se ubican en el contexto de la actual crisis capitalista, que se caracteriza por el desarrollo de una crisis financiera que debilita las inversiones productivas, elemento que se tradujo en un bajo crecimiento de la economía mundial, lo que cuestiona la viabilidad de los instrumentos aplicados para la integración del sistema económico mundial bajo el modelo neoliberal, obligando a los estudiosos de la economía a analizar las diferentes alternativas que existen para el desarrollo.

Es en dicho contexto en el que el gobierno mexicano proyectó el relanzamiento de la economía con la instrumentación del “Pacto por México”, que tiene como fin impulsar una serie de reformas (laboral, educativa, de telecomunicaciones y competencia económica, financiera, hacendaria y de seguridad social, energética y política) para resolver los problemas estructurales que aquejan a la economía mexicana, sin embargo, a 5 años de la puesta en funcionamiento de dicho pacto, la economía mexicana continúa con un bajo crecimiento y las expectativas de inversión, basadas en la apertura del sector energético distan mucho de las proyectadas que rondaban los 65 millones de dólares y que apenas rebasan los 20,000 millones, ello debido al aplazamiento de las inversiones, como consecuencia de la baja en los precios internacionales del petróleo, que descendieron de 100 dólares en 2015 a 35 en 2016.

3. Evolución del sector manufacturero

La nueva estrategia que asume el proceso de industrialización de la economía mexicana tiene como elemento sustancial la industria manufacturera, que se convierte en su eje de desarrollo y en el puntal de la apertura comercial. Sin embargo, a lo largo del desenvolvimiento de las distintas fases se muestran las deficiencias que en su desenvolvimiento mantiene dicho sector, es decir, en el período que va de 1982 a 2016 su crecimiento promedio anual es de 2.6%, que, comparado con el crecimiento del periodo que abarcan los años de 1958 a 1981 (8%), nos muestra la magnitud del diferencial de crecimiento entre una y otra etapa, (Andrade 2014 a) esta raquítica evolución de la producción manufacturera, se ve agravada por: la disminución de 5% de su participación en el PIB y a la pérdida en su aportación en el empleo formal, lo que hace que dicha actividad se encuentre en una grave crisis desde finales de los años ochenta del siglo pasado (Dussel,2012:91).

El comportamiento de la producción manufacturera nos indica que bajo el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado (MMH) la ampliación fue de 0.46%, mientras que bajo los mandatos de Carlos Salinas de Gortari y Ernesto Zedillo su desarrollo fue más exitoso ya que tuvo un comportamiento positivo de 4.7% promedio anual, sin embargo, durante los gobiernos panistas nuevamente se observaron tendencias a su estancamiento, con un crecimiento de 1.38%, de esta forma, la evolución durante los 5 sexenios anunciados es de solo (2.6 por ciento), y aún más, dicha tendencia es la misma durante la presente administración, debido a que en los primeros cuatro años de gobierno de Enrique Peña Nieto (EPN) su comportamiento es de 2.21%, tal como se muestra en el cuadro uno.

Cuadro 1. PIB del sector manufacturero, Variación Porcentual

Periodo	Tasa de crecimiento PIB %	Tasa de crecimiento total del sector secundario	Tasa de crecimiento industrias manufactureras	Tasa de crecimiento bienes no duraderos	Tasa de crecimiento bienes duraderos	Tasa de crecimiento bienes de capital
1980-1987	0.96	0.49	0.46	0.61	0.96	(1.30)
1988-2000	3.19	7.43	4.72	2.28	6.21	6.18
2001-2012	2.26	1.39	1.38	1.27	0.16	2.95
2013-2016	1.62	1.21	2.21	1.24	1.04	4.29

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de Información Económica del SCN, INEGI

El lento crecimiento de la economía, tuvo su correlato en el pobre desempeño del empleos, ello puede mostrarse en el periodo que va de 1980 a 2015, donde se observa que con una tasa de crecimiento promedio anual de 1% en el total del empleo y de 2.2% en la producción industrial, sin embargo el empleo en el sector manufacturero tiene una caída de 0.30%, dichos resultados de la gestión neoliberal, tienen su correlato en la exclusión de una parte de la fuerza de trabajo que se ha visto imposibilitada de acceder al mercado laboral, con lo que una gran cantidad de jóvenes son apartados de la posibilidad de consumo, orillándolos a vivir al filo de la navaja en actividades que con frecuencia están vinculadas con la delincuencia organizada, en el (cuadro 2) se muestra el contradictorio crecimiento del empleo dentro del sector industrial y manufacturero que en ambos casos es de 2.42 y 2.32% respectivamente, durante el conjunto del período neoliberal (véase cuadro 2), que muestra el lento avance del crecimiento del empleo en sectores productores de bienes de consumo no duradero, duraderos y de capital en las tres distintas fases del período analizado.

Cuadro 2. Evolución del empleo en el sector manufacturero 1982-2015, Variación Porcentual

Periodo	Total nacional	Tasa de crecimiento total del sector secundario	Tasa de crecimiento industrias manufactureras	Tasa de crecimiento bienes no duraderos	Tasa de crecimiento bienes duraderos	Tasa de crecimiento bienes de capital
1980-1987	0.94	0.11	(0.06)	0.08	0.16	(1.50)
1988-2000	3.57	6.16	5.97	4.76	5.17	6.92
2001-2012	1.08	0.28	(1.67)	(1.53)	(2.60)	(1.21)
2013-2016	0.79	0.79	1.60	0.58	2.34	3.54

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de Información Económica del SCN, INEGI

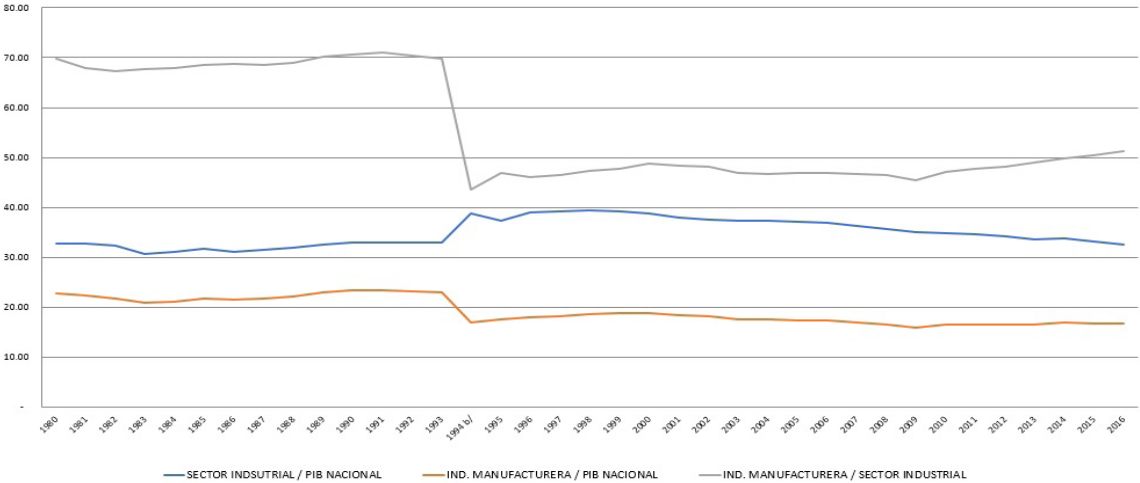
4. Evolución del sector manufacturero por división económica

El comportamiento por gran división del sector manufacturero durante la fase que va de 1980 al 2015 muestra de forma más clara el desastre en que se encuentra la industria manufacturera.

Lo primero que se observa en su participación porcentual respecto al PIB total, es una caída, que va de niveles de 22% a lo largo de la década de los ochenta y la primera mitad de la de los noventa a niveles promedio del 17% de 1995 en adelante tal como se muestra en la (gráfica 2), en la que se observa una tendencia negativa del sector manufacturero. En el marco de la reestructuración productiva se observa que los sectores vinculados al mercado interno pierden dinamismo, mientras que los sectores exportadores se convierten en el eje del nuevo proceso de industrialización, vinculado al comercio con Estados Unidos, teniendo como eje la producción a la industria automotriz y el sector electrónico informático: respecto a la industria automotriz si bien su comportamiento es errático, debido a que depende de la demanda del país vecino, no obstante su tasa de crecimiento promedio anual es de 6.5% a lo largo del período de estudio. Respecto a la industria electrónica, conformada por los sectores de computadoras, electrónica de consumo, equipo de telecomunicaciones y componentes

electrónicos, mantiene un acelerado crecimiento “cuadruplicando su participación en la producción manufacturera total durante el periodo de 1988 a 2000 proporcionando más de 15% de producto y 8% del empleo” (Dabat, Ordóñez, 2009: 73-74).

Gráfica 2. Sector manufacturero e industrial como proporción del PIB México, 1980-2016



Fuente: Elaboración propia con datos de BIE –SCN-INEGI.

Si tomamos tres sub-periodos: el primero que va de 1982 a 2000; un segundo de 2001 a 2012 y finalmente el que abarca el régimen de gobierno actual tenemos que el comportamiento de la producción manufacturera se da de la siguiente manera.

De 1980 a 1987 la producción de dicho sector se vio seriamente afectada por las crisis de 1982 y 1986, por lo cual su tasa de crecimiento anual fue de 0.5%; en la segunda fase el crecimiento presenta una recuperación, con una tasa promedio anual de 4.7%, siendo los sectores exportadores los que se ven más beneficiados, es decir, los productos metálicos y otras industrias crecen en 5.8 y 7.4% respectivamente, teniendo crecimientos aceptables todas las demás ramas de la producción manufacturera con tasas de entre 2 y 4%, excepto la industria de la madera que mantiene una tasa ligeramente negativa (véase cuadro 3), en la tercera etapa que coincide con los sexenios panistas la tendencia sigue manteniendo un crecimiento moderado que es de 3.4 % anual, sin embargo, hay sectores que mantienen un ascenso por encima del promedio, es el caso de los productos metálicos maquinaria y equipo, con un incremento promedio de 6.0% anual; en el actual sexenio el crecimiento de dicho sector es de 2.0%, un comportamiento menor en 66% respecto a la etapa anterior.

Cuadro 3. Tasa de crecimiento del PIB por sector económico de México, 1981-2015 (porcentaje)

	Nacional	Primario	Secundario	Terciario
1981	8.77	8.77	8.97	9.09
1982	- 0.63	- 0.63	- 2.06	0.45
1983	- 4.20	- 4.20	- 8.95	- 2.33
1984	3.61	3.61	4.72	3.21
1985	2.59	2.59	4.83	1.28
1986	- 3.75	- 3.75	- 5.63	- 2.79
1987	1.86	1.86	3.30	1.20
1988	1.25	1.25	2.40	1.38
1989	3.35	3.35	5.49	2.96
1990	4.44	4.44	5.69	3.65
1991	3.63	3.63	3.36	4.22
1992	2.80	2.80	3.10	3.20
1993	0.60	0.60	0.20	0.98
1994	5.03	0.13	5.92	4.75
1995	- 6.12	1.81	- 10.07	- 3.88
1996	6.83	3.56	11.95	3.64
1997	6.89	- 0.06	7.22	7.16
1998	4.81	3.03	5.34	4.54
1999	2.89	1.29	2.25	3.43
2000	5.18	0.52	3.93	6.39
2001	- 0.78	5.55	- 2.56	0.06
2002	0.28	- 1.22	- 0.95	1.20
2003	1.99	4.01	1.61	2.08
2004	4.21	1.26	4.09	4.47
2005	3.08	- 3.67	2.45	3.88
2006	4.98	6.14	4.36	5.31
2007	3.22	4.63	1.45	4.29
2008	1.38	0.69	- 0.47	2.57
2009	- 4.74	- 3.85	- 6.21	- 3.90
2010	5.20	3.44	4.56	5.68
2011	3.92	- 6.15	3.43	4.74
2012	4.04	8.26	2.86	4.52
2013	1.41	2.60	- 0.50	2.44
2014	2.25	3.54	2.69	1.81
2015	2.65	1.70	0.97	3.51

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de información Económica, SCNM-INEGI
 URL <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Es de suma relevancia señalar el desarrollo desigual que se viene generando en el sector manufacturero, respecto a ello, hay que destacar que, desde la segunda mitad de los

cincuenta del siglo pasado, da inicio un largo proceso de transición, es decir, la industria de bienes de consumo no duradero que es la primera industria con la que se inicia la sustitución de importaciones, tiende a rezagarse, en favor de la producción de bienes intermedios primero y después de bienes de capital.⁶

Sobre la producción de bienes de consumo no duraderos el punto inicial de referencia es el año de 1951, donde este tipo de bienes domina la producción industrial, con un 71% del total, sin embargo con la crisis de 1982 y el largo proceso del desarrollo industrial se observa un descenso en su presencia dentro del sector manufacturero con 47% del total en el año de 1982, dicha tendencia descendente continúa a lo largo del ciclo neoliberal hasta caer a 34% en su participación de la producción total en el año 2016; por su parte la producción de bienes intermedios mantiene una tendencia ascendente sobre todo en la primera fase al duplicar su participación, desplazándose de 19% en 1951 a 35% en 1980, después de ese momento de 1982 al momento actual su participación permanece estancada; sin duda alguna las transformaciones más significativas se encuentran en el sector de bienes de capital que parte de una base mínima cercana a 9% en 1951, duplicándose en 1980 al llegar a casi 19% y llegando a 35.5% en 2016, superando por primera vez la producción de bienes de consumo no duradero, las tendencias de los cambios de la estructura de la producción manufacturera se encuentran en el cuadro tres.

El rumbo que describe la producción manufacturera consume su transición o como algunos estudiosos de sector llaman el cambio estructural de la producción industrial, en los primeros años del presente siglo, al equipararse la producción de bienes de consumo no duradero con los bienes de capital, sin embargo, habría que advertir que dicha transformación en la estructura manufacturera, no es resultado de grandes ajustes producidos por la introducción de nuevas tecnologías –aunque es innegable que hay algunas islas de la producción capitalista que han seguido dicho proceso un ejemplo claro de ello son las industrias electrónica, automotriz, sectores importantes de las agroindustrias, la industria del vidrio, la del cemento y a últimas fechas la aeroespacial- sin embargo, la gran mayoría de las ramas de la industria manufacturera aún se encuentran con altos niveles de rezago, que les impide incorporarse de manera eficiente tanto al mercado interno, como a la competencia mundial, debido a su bajo desarrollo tecnológico y su escasa productividad.

⁶ La producción de bienes de consumo no duraderos está constituida por la producción de alimentos bebidas y tabaco, textiles y prendas de vestir, industria de la madera y productos de madera, papel y sus derivados. Los bienes intermedios están conformados por las sustancias químicas y derivados del petróleo, productos de minería no metálica y la industria metálica básica. Los bienes de capital están constituidos por los productos metálicos maquinaria y equipo y otras industrias manufactureras.

Un ejemplo claro de ello es el comportamiento de industrias como la textil, vestido y del cuero, que de una participación de 14% en el total en el año de 1982, cae de manera persistente en el período de análisis a 11.57% en 1988, 6.6%, 2001 5.07% en 2010 y 4.52% en 2015, la peor caída se da entre 1989 y 2008 con una pérdida en su participación de 50%, mientras la caída total durante el período neoliberal es cercana a dos terceras partes.

Otro sector que ve disminuida su participación en la producción manufacturera, es el de maderas y sus productos, que tienen una drástica caída al pasar de 4.27 a 1%, es decir; su participación disminuye en más de 70% entre 1982 y 2015. Por su parte la producción de imprenta y editoriales disminuye en más de 50% al pasar su participación de 5.47% en 1980 a 2.7% en 2015.

Finalmente, el sector de minerales no metálicos tiene una caída de más de 30%, durante dicha fase de desarrollo. Todos estos sectores que pierden peso en el total del sector manufacturero tienen dos cosas en común: la primera es que mayoritariamente son de bienes de consumo, no duraderos, que siendo mayoritarios en la estructura manufacturera su participación se encuentra a la baja; el segundo elemento lo encontramos en el hecho de que dichos sectores mantienen poca integración a las nuevas tecnologías producto de la revolución científica técnica y sus niveles de productividad que de 1982 a 1988 tiene un comportamiento negativo de 2.4% y de 1989 en adelante su crecimiento es moderado (De María y Campos *et al* 2013), lo que explica su rezago productivo.

En síntesis, el sector manufacturero disminuye de forma constante su peso en el PIB de 1995 en adelante, lo que coincide con la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) que en apariencia es contradictorio debido al auge exportador de la economía mexicana; se observa un desarrollo desigual entre los sectores exportadores y aquellos que centran sus esfuerzos productivos en el mercado interno, favoreciendo a aquellos vinculados al sector externo; el sector manufacturero a excluido de las inversiones productivas y el desarrollo tecnológico a la gran mayoría de la pequeña y mediana industria ligada al mercado interno.

Cuadro 4. Tasa de crecimiento anual del PIB, base 1993
(porcentaje respecto al total)

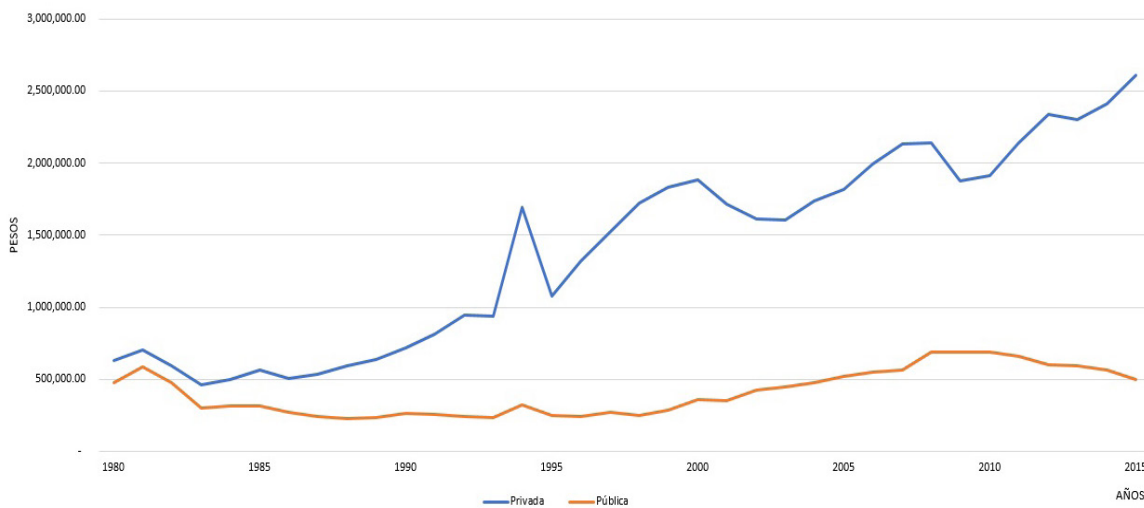
Periodo	Bienes de Consumo no duradero (BCnoD)	Bienes de Consumo Duradero (BCD)	Bienes de Capital (BC)	BCD + BC
1980	46	27	27	54
1981	45	27	28	55
1982	47	27	26	53
1983	49	29	22	51
1984	47	29	23	52
1985	46	29	25	54
1986	48	29	23	52
1987	46	30	23	53
1988	45	30	25	55
1989	45	30	25	55
1990	44	29	27	56
1991	44	28	28	56
1992	43	28	28	56
1993	44	28	28	56
1994	44	28	28	56
1995	45	29	27	56
1996	43	28	29	57
1997	41	28	31	59
1998	40	27	32	59
1999	40	27	33	60
2000	39	26	35	61
2001	40	26	34	60
2002	40	26	34	60
2003	41	27	32	59
2004	40	27	33	60
2005	40	27	33	60
2006	39	27	34	61
2007	39	27	34	61
2008	36	35	29	64
2009	39	36	25	61
2010	37	34	30	63
2011	36	33	31	64
2012	35	32	33	66
2013	35	32	33	65
2014	34	31	35	66
2015	34	30	35	66
2016	34	30	35	66

Fuente: Andrade (2014) (b)

5. Inversión

Otro indicador que brinda auxilio en la comprensión del bajo crecimiento de la economía, se relaciona con el comportamiento de la inversión, que durante los 35 años de estudio mantuvo una tasa de crecimiento de 3.7% anual; durante el sexenio de MMH, mantuvo una tasa de decrecimiento de 7.12%, mientras que en el período de más aguda integración a la economía mundial 1984-1993, mantuvo una tasa de crecimiento negativa de 3.4%; conservando una leve recuperación a lo largo de los años 1994 al 2000 con un crecimiento de 1.8%. En el sexenio foxista el comportamiento de este indicador fue dual debido a que en los primeros tres años de su gobierno los resultados de su desenvolvimiento fueron negativos con una tasa promedio de 2.3%, la cual pudo ser revertida en la segunda mitad de su mandato, gracias al crecimiento de los precios internacionales del petróleo que permitieron ubicar el crecimiento de la inversión en un promedio de 2.5% anual, el comportamiento de la inversión a lo largo del sexenio de Felipe Calderón fue similar.

Gráfica 3. Formación bruta de capital por tipo de bien, 1980-2015



Fuente: Elaboración propia con datos de BIE –SCN-INEGI

En el actual sexenio el crecimiento de la inversión ha sido de 2.2%, dichas estadísticas muestran el escaso desempeño de la inversión, si las comparamos con la tasa promedio de crecimiento durante el período 1960-1981 que es de 10.2% lo que representa que durante las últimas tres décadas la inversión creció solo en una tercera parte respecto al desarrollo estabilizador y al llamado período “populista”, lo que en gran parte explica el estancamiento de la economía, la industria y del sector manufacturero. (Gráfica 3).

Respecto a la inversión pública y privada se observa que la primera en el periodo 1982-2015 mantiene un crecimiento marginal de 0.52%, es importante destacarlo por dos motivos: el primero se refiere a que al incrementar las políticas de restricción del gasto y el saneamiento de las finanzas públicas, el Estado prácticamente abandona su participación en las actividades productivas, que pasan de 45% del total en 1982 a 16% en 2015, dicha tendencia muestra la restricción de la participación del Estado en la actividad económica, que a diferencia del período que va de 1960 a 1981 mantuvo tasas de crecimiento promedio anual de 12%, mientras en los 35 años de vigencia del actual modelo la tasa de crecimiento de la inversión pública es de sólo 4.7% promedio anual, lo que representa una disminución de 60% en su participación dentro de la inversión total; el segundo elemento a destacar, es que ante la disminución de la participación de la inversión pública, la del sector privado no tuvo la capacidad de ocupar los espacios que el Estado dejaba, dado que 5.2% de su ampliación no fue suficiente para permitir un crecimiento aceptable, con lo que la economía mexicana a lo largo del período estudiado mantiene una escasa y fluctuante evolución en el conjunto de las actividades económicas excepto un puñado de sectores muy localizado, tales como el sector de bienes de capital.

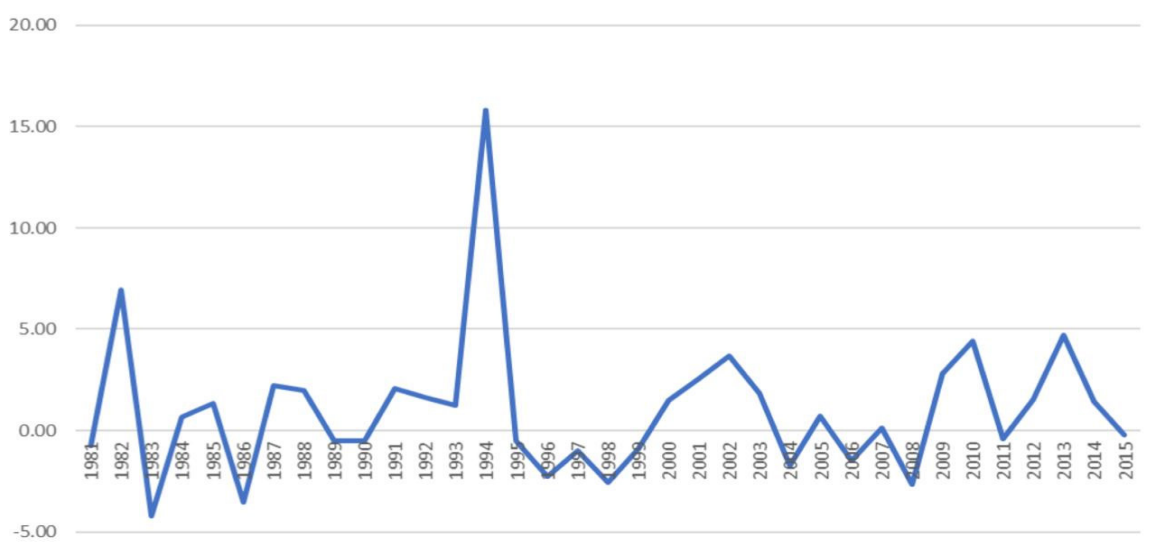
La (FBK) nos muestra que la tasa de crecimiento anual en la industria de la construcción tuvo un crecimiento marginal de 1.0% 1984 a 1993, de 3.6% de 1994 a 2000 y de -4.2% de 2003 a 2006, mientras que de 2009 a 2015 el comportamiento es marginalmente negativo en 0.3 por ciento. En el caso de la maquinaria dicho indicador mantiene tasas negativas en el periodo de 1984-1993 y de 2003 a 2006 con una tasa de -5.2 y -4.2% respectivamente, mientras que en período que va de 1994 al 2000 tiene crecimiento de 1.1%. El comportamiento errático de la inversión es una de las principales causas del frágil crecimiento de la economía en general, en la que el PIB mantiene un crecimiento de 2.3% mientras la producción manufacturera de 2.4 por ciento. Esta tendencia negativa de la producción en la industria manufacturera se ve afianzada por el comportamiento de la productividad, la que según de María y Campos:

Pasa de ser negativa en el período inicial de 1982-1988 (-2.4% anual), a una tasa francamente moderada de 2.8% anual en el siguiente, (1988-1994), que se reduce en el último período (1995-2004), (...). La productividad no es muy distinta en términos de la productividad total de los factores, como lo muestra un estudio de dicho indicador en dos períodos: 1984-1993 y 1994-2000 (...) al examinar los resultados entre las industrias, se aprecian divergencias en el crecimiento de la productividad. Así en el primer período la diferencia entre la industria de mayor y menor es de 15 puntos porcentuales (de María y Campos *et al*, 2014:112).

Sin embargo, de acuerdo con cálculos propios el bajo nivel de crecimiento de la producción industrial y el comportamiento fluctuante y bajos 1.03% de los niveles de productividad, según se puede constatar en la (gráfica 3), se convierten en un obstáculo que impide el desenvolvimiento expedito del proceso de acumulación.

Los bajos niveles de crecimiento manufacturero, junto con la escasa productividad son signos inequívocos de tendencias negativas en los niveles de rentabilidad, sin embargo de forma sorprendente se puede constatar que no es así, en el caso de la economía mexicana ya que la tasa interna de retorno (véase Gráfica 5), que es una forma indirecta de medir la rentabilidad de capital, no sufre caída alguna entre los años 1980 y 2000, período en el que hay crisis profundas en la economía, a pesar de ello dicho indicador se ubica por encima de los 35 puntos porcentuales, incluso superando 40% a lo largo del sexenio de CSG, los factores que nos explican la estabilidad de los niveles de ganancia son: la persistente reducción del salario mínimo que de 1982 al 2014 tiene una pérdida de más del 70%,⁷ junto con esta disminución de las remuneraciones a los asalariados tenemos una caída permanente en los niveles de empleo, y la adjudicación forzosa del conjunto de conquistas laborales que los obreros habían logrado a lo largo de la etapa de desarrollo anterior.

Gráfica 4. Productividad del trabajo del sector industrial. Tasa de crecimiento anual, 1980-2015

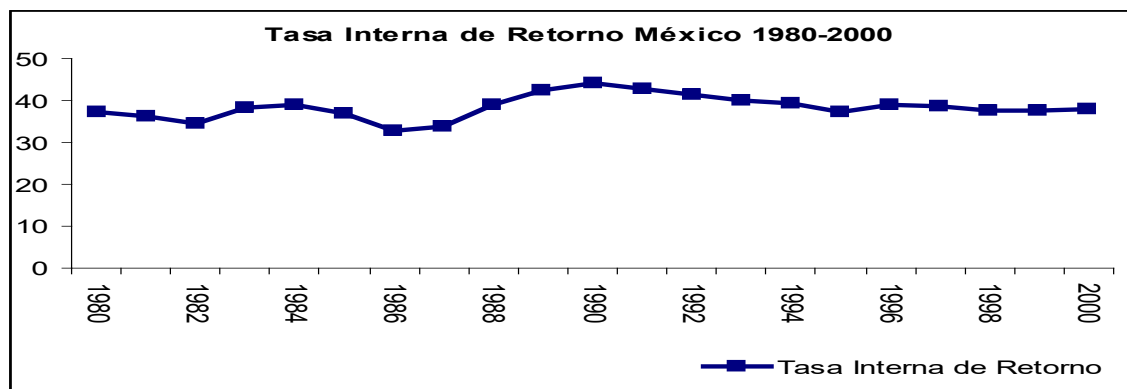


Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de información Económica, SCNM-INEGI

⁷ El cálculo de los salarios reales es tomado de México mágico y su dirección electrónica es. <http://www.mexicomaxico.org>.

En síntesis, se puede observar un lento crecimiento de la producción manufacturera, generado por el declive de la inversión tanto pública como privada, un descenso de los niveles de productividad, que generan una caída de los niveles de empleo y salarios, variables que no se encuentran en sincronía con los niveles de rentabilidad que se mantienen en niveles estables, -aunque con ligeros descensos en los momentos de crisis, tal como se muestra en la (gráfica 5)- de entre 35 y 40% a lo largo del período de estudio.

Gráfica 5. Tasa de retorno, 1980-2015



Fuente: Andrade (2014) (b)

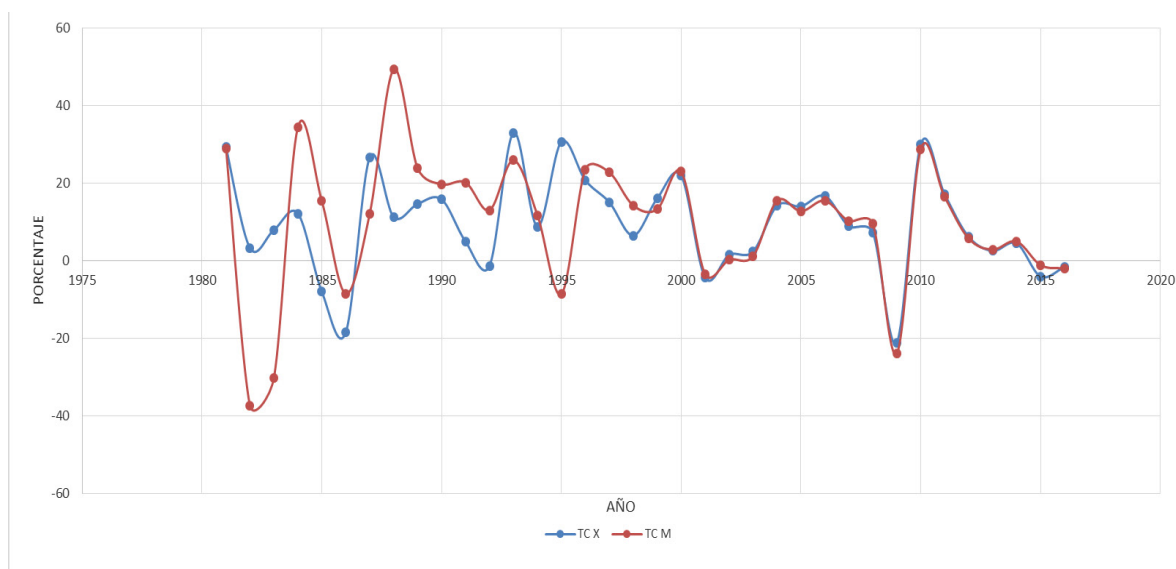
6. Evolución del sector externo

Con la desregulación económica y la apertura comercial, el proceso de industrialización se vinculó de una manera extraordinaria al sector externo, manteniendo altas tasas de crecimiento tanto de las exportaciones, como de las importaciones, baste señalar que el nivel de exportaciones se multiplicó durante estos siete lustros al pasar de 25 mil millones de dólares a casi cuatrocientos mil en el 2014, lo que significó que dicho indicador se multiplicó por dieciséis, sin embargo, dicha tendencia ascendente también es observada por las importaciones, de tal forma que el desequilibrio de la Balanza Comercial, persiste a lo largo de todo este período (véase Gráfica 6) donde se aprecia el comportamiento fluctuante del sector externo de la economía, y los saldos negativos del comercio exterior.

Dentro de este proceso de apertura comercial, la estructura del sector externo se ve modificada, debido a que pasa de ser predominantemente exportador de petróleo a vender al mercado externo productos manufactureros, los cuales se ubican en 80% del total de las exportaciones.

No obstante, que la dinámica del sector exportador es expansiva, no dejan de existir elementos contradictorios que vulneran la apertura comercial y el propio desarrollo de la producción manufacturera.

Gráfico 6. Tasa de crecimiento exportaciones-importaciones, 1983-2016



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de información Económica, SCNM-INEGI

El primer elemento contradictorio, se ubica en la escasa diversificación de las exportaciones, ello quiere decir, que los sectores que dominan dicha actividad son los productos metálicos maquinaria y equipo, que comercian más de 70% de los bienes del sector manufacturero en el comercio exterior, con ello se muestra la existencia de una alta concentración del comercio mundial de unas cuantas ramas industriales, limitando la vocación exportadora de sectores como: la producción de alimenticios, bebidas y tabaco que en la década de los ochenta participaba con 12.2% de las exportaciones y que en la primera década del presente siglo sólo participa con 3%, una tendencia similar la encontramos en las exportaciones de sustancias químicas, derivados del petróleo caucho y plástico que participaban con 20% de las exportaciones en la década de los ochenta y entre 1995 a 2008 sólo lo hacen con 6.1%; esa misma propensión a minimizar su participación en el sector externo lo encontramos en las industrias metalúrgicas, ello nos muestra cómo la tendencia del sector exportador va excluyendo a la gran mayoría del sector manufacturero del comercio exterior (De María y Campos *et al*, cuadro 2.8: 120).

Otro hecho que muestra las contradicciones de la apertura comercial, se refiere al caso de la industria maquiladora de exportación, que mantiene una gran presencia en el sector externo, ya que del total de las exportaciones de la industria manufacturera, de 50 al 55% corresponde al sector maquilador, a partir de 1990, aunque ya en la década anterior participaba con tasas superiores a 40%,⁸ sin embargo no es lo único que acontece con la producción de dicha actividad, en adición a lo anterior tenemos que “dos tercios de las exportaciones mexicanas son de empresas transnacionales” según la UNTAD. El sector maquilador importa más de 50% de insumos necesarios en su proceso productivo, lo que repercute de forma negativa sobre la industria local, al impedir el desarrollo de cadenas productivas que permitan atender la demanda del mercado interno, pero sobre todo del mercado externo que se encuentra en continua expansión, obstaculizando las posibilidades de competencia de la industria nacional en el mercado mundial (Pacheco, 2005).

Observando la estructura del sector externo, se obtiene que las importaciones de bienes de consumo tienen una participación promedio anual durante el período neoliberal de 10.3%, mientras las de bienes de capital participan con 15.4%, de las importaciones de bienes intermedios es en donde se encuentra el grueso de las mercancías que entran al país, procedentes del resto del mundo con una participación de 74%, esto concuerda con la lógica del proceso de industrialización asumido por el país que en su proceso de apertura comercial y en su auge exportador recurrió a la importación de bienes intermedios no sólo en la industria maquiladora, incluso en el sector no maquilador, ello en detrimento de la creación de cadenas productivas que hubieran permitido la incorporación de la pequeña y mediana industria a la nueva fase del proceso de industrialización.

En síntesis, la apertura comercial no ha traído consigo un mayor crecimiento económico, entre otras cosas, debido a que, la política comercial no ha estado acorde con la política industrial, ni con las necesidades de desarrollo del país tal como sucedió en los países asiáticos.

Los mecanismos que son utilizados para palear esta presión social son la expulsión de fuerza de trabajo hacia el extranjero, con lo cual hubo una gran migración de mexicanos hacia Estados Unidos, misma que ha sido contenida de manera momentánea con la llegada de Donald Trump a la presidencia.

El escaso crecimiento de la economía, la industria y el sector manufacturero, ha repercutido en forma negativa en el nivel de vida de la mayoría de los mexicanos, por lo que ha sido necesario utilizar una serie de factores como la incorporación al trabajo informal de

⁸ De 1986 a 2006 que es el último año que se tiene referencia de las exportaciones de la industria maquiladora, sus participaciones en el total fluctúan entre 45 y 55% a lo largo de dicho período.

cientos de miles de mexicanos, siendo una de las principales válvulas de escape que sirve como muro de contención de las demandas sociales, sin embargo; esta incapacidad de la economía mexicana para permitir que sus ciudadanos tengan posibilidades de cubrir sus necesidades básicas, trae consigo el hundimiento en la pobreza y pobreza extrema de gran parte de su población, surgiendo una degradación social que obliga a un número importante de mexicanos a trabajos que se encuentran al margen de la ley, como son la prostitución, el narcotráfico, el tráfico de armas y de personas. Es por ello por lo que es necesario un cambio en la forma de desarrollo que brinde las oportunidades a sus habitantes y que permita la ampliación de la producción y se dinamice el proceso de producción, cambio que por lo demás no concuerda con el modelo neoclásico dominante, que excluye de las posibilidades de trabajo de ingreso y de consumo al grueso de la población.⁹

Conclusión

Se puede concluir de manera provisional que la evolución de la producción manufacturera durante el período de la apertura comercial se encuentra por debajo del crecimiento esperado y que si bien hay un desplazamiento a la producción de bienes de capital, ello no se debe a un crecimiento dinámico de dicho sector, más bien es posible gracias al lento crecimiento de la producción de bienes de consumo no duradero respecto a la de bienes de capital, ello posibilita la mayor participación de la producción de bienes de capital en el total de la producción manufacturera, sin embargo el proceso de industrialización se encuentra muy lejos de ser el eje dinámico que necesita la economía mexicana.

También habría que señalar que en gran parte, el lento crecimiento de la producción manufacturera tiene sus orígenes en la forma en que se instrumentó la reconstrucción económica del país a partir de la crisis de 1982, es decir; la política de restructuración, implicó el control del gasto público, de los precios y la apertura comercial, lo dio lugar a la caída de la inversión pública, y posibilitó que los inversionistas privados comandaran el proceso

⁹ Desde la perspectiva de Blanca Rubio: “El modelo secundario exportador que se desarrolla en la economía mexicana, se vincula al sector externo y es comandado por el sector financiero, las grandes agroindustrias nacionales y extranjeras y el sector transnacional de la economía, ello ha implicado que la producción de dichos sectores esté vinculado a las exportaciones excluyendo a las grandes masas de obreros y campesinos del consumo de bienes de necesarios, adicionalmente excluye a una gran masa de pequeños productores de sus funciones desplazándolos del proceso productivo”. (Rubio, 2003 capítulo 3).

de acumulación, sin embargo no fue así debido a que dicho sector mantuvo bajos niveles de inversión, por abajo las necesidades de crecimiento de la economía, que de acuerdo con el comportamiento ascendente de la población total y de la Población Económicamente Activa (PEA), requiere un crecimiento de entre 6 7% y niveles de inversión superiores a 10%, para incorporar a los jóvenes demandantes de empleo al proceso productivo, sin embargo el comportamiento de la economía se mantuvo muy por debajo de las expectativas, con una tasa promedio anual del PIB de 2.3%, que se refleja también en el bajo crecimiento de la producción industrial y manufacturero (véase cuadro 1).

El bajo crecimiento de la producción y de la inversión se vio complementada con un exiguo desenvolvimiento de los niveles de la productividad, poco superiores a 1.0%, no obstante los malos resultados del desarrollo económico y la baja productividad, se encuentra con que la tasa interna de retorno, se mantiene a niveles altos de entre 35 y 40%, lo que nos muestra que los inversionistas privados o cuando menos el sector hegemónico, no vieron afectadas sus ganancias en la disminución de los salarios y la flexibilización del proceso productivo, que tendieron a precarizar las condiciones laborales del conjunto de los asalariados.

En este proceso de insuficiente crecimiento de las condiciones económicas y sociales del país, es evidente que el único sector que se ve favorecido por el desastre existente es el conformado por los grandes magnates agrupados en: el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN); el sector financiero y en específico el sector bancario, en poder de grandes inversionistas extranjeros y los inversionistas agrupados en la producción de automóviles y la industria electrónica que son los sectores exportadores, estos tres grupos económicos se encuentran en una posición privilegiada, que les permite la obtención de prerrogativas económicas y extraeconómicas, sirviéndose y subordinando a la tecno-burocracia para alcanzar sus intereses, a dicho sector no le interesa ningún proyecto de nación, que traiga beneficios al país, además la incorporación de la burguesía que se ha quedado a gestionar el mercado interno tampoco es de su interés dar paso a una sociedad más justa, en la que la distribución del ingreso sea el eje para alcanzar una justicia social, están instalados en un régimen que les permite la obtención de ganancias extraordinarias y están dispuestos a luchar porque dichos intereses se mantengan de manera permanente. Sin embargo, el conjunto de la población excluida de la producción y el consumo tiene la palabra para transformar la realidad del país.

Referencias bibliográficas

- Andrade, Agustín. (2014, a). “El desarrollo del proceso de industrialización en la economía mexicana 1960-1982”, en Núñez, La economía mexicana: de la sustitución de importaciones a la promoción exportaciones, México, Editorial Trillas.
- (2014, b). “El desarrollo de la producción manufacturera en México, 1982-2010”, en Núñez, La economía mexicana: de la sustitución de importaciones a la promoción exportaciones, México, Editorial Trillas.
- Ayala José, “Auge y declinación del intervencionismo estatal” en Investigación Económica, número 3 nueva época, julio septiembre de 1977, México, FEUNAM.
- Celis, Darío. “El Consejo Mexicano de (Hombres) de Negocios”, en Imagen Dinero, México, 18 de junio de 2018.
- Clavijo, Fernando y Valdivieso Susana. “La política industrial en México 1988-1994”, en Clavijo Fernando y Casar, José. La industria mexicana en el mercado mundial elementos para una política industrial. México, 1994, editorial, FCE. Lecturas del Fondo, núm. 80 vol. 1.
- Cokelet, Benjamín (2014). “El consejo mexicano de hombres de negocios: la política de negocios, las élites y la toma de decisiones en México”, Maestría en Ciencias Políticas y Negocios, Estados Unidos, Universidad de Nueva York.
- Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones 2007-2012. http://www.2006-2012.economia.gob.mx/files/transparencia/informe_APF/memorias/32_md_compex_final_spy-me.pdf
- Dabat, Alejandro y Ordóñez, Sergio (2009). Revolución informática, nuevo ciclo industrial e industria electrónica en México, México, Editorial Juan Pablos-IIEc, UNAM.
- De María et al, (2013). El desarrollo de la industria mexicana en su encrucijada, México, Editado por la UNAM y UIA.
- Dussel, Enrique (2012). “La manufactura en México: condiciones y propuestas para el corto, mediano y largo plazo” en Calva José, Nueva estrategia de industrialización, México, Editorial Juan Pablos.
- Garza de la, Enrique, Notas sobre la política industrial en México: el caso de las micro y pequeñas empresas, mimeo sin fecha y lugar.

Moreno-Brid y Ros Jaime (2010). Desarrollo y crecimiento económico de la economía mexicana, México, Editorial Fondo de Cultura Económica.

Pacheco, Penélope, “Liberalización de la política comercial y crecimiento económico de México”, en Economíaunam, número 4, enero-abril de 2005, México, UNAM.

Plan de Desarrollo Empresarial 2001. http://www.oocities.org/mx/gunnm_dream/desempresarial.pdf).

Rivera, Miguel Ángel (2005). “Cambio histórico mundial, capitalismo informático y economía del conocimiento” en Problemas del desarrollo, México, vol. 36 núm. 141 abril-junio de 2005, UNAM.

Ros Jaime (2015). ¿Cómo salir de la trampa del lento crecimiento y alta desigualdad?, México, El Colegio de México-UNAM.

Rubio, Blanca (2003). Explotados y excluidos, México, Editorial Era.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, “Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (1994-2000)”, en Revista de Comercio Exterior, junio de 1996. [p://
revistas.bancomexhttp.gob.mx/rce/magazines/319/10/RCE10.pdf](http://revistas.bancomexhttp.gob.mx/rce/magazines/319/10/RCE10.pdf)

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1984). Programa de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988.

http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4683113&fecha=13/08/1984

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1990) Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994.

http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4642383&fecha=24/01/1990

10. LOS SALDOS RURALES DE LA GLOBALIZACIÓN Y ALGO MÁS

Eduardo Pérez Haro¹

A los campesinos, les dieron la tierra, pero los gobiernos neoliberales les echaron de la producción, ahora se amenaza con quitarles la tierra, pero ¡nomás no se va a poder!

Lo digo yo, qué más.

Introducción

El estallido de la burbuja inmobiliaria en 2008 produjo una crisis que se creyó superable en un par de años, pero como se ha podido comprobar después de casi una década, la problemática que vive el capitalismo es más compleja. Atendiendo a la sintomatología de los últimos años se puede hablar de una crisis estructural en el sentido originalmente definido por el Regulacionismo francés, que equivale al agotamiento de la onda larga ascendente iniciada en los 1980. Por tanto, estamos ante una grave perturbación que afecta el proceso de acumulación de capital, pero que se ha extendido a las otras esferas de la reproducción social. Los mecanismos autónomos del sistema son insuficientes para generar una solución, de modo que, en respuesta, se ha desatado una lucha en la cúpula del poder capitalista por redefinir la hegemonía y transformar el sistema sin transformarlo.

La problemática señalada ha sido reconocida y abordada ampliamente, dando lugar a un importante debate. Varios autores han formulado la pregunta de si el capitalismo tiene futuro y en esa medida cuáles de las tendencias emergentes tenderán a imponerse. Apoyándonos en la discusión de los primeros capítulos de este libro, abordaremos el estudio del periodo más reciente, dominado por las fracturas de la globalización, la desaceleración de la productividad y el avance político del ultra nacionalismo en los países desarrollados. Es crucial en ese contexto ubicar a México, cuya débil modalidad de inserción a la globalización se ve fuertemente amenazada por los reacomodos precipitados por la crisis mundial.

¹ Licenciado en Economía y profesor de Investigación y Análisis Económico en la Facultad de Economía, UNAM. Además participa como escritor en el periódico El Sur.

En México el comercio exterior y en particular el que se realiza con los Estados Unidos representa alrededor del 80% de las exportaciones y no menos del 60% de las importaciones con las que se mueve gran parte del comercio interior y exterior; en otras palabras, ese comercio implica la principal fuente de apalancamiento financiero por el ingreso de divisas y concretamente la tercera parte del producto interno bruto; por mero sentido común y sin mayores malabarismos, no podemos desdeñar el hecho y mucho menos aplaudirlo porque pone en evidencia la ausencia de una sólida estrategia de desarrollo nacional que cifra sus posibilidades, en primer lugar, en un nuevo arreglo institucional donde la inclusión social deje de ser discurso y tome distancia de un esquema distributivo para asumirse desde el ámbito de la producción, el financiamiento provenga de la comercialización interna y externa de la venta de bienes y servicios y no de préstamos y ahorros ordinarios del trabajo y el patrón de producción se establezca sobre la base de la capacitación y el aprendizaje en el uso de tecnologías avanzadas para la generación de bienes de capital.

Las premisas en las que podríamos elaborar con mayor desglose y detalle de sus componentes e ingeniería económica pero que por desgracia la preponderancia del sector financiero y la consecuente contención y subordinación del capital productivo en paralelo a la atomización de la clase trabajadora sometida a la pirámide organizacional de la llamada economía del conocimiento, la digitalización y el trabajo flexible difuminan al sujeto social de cambio y conceden espacios para la dominación de reducidas y poderosas oligarquías globales y nacionales, cuya hegemonía reduce las posibilidades de un cambio sustentable y sostenible por cuanto el proceso de cambio pasa por revertir la correlación de fuerzas que no habrá que cejar en sus posibilidades, pero que no es cosa sencilla por cuanto la clase política no mira las exigencias políticas y los tiempos que se precisan para ello, y no obstante, ahí están la inconformidad y el deseo de las sociedades de base, los colectivos y movimientos sociales, de hacer algo por una perspectiva mejor.

La hipótesis que se desprende de lo anterior es que la inserción de México a los procesos globales fue funcional a los intereses de la gran burguesía mexicana por lo menos hasta el estallido de la crisis mundial en 2008. Para los sectores más vulnerables de la población como el campesinado en particular a causa del Tratado comercial con Estados Unidos, se produjo una devastación social a medida que la actuación del estado se encaminó a favorecer a los grandes productores, comercializadores y financistas del medio agropecuario. La rectificación de esa crisis social coexistente con la acumulación desenfrenada de capital requerirá un enorme esfuerzo estratégico y largo tiempo de maduración.

El tratamiento del tema exige un espacio que no es este por ahora, pero queda el compromiso de abordarlo en toda su extensión al alcance. Mientras tanto, vayamos a un

argumento que hace parte de la reflexión general del momento en el que hemos actualizado las cifras y ajustado alguna de las alusiones a los mismos, mas no hay cambios en las líneas de análisis pues la realidad de los hechos se continúa en lo fundamental. Vaya mi reconocimiento y gratitud para ustedes amables lectores y para los coordinadores del seminario que mucho hacen falta, espacios abiertos a la reflexión y discusión de la que siempre aprendemos y nos animan a la acción política.

1. México en estado crítico a manera de introducción

El campo mexicano es escenario de los contrastes más acentuados de las desigualdades y desequilibrios económicos, productivos y sociales que caracterizan a la realidad nacional y la situación de México en el mundo. Nada que no sea reconocido en las diferentes esferas de estudio y análisis a la vez que realidad palpable para la mayoría de los actores sociales cualquiera que sea su lugar de vida y desempeño, público o privado, en las élites o en las sociedades de base, en el campo o en la ciudad. Es decir, que si bien los problemas se expresan con mayor agudeza en el campo lo cierto es que también están presentes en la ciudad y desde ahí se sabe que las cosas en el campo son más difíciles *cuanti más* en el terreno mismo.

Todo mundo se sabe en una etapa que sin perder su funcionalidad relativa y devenir general enfrenta problemas de distinto carácter y magnitud que para cada quien prefiguran el asunto a resolver. Más no se trata de los problemas y calamidades de siempre. Se perciben signos de agotamiento tecno-productivo, financiero e institucional que prefiguran mayores dificultades de ingreso-gasto-inversión y por consecuencia de empleo-informalidad-desocupación con un carácter estructural que aleja las posibilidades de que estas puedan superarse en el corto plazo a nivel global y de las naciones.

En México, los empresarios, clases medias y sociedades de bajos ingresos, incluso de la clase política y de gobierno, ven con incertidumbre el futuro próximo. A nadie escapa el registro de los efectos en la caída de los precios del petróleo y la devaluación del peso frente al dólar, así como la merma en las arcas gubernamentales y el abatimiento de los resultados esperados en el crecimiento económico, referentes que no agotan los síntomas de un ambiente más amplio de contrariedades que son causa y efecto de otras complicaciones como el endeudamiento, la disminución del poder de compra, la extensión de la inseguridad y la violencia o la disfuncionalidad y el descrédito de las instituciones.

El gobierno se reconoce en medio de dificultades de todo orden que descansan sobre

la ausencia de resultados de las Reformas Estructurales con las que el régimen imaginó que se podría asegurar el crecimiento económico y con ello disfrutar el éxito de la gestión en el periodo 2012-2018, pero antes de cumplir el segundo año la ilusión se resquebrajó, y desde la desaparición forzada de los estudiantes de la escuela normal de Ayotzinapa y el desplome del mercado del petróleo, se descompusieron las cosas en forma continua hasta la fecha.

Ahora, se enfrentan problemas de mayor amplitud y profundidad para la seguridad y la perspectiva del desarrollo nacional, pues no sólo se perdió el *mexican moment* sino que se revelan las debilidades acumuladas por más de tres décadas. Insuficiencias estructurales en la capacidad de producción y comercio, y en la esfera de la cultura y del acuerdo social que le dan contenido y forma al marco jurídico y a las instituciones nacionales.

Lejos del ensueño y antes de concluir el 2016, se amplía la inconformidad de la gente, se abona la inquietud y la protesta. El advenimiento de una situación de conflicto no se descarta y en consecuencia de inestabilidad política tras la crisis institucional que conlleva un cuadro de las características referidas. Se pone en entredicho el gobierno y surge la necesidad de cambios en la política económica, en la política y, por tanto, en el régimen de Estado.

1.1 México entra a la globalización y la globalización entra en declive

Si el modelo derivado de la Revolución Mexicana albergó el nacionalismo revolucionario con el que se cobijó el despliegue del desarrollo nacional hasta principios de la década de los 80, el Estado mexicano se desprendió de este esquema para incorporarse a la nueva etapa del desarrollo mundial cifrada por el libre comercio. México no había sabido ni podido madurar el proceso de industrialización cimentado y desplegado entre 1935 y 1965 y, por ende, no tenía con qué abrazar la mejor suerte del sector rural. En el primer quinquenio de la década de los 70 optó por endeudarse y en la segunda mitad enfatizó esta mecánica tras el espejismo de “administrar la abundancia” a partir del petróleo, pero apenas iniciada la década de los años 80 terminó por desmoronarse dejando al país sumergido en una deuda insostenible, con una industria intermedia y envejecida, y un campo decaído y ensombrecido por el peso de las importaciones de alimentos, mientras, en el mudo, la globalización ya había emprendido su marcha.

Con el inicio de la última década del siglo XX se consolida una etapa de auge global a la par de la disolución de la Unión Soviética en tanto México perfila su integración al bloque norteamericano a través del TLC con Estados Unidos y Canadá. El país, en

la determinación del Estado -gobierno, rompía con el nacionalismo revolucionario y se adentraba a un esquema dominado por los circuitos internacionales de producción y comercio, y el pujante sistema financiero. México, no parecía tener alternativa, pues como ya se expresó, para entonces, el aparato productivo nacional cumplía más de dos décadas de abandono y dificultades. El peso de la deuda había restringido los márgenes de maniobra del gobierno amén de que las nuevas bases tecno-productivas y la desregulación propia del libre comercio se colocaban como coordenadas de acotamiento y única vía por la cual transitar a la vez que con esto se pautaba un nuevo auge en la economía mundial.

Las izquierdas se encontraban desprovistas y desarticuladas. La *burguesía, el estado burgués y el imperialismo norteamericano*, que personificaban-materializaban al enemigo a vencer, se diluían a la par de la lucha por el socialismo. La globalización, como adversario en relevo, no tenía rostro ni sede, ahora la lucha era contra el neoliberalismo que se presentaba como doctrina económica e ideología abierta y diseminada en la esfera mundial sin saber, bien a bien, dónde localizarle y cómo enfrentarle. En el lugar que ocupaba la izquierda se filtraba la idea de que el pasado era mejor y se apadrinó la idea del proteccionismo. Algunos personeros del PRI, al no prosperar sus posibilidades en la recomposición de las fuerzas internas del partido oficial, se desprendían y se posicionaron hasta encabezar la oposición de izquierdas con un fraseo que se cobijaba discreta y subrepticamente al amparo del nacionalismo revolucionario. Paradójicamente, el viejo y desamparado ideario de la Revolución Mexicana anidaba en las otrora fuerzas de la lucha por el socialismo.

El TLC era colocado como una fórmula entreguista pero no hubo un desglose de su estructura y contenido que permitiera colocar a la par las responsabilidades nacionales durante el periodo de instrumentación, pues el acuerdo implicaba veinte años definidos y organizados en cuatro etapas que presuponían una tarea interna para resarcir las debilidades de distinto orden (en la capacidad productiva) que tendrían que cubrirse para asistir en mejores condiciones a la competencia abierta que habría de enfrentarse al vencimiento de cada plazo, pero nada. El gobierno de México por subordinación y por convicción sesgada, se apoltronó en los privilegios del nuevo *mainstream* que habría de sucederse en el flujo de las exportaciones y sólo alcanzaba a ver las ventajas del mercado norteamericano.

La izquierda al no hacer la crítica sistemática del TLC, que no sólo su cuestionamiento general, no alcanzó la construcción de un esquema alterno que hubiera incorporado el apalancamiento técnico- financiero para resarcir las debilidades internas a la manera en que si sucedió en el formato de la Unión Europea para con los países de menor desarrollo relativo (España, Portugal), ni encontró cómo entablar la lucha de esta nueva etapa y al no conseguir esa condición y propuesta, se disminuyó, se dispersó y en gran medida, optó por

reducirse a la vida partidista y la lucha electoral con el PRD. El EZLN atrevido y atrapado en la mezcla de las ideas tradicionales de la izquierda por el socialismo y la emergencia de una idea autonomista posmoderna, se expuso sin poder ir más lejos de una confronta que más tarde revelaría con su indisposición política a luchar por el gobierno para terminar por desvanecerse en el interior de los “caracoles”.

El TLC concluyó tras multiplicar las exportaciones de la ciudad y el campo, pero en ausencia de un trabajo orientado al aumento de las capacidades internas (cual imperativo estaba en la base del propio esquema de negociación del TLC), éste, no sirvió para superar la desigualdad y la pobreza que ya se arrastraba, más al contrario, pues, en una dinámica de alta concentración de las actividades y de sus frutos económicos, abandonó al resto de los agentes de la actividad productiva del campo y la ciudad, con lo que México creció muy poco en su agregado nacional y dio lugar al desmantelamiento de las fuerzas productivas de los agentes económicos que no estuviesen ligados al sector externo y por ende, al paso de más de dos décadas se ahondaron las desigualdades de todo tipo con un reflejo directo en el ensanchamiento de la brecha social.

Con base en el sector externo, México se mete a la globalización evitando el hundimiento generalizado y definitivo, pero al ser omiso respecto de subsanar las debilidades acumuladas en las décadas precedentes, ahora se enfrenta al declive del auge global con lo que pierde su zona de apalancamiento y nuevamente, con semejanza a la experiencia de 1982, se encuentra desprovisto para enfrentar el momento. El mundo global se inscribe en un marasmo que dejó atrás sus mejores momentos y desde la crisis de los créditos hipotecarios en Estados Unidos en el 2007-2008 no halla cómo restablecerse.

Todo indica que los problemas que hoy afectan el curso del capitalismo se presentan en ámbitos de alta tensión y muy cerca de fundirse, pues, existe un endeudamiento generalizado de los sectores público y privado a nivel planetario teniendo como poder preponderante en el plano internacional al sistema financiero que no tiene ninguna disposición a negociar incluso a costa de la recesión en primera instancia, pero esto se acrecienta ante la crisis general de un ciclo tecno-productivo que ha saturado los mercados de punta y advierte los límites de las tecnologías que le apuntalaron en el otrora auge globalizador a la vez que está siendo obstruido por los monopolios que se resisten a dar paso a la innovación y la generación de nuevos productos pues les representan la pérdida de mercados².

² Rivera (2016) se adentra en los pormenores del momento que atraviesa la Globalización y que en sus alocuciones refiere como un estado de “terapia intensiva”, pero lo desarrolla con particular elocuencia en uno de sus recientes trabajos, y me permito traer una de sus puntualizaciones: “Lo que queda en evidencia con la amenaza persistente de deflación y bajo crecimiento económico es que la crisis, tras el crac inmobiliario, no ha sido realmente superada; las medidas de política que finalmente han

Por si todo esto pareciera poco, ahí están los conflictos abiertos desde Afganistán, Irak y Ucrania hasta Siria o la misma guerra comercial del petróleo como expresiones de la incapacidad política e institucional para sortear los problemas estructurales fuera de la disputa por las hegemonías en la geografía económica y política internacionales donde nadie puede optar por la libre, no ya por los riesgos de *andar solo por el mundo*, sino por las represalias de quienes desde lo local hasta los bloques regionales ejercen contra cualquier desafío como se puede ver con casos como el de Grecia, Brasil o la misma Inglaterra.

En otras palabras, en tres décadas y media se ha vivido el auge y empantanamiento depresivo de la globalización, mientras que en México sólo se ha dado el abatimiento de la economía y del Estado, configurando un cuadro dentro del cual los regímenes de gobierno bajo un neoliberalismo tropicalizado han fabricado “estabilidad macroeconómica”, algunos multimillonarios y decenas de millones de pobres, sin que la oposición haya ganado la claridad que concede el respaldo social y el cambio en la correlación de fuerzas políticas, capaces de i) sobreponerse a la partidocracia y ii) abrir las posibilidades de una estrategia progresiva donde iii) se albergue el abatimiento de las desigualdades y desequilibrios que le den iv) perspectiva a un desarrollo más equitativo a la vez que v) los argumentos prácticos para inscribirse con un proyecto propio en la discusión internacional que urge de vi) nuevos acuerdos y profundos cambios institucionales para destrabar la crisis, de contenido y forma, en la dinámica de crecimiento y desarrollo del mundo global.

1.2 El campo mexicano antes del TLC

El campo mexicano reúne viejos y nuevos problemas configurando un cuadro sumamente complejo, más aún, cuando sabemos que su suerte en gran medida, va aparejada a la suerte del país y la de éste a la del mundo. No obstante, este encadenamiento que se abre a las escalas nacional y mundial no exime de poder entender y atender lo que hace a la especificidad del sector rural, sin que ello signifique que desde ahí se puede transformar a plenitud. El acotamiento espacial o sectorial ofrecen delimitados márgenes de actuación en lo que hace a la organización social y su despliegue hacia el moldeo de políticas propias de los pequeños y medianos productores y, eventualmente, de las políticas públicas, aspectos que pueden ser aprovechados... según, y sin perder de vista su inscripción en los ámbitos más amplios de lo nacional y lo global, cualquiera que sea el caso.

Como ya sabemos el campo mexicano se sumó a los factores que le permitieron un

prevalcido, o sea, las operaciones de mercado abierto o facilidades cuantitativas, son un medio de ganar tiempo, pero a costa de expandir más y más el capital excedente, inflando las bolsas de valores”.

cambio estructural al país cuando este pasó de su condición rural a ser un país preponderantemente urbano desde mediados del siglo pasado. Con base en el reparto agrario se reorganizó la explotación de la tierra y se rodeó de otros elementos como la infraestructura, el crédito, el agua, el almacenamiento, etcétera, hasta el mercado y la organización social de los productores, de tal manera que este alcanzó a producir y vender en el mercado interior y exterior, favoreciendo el costo de la mano de obra y la entrada de divisas, ambos, componentes sustantivos para apuntalar el desarrollo de la industria y los servicios que habrían de conformar las zonas urbanas con las que se cambiaría la condición del país.

Todo esto sucedió desde los cimientos de la época cardenista en los años 30 hasta el desarrollo ulterior que vendría con el régimen de Manuel Ávila Camacho y los que le sucederían en la década de los 50 con Miguel Alemán, Adolfo Ruiz Cortines y Adolfo López Mateos quien llegó hasta mediados de los 60. Años en los que se dio un crecimiento económico importante, tiempos en los que el sector rural acompañaba el desarrollo nacional, que, por supuesto no era panacea, pero a esto es a lo que se dio en llamar desarrollo. Proceso que comprendía las contradicciones propias del sistema basado en el trabajo asalariado y la competencia mercantil, con lo que a nadie escapa que el desarrollo sobre estas bases conlleva diferenciación social, no obstante, se daba un dinámico crecimiento económico característico de un joven, pero pujante desarrollo por cuanto a sus indicadores de ocupación-ingreso y la industrialización en ciernes. A esto es a lo que ya convencionalmente hemos llamado desarrollo y ahí venía como tal, pero a mediados de los años 60 se interrumpió y este es el punto.

Las causas de esta interrupción han sido ya analizadas y existe mucha literatura sobre ello de manera que no abundaremos. Baste referir dos hechos que en su combinación entramparon el proceso de industrialización nacional que apenas cruzaba una etapa de formación básica en la producción de bienes de consumo duradero como los electrodomésticos, pero aún estaba lejos de la gran industria capaz de producir bienes de capital, esto es, máquinas que producen máquinas, rasgo distintivo de un país desarrollado respecto de otro no desarrollado, y antes de alcanzar esa condición, el proceso se interrumpió con lo que la agricultura veía desvanecer a uno de sus clientes más importantes que solemos aludir como mercado interior, pero además se desvanecía el mercado externo.

Los países desarrollados que se distrajeron en la conflagración mundial de 1940-1945, y que por la misma razón jugaban como compradores de materias primas y alimentos, durante los años posteriores a la guerra habían reestablecido y aumentado sus capacidades productivas de todo tipo, incluidas las de la producción agropecuaria, de tal suerte que un par de décadas después (1945-1965) prácticamente ya eran autosuficientes y

más que eso, para mediados de los 60 ya eran excedentarios con una efectiva fuerza de exportación y un potencial de grandes proporciones que en los años subsiguientes harían valer. México ya no era necesario en la provisión de los bienes primarios salvo en aquellos productos que por diferencias agroclimáticas ellos no pueden producir como los llamados productos exóticos o los que durante sus temporadas de invierno quedan impedidos.

Estamos diciendo que la agricultura se dislocó frente a los mercados interior y exterior que le significaban su sentido, su base de realización y su fuente de capitalización, y con ello el sector industrial perdía un punto de apalancamiento pues se disminuía el ingreso de divisas proveniente de las exportaciones primarias que, en gran medida, posibilitaban las importaciones de refacciones, equipos y maquinaria. De forma tal que se debilitaba el proceso de industrialización y en general la dinámica y calidad del desarrollo urbano que albergaba los elementos y condiciones sobre los que podía haberse dado el segundo salto de la transformación para perfilarse como un país en vías de desarrollo, pero ello no sucedió.

Durante la segunda mitad de los años sesenta en el periodo de Díaz Ordaz el *desarrollo estabilizador* perdía fuerza y el milagro mexicano vivía sus últimas horas, los aparatos de producción del campo y la ciudad se aminoraban, los movimientos de trabajadores, campesinos y el memorable movimiento estudiantil de 68 eran claras manifestaciones de su agotamiento. Los precios de garantía que el gobierno ofrecía como base para la producción y el abasto con los que se aseguraba el costeo de la mano de obra entre los trabajadores y las empresas del sector urbano, se congelaron y pasaron de ser un estímulo para convertirse en un factor de descapitalización entre los productores. El episodio que hacían los años de auge del sector se desvanecía drásticamente.

Durante los años 70 México se dio vida artificial por la vía del endeudamiento, primero bajo el gobierno de Luis Echeverría en una suerte de necesidad al intentar darle continuidad a una estrategia de desarrollo que ya no contaba con la demanda externa de los productos del campo ni con la solvencia de la economía urbana, ahora los granos se importaban en forma creciente, pero había el afán de continuidad con el éxito desarrollista de los años previos y se ensayó la organización de los ejidos colectivos mas no levantó.

Después, ya en el régimen de José López Portillo vino el Sistema Alimentario Mexicano el SAM con el estímulo de más deuda sólo que ésta si contaba con un realce de las reservas nacionales del *oro negro*, pero antes de que el programa pudiera consolidarse vino la debacle en los precios de los hidrocarburos y todo se derrumbó. México seguiría importando gran parte de los granos para el abasto interno y así continuaría durante la década de los 80 en la que a la par de la austeridad y el pago de la deuda ya se procesaba la desregu-

lación que hacia finales de esa década y los primeros años de los 90 con Carlos Salinas se concretaría con la privatización de las empresas del Estado y la suscripción del TLC.

Cuadro 1. Comercio exterior de bienes en México, 1993-2004

(millones de dólares)

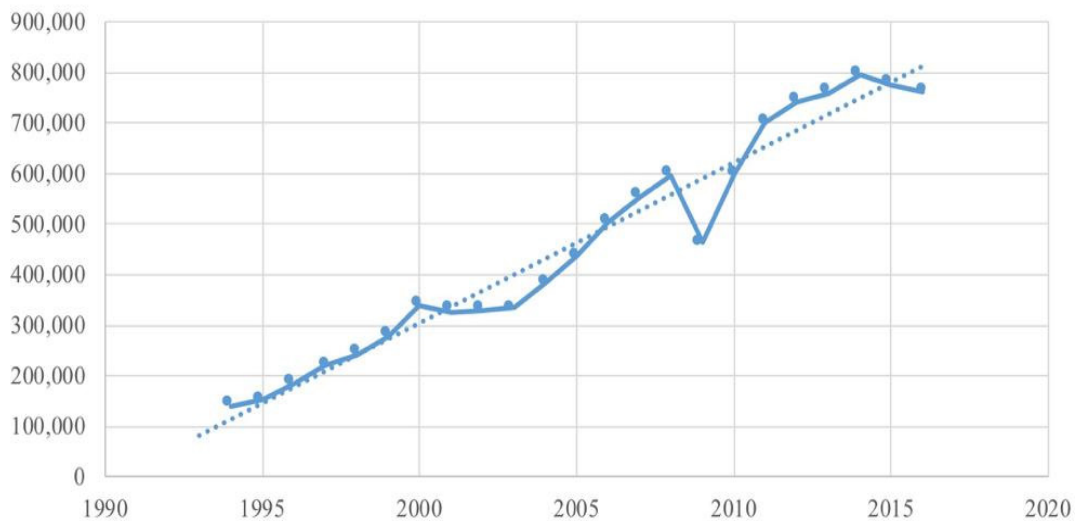
Año	Saldo neto	Año	Saldo Neto
1993	117,083	2005	436,180
1994	140,226	2006	506,224
1995	152,030	2007	552,923
1996	184,316	2008	597,333
1997	219,671	2009	463,787
1998	242,755	2010	598,704
1999	277,491	2011	701,015
2000	340,254	2012	740,821
2001	327,245	2013	759,510
2002	328,817	2014	796,291
2003	335,251	2015	776,469
2004	383,120	2016	761,003

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI.

2. El comercio exterior general en el periodo del TLC

México multiplica su comercio en el periodo que comprende el TLC que corre de 1994 a 2014. En 1993 el tamaño del comercio exterior que suma exportaciones e importaciones pasa de \$117 mil millones de dólares a \$761 mil millones de dólares en el 2016 o si se quiere ser más acotado al periodo estricto de operación del acuerdo, el tamaño del comercio exterior pasa de \$140 a \$776 mil millones de dólares. Se trata de dos dimensiones muy diferentes pues el comercio exterior de bienes ahora es superior en más de seis veces del que se tenía en 1993 o 1994. El comercio exterior era el 15% de lo que es ahora o dicho de otra manera el comercio exterior creció a una tasa media anual de 8.9% si se considera el periodo 1993-2015, y de 9.0% si se acota al periodo 1994-2014 que en cualquier caso implica un incremento superior al 500% por expresarlo conservadoramente.

Gráfica 1. Comercio exterior de bienes de México, 1994-2016 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con información del INEGI. Banco de Información Económica. <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Como puede observarse en la gráfica 1, durante las últimas dos décadas la tendencia del comercio es creciente salvo las bajas que se tuvieron, primero, en la desaceleración del crecimiento económico del periodo inicial de Vicente Fox y después en el que, marcadamente, se generó en el 2009 por efecto de la crisis de los créditos hipotecarios en Estados Unidos (que en México se tradujo en una caída cercana al -7.0% del PIB, aunque los criterios de ajuste en las bases de cálculo del INEGI hoy sugieren una cifra apenas superior al 4.0%), pero la tendencia creciente se recuperó hasta presentar un nuevo declive a partir de 2014. En sentido estricto, hemos asistido a una tendencia creciente del comercio exterior en general, lo cual se puede observar en la línea recta que se puntea en la gráfica.

Esto significa que, así como aumentaron las ventas de exportación se incrementaron las importaciones, México generó recursos y gastó recursos, pero esa aritmética no es igual a cero, cada vez vendió más, aunque ciertamente cada vez compró más, pero se movieron más productos y más dinero, y por supuesto en su mayor parte con Estados Unidos, obteniendo divisas para hacer efectivas importaciones de insumos intermedios y refacciones no sólo de Estados Unidos y así, operar el aparato interno de producción y su misma capacidad de exportación.

No debe desestimarse este mecanismo de apalancamiento del crecimiento pues ese es el *quid pro quo* en el capitalismo, es su naturaleza que en principio no se hace cargo de lo social menos aun cuando se trata de las áreas socioeconómicas desprendidas de los circuitos del comercio exterior y que en todo caso corresponden a la política interior para el

fomento productivo y del desarrollo. La salud del acuerdo que no de la economía nacional en su conjunto, se reconoce en primer lugar, en la ampliación del mercado, problema es, en principio, cuando el mercado se contrae, como se deja ver en el periodo 2008-2009 y se admite a los cuatro vientos durante la reunión anual del FMI y el BM realizada en Washington entre el 7 y el 9 de octubre del 2016.

Consecuentemente, reconocer este aumento del comercio no implica que el hecho sea positivo en general pues, en principio, dentro de esta evolución se presenta un desequilibrio que proviene de la diferencia entre las exportaciones e importaciones cuando las primeras son menores respecto de las segundas y este es el caso predominante del periodo que analizamos, de tal forma que en este redimensionamiento al alza, México se enfrenta a una balanza comercial cuyo saldo es negativo en el orden de (-13.524) millones de dólares para el año previo al inicio del acuerdo, esto es, 1993 y de (-14, 604) millones de dólares en el año siguiente del término del periodo de instrumentación del mismo o sea 2015 pero aun en ese desequilibrio, el comercio con Estados Unidos al ser superavitario con este y deficitario con los otros países con los que las importaciones son mayores a las exportaciones significa que, como país, nos estamos financiando con las divisas obtenidas en la exportación a los Estados Unidos en favor de la diversificación si así quiere verse.

Cuadro 2. Comercio exterior de México, 1993-2015.

Año	Saldo (MDD)	TAC (%)
1993	-13,524	
1994	-18,583	37
1995	6,984	-138
1996	6,706	-4
1997	856	-87
1998	-7,882	-1,021
1999	-5,393	-32
2000	-8,264	53
2001	-9,589	16
2002	-7,573	-21
2003	-5,608	-174
2004	-8,519	52
2005	-7,776	-9
2006	-6,166	-21
2007	-10,233	66
2008	-17,149	68
2009	-4,804	-72
2010	-2,882	-40
2011	-1,348	-53
2012	-105	-92
2013	-1,281	1,119
2014	-3,640	184
2015	-14,604	301
2016	-13,125	-10
1993-2016	TMAC (%)	3.01

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI. Banco de Información Económica. <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Si se considera mejor ceñirse a los años de inicio y fin del periodo del TLC (ver Cuadro 2), tendremos que en 1994 en que arranca su vigencia, el saldo del comercio exterior es negativo en el orden de (-18, 583) millones de dólares y para 2014, año en que concluye, es de (-3,640) millones de dólares, o si se considera que existe un comportamiento de variaciones marcadas año con año, que confunde ver, bien a bien, si se gana o se pierde en el intercambio con el exterior, podemos referir que en el primer caso 1993-2015, el promedio anual dentro del periodo es de (-6,103) millones de dólares y si se considera el segundo caso 1994-2015 será de (-5,345) millones de dólares³.

En síntesis, tenemos elevado y rápido crecimiento del comercio exterior, pero con un saldo negativo predominante. De lo que debemos anotar dos cuestiones, la primera es que el comercio exterior de bienes, al crecer al 9.0% frente a un crecimiento del PIB de tan sólo 2.3%, pone de manifiesto que éste, se convirtió en el sector de apalancamiento para el crecimiento económico, y la segunda, es que el saldo negativo no aumentó como consecuencia del aumento en el comercio total con el exterior.

Es decir, que el TLC no arrasó en el sentido de terminar comprando todo y vendiendo nada, no fue así en sentido estricto, pues hubo capitales que se alojaron en México para aprovechar los bajos costos de la mano de obra y la desregulación que les permitía crear plataformas de integración de los productos finales, primero bajo el esquema de las maquiladoras y después con un mayor componente nacional sin que se haya podido extender a la fabricación interna de las partes duras como los son las maquinas que producen maquinas.

³ En cualquier caso, las variaciones se consideran uno u otro año inicial y final no modifican sustancialmente los órdenes de magnitud y por tanto, las tendencias y consideraciones analítico conceptuales.

Cuadro 3. Participación de los bienes de exportaciones e importación por sector de actividad respecto del total del comercio exterior, 2016.

Exportaciones: Bajan de 380.8		Importaciones: Bajan de 395.2	
MMDD en 2015 a 373.9 en 2016:		MMDD en 2015 a 387.1 en 2016:	
6.9 MMDD		8.1 MMDD	
Manufacturas			
1. Productos automotrices	30.3	1. Productos automotrices	13.0
2. Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	18.0	2. Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	21.2
Petroleras			
1. Petróleo crudo y refinado	5.0	1. Petróleo crudo y refinado	8.1
Agroindustriales			
1. Agropecuarias	3.9	1. Agropecuarias	3.0
2. Agroindustriales	3.7	2. Agroindustriales	3.5
Agropecuarias			
1. Jitomate	0.44%	1. Maíz	0.62%
2. Aguacate	0.43%	2. Soya	0.40%
3. Pimiento	0.24%	3. Trigo	0.26%

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI. Banco de Información Económica. <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Las maquilas terminaron saliendo del país por insuficiencia de infraestructura de los servicios adyacentes agua y comunicaciones principalmente, por el abaratamiento de la mano de obra en otras zonas como Centroamérica y el lejano oriente y, por inseguridad ante el crimen organizado, de manera que las exportaciones se concentraron en algunos productos como la industria automotriz, de partes y accesorios, equipos y aparatos eléctricos y electrónicos y, en el campo en las frutas y hortalizas, como puede observarse en el Cuadro N° 2. No sin dejar de señalar que en los últimos años se presenta una inflexión en declive como consecuencia de las debilidades de la economía norteamericana y su repercusión en la economía del comercio exterior nacional con implicaciones de abatimiento en la dinámica económica interna reflejada en el ritmo y nivel de crecimiento del PIB.

La idea de no haber entrado al sector externo como ámbito de apalancamiento para el desarrollo no hay mucho que decir pues no habiendo bases materiales ni financieras en el interior y ya probado su influjo en la economía nacional (comercio exterior como proporción del PIB) dentro de la nueva dinámica mundial está demás intentar un ejercicio aritmético sobre qué hubiera sucedido en su ausencia o suponer simplemente que hubiera sido suplido por el desarrollo del mercado interior pues no tiene punto de apoyo.

Como ya lo habíamos apuntado arriba, para inicios de los 80 México había perdido el piso. El campo se encontraba arruinado, la industria envejecida, el petróleo con los precios en el suelo y la deuda hasta las nubes, amén de que, la globalización, cifrada por la revolución tecnológica y el libre comercio corría a pasos agigantados. El problema no era echar mano del frente externo para apuntalar el desarrollo nacional, sino haberlo hecho sin capitalizar esa oportunidad, es decir, no haber procedido a la integración nacional, no haber estimulado la participación de las zonas con mayor rezago y no haber emprendido la reindustrialización nacional, tan sólo por mencionar el sentido general de lo que se tenía y podía haberse realizado. En cuanto al déficit comercial habría que decir que si bien, la teoría económica aconseja que la mejor condición de una economía es aquella que vende más de lo que compra al generarle un superávit y por tanto un margen de ahorro para su capitalización, la realidad es que ese axioma de la moral y la aritmética económicas no aplica, en cualquier caso. Más bien, el problema no está en el déficit sino en su peso relativo y la capacidad de solventarlo lo cual depende del acoplamiento con sólidas bases internas en un contexto de crecimiento general.

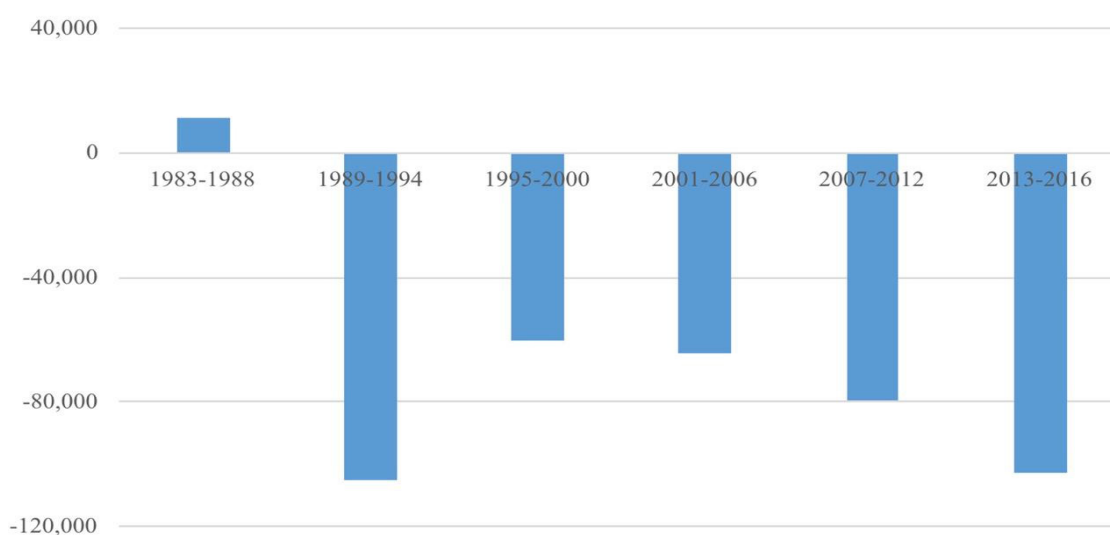
En el caso de México (dentro del periodo de las últimas dos décadas) el déficit comercial representa alrededor del 1.8% del comercio total, es decir, del tamaño integrado de las transacciones de exportaciones más importaciones o del 3.8% si sólo considera el rubro de exportaciones de México, algo que, como decíamos, en un contexto de desarrollo general en el mundo, no debería significarle un problema inmanejable, siempre y cuando, la economía nacional descansara sobre bases firmes en su capacidad competitiva de producción y comercio, y esta se desplegara en un entorno expansivo del crecimiento general de la economía mundial, sin embargo, esto no es así, de manera que lo que pudiera verse como un déficit manejable con una perspectiva de alto control sobre la base de un crecimiento dinámico de la economía se convierte en un pasivo que se refleja en un creciente saldo negativo de la balanza de pagos (ver Gráfica 2) a la manera de un fardo cuyo peso alenta el ritmo y niveles de crecimiento y eventual desarrollo que, lamentablemente, no puede esperar mejor condición por el diseño y accionar de la técnica económica subordinada a los designios de la clase dominante en ausencia de la puja de los trabajadores.

Cuadro 4. Saldo en cuenta corriente de la balanza de pagos (Millones de dólares)

Periodo	Saldo en la cuenta corriente
1983-1988	11,332
1989-1994	-105,419
1995-2000	-60,494
2001-2006	-64,553
2007-2012	-79,771
2013-2016	-103,059

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

Gráfica 2. Saldo en cuenta corriente de la balanza de pagos, 1983-2016.



Fuente: Elaboración propia con información de INEGI.

Como puede observarse en la gráfica 2, el incremento del comercio le ha significado un saldo negativo entre lo que vende y lo que compra la economía nacional y ha podido no ser avasallado por las importaciones, y con base en ello ha evitado el crecimiento del déficit en la balanza comercial, mas no ha podido desembarazarse del creciente déficit en la balanza de pagos a cambio de una transformación cualitativa de los productos del comercio en cualquiera de los sectores de la actividad productiva, es decir, que no ha podido hacer lo que en su momento lograron los tigres asiáticos que empezaron maquilando y terminaron vendiendo generación e integración de productos propios de alta tecnología, en una clara falla no del comercio realizado al amparo del TLC sino de no haber ligado los recursos al desarrollo de la reindustrialización nacional por decirlo en forma simplificada.

México en esencia se quedó vendiendo mano de obra y facilidades de inversión en el sector industrial y renta diferencial en el campo, a la manera del capitalismo del siglo XVIII anterior a la revolución industrial. Perdón que lo exprese así, pero vendíamos lo que implicaba hacer nada en la lógica misma del desarrollo capitalista, y de ahí que detrás de la pomposidad se nos vino creando un pasivo que se desvela en el crecimiento negativo de la balanza de pagos y ahora que se retraen los mercados y la inversión no hay manera de financiar la deuda que ha crecido de manera por demás acelerada en lo que va de la presente administración de gobierno y con el explícito castigo en la confianza para poder continuar por esa vía, así como mayores tasas de interés para frenar el endeudamiento y austeridad para pagarlo restándole posibilidades a la intervención del Estado en el fomento y direccionalidad de la economía nacional.

Ya hemos venido señalando que México no se ha dotado de capacidades acordes a la competencia internacional (el que lo hagan algunos empresarios no significa que eso sea una condición nacional) y en los últimos años, el mundo ha visto como se recogen los mercados, las inversiones se refugian o se esconden, cuando pueden especulan pero no se arriesgan sin ninguna base, las economías desarrolladas están atrapadas en viejas crisis (Japón), en medio de ellas (UE-Brexit) o patinan sin poder descollar (USA), los países emergentes (BRICS) se encuentran en desaceleración de sus ritmos de crecimiento económico y la resultante es una atonía general de casi todas las naciones del mundo.⁴ Donde de por sí el auge global de los 80 y 90 nunca pudo igualar las tasas de crecimiento del producto mundial a la manera que lo registró durante la época de posguerra.

Por lo que hace a la economía de México, es sabido que crece a un nivel promedio de 2.1% en el periodo 1982-2015 con el que ya demostró que no le alcanza para administrar el déficit a la vez que capitalizarse por lo cual la necesidad de crecimiento y desarrollo no puede ser colocada en un lugar común del discurso como lo expresa el gobierno (en cualquiera de sus modalidades partidistas conocidas) o en el anhelo del economicismo de cualquier doctrina, se trata de un imperativo histórico ante la amenaza de precipitarse.

Mas no debe obviarse la lección aprendida en el marco de la experiencia del periodo neoliberal que ahora analizamos, en el sentido de dejar descansar toda la estrategia en el

⁴En realidad, más allá de estos suaves términos, se enfrenta una situación de crisis potencial en una condición de profundidad y amplitud nunca vista, frente a la que no se advierten medidas capaces de evitarla pero al no ser nuestro tema a desarrollar en esta oportunidad dejémosle en esos términos, que con lo expresado basta para advertir que la circunstancia del mundo no es la que allana el espacio a un modelo basado en el comercio exterior, pues, huelga decir, que nuestro análisis descansa en el comercio exterior de bienes que alcanza una dimensión equivalente alrededor del 50% del PIB pero si se considera el que corresponde a los servicios, tendremos que se eleva al 72.8% de la economía nacional

sector externo, sin someterle a un esquema de inclusión del conjunto de los actores sociales y económicos, pues tampoco el crecimiento en general lo asegura por sólo darse como tal bajo la filosofía económica de “*dejar hacer, dejar pasar*”, es preciso, sobre todo en una economía no desarrollada con pirámides de edad con fuerte peso de los jóvenes y niños como la de México, someterle a la condición de poner en juego esquemas de encadenamiento tecno-productivos que conlleven respuestas de ocupación-ingreso como premisa distributiva y es en ese contexto que el análisis y perspectivas del campo mexicano debe ubicarse, lo que significa que sus líneas de tratamiento deben procurarse sin obviar su congruencia con el sentido de lo nacional y lo global.

1.1 El comercio exterior agropecuario en el marco del TLC

El campo mexicano visto desde su actividad primaria, que nos remite a lo estrictamente agropecuario y pesquero, para el año 2015 representa por ardid estadístico del INEGI poco más del 4.0 % (antes de cambio de base de este año 2017 estaba en 3.5%) del Producto Interno Bruto lo que significa que el 96.0% de la riqueza nacional se genera en las zonas urbanas por simplificarlo en este alto contraste de su dimensión económica.

Esto quiere decir que las cifras de la producción y el comercio que consideramos en este espacio, se inscriben en una pequeña parte de la economía sin que con esto quiera decir que el problema sea pequeño o poco importante. Nada de que sorprenderse en esta consideración, baste destacar que el sector agropecuario en Estados Unidos representa el 1.2% de su PIB y con ello, además de cubrir las necesidades internas de lo que produce, es el principal actor del comercio internacional agropecuario.

El tema del campo es importante por cuanto es parte del engranaje del sistema socioeconómico, es una pieza pequeña si usted quiere verlo así, mas no deja de ser importante y muchas veces con posibilidades de orden estratégico porque, sencilla y estrictamente, no es prescindible bajo ninguna circunstancia por ser fuente primigenia e ineludible de la alimentación.⁵ Particularmente en México, se agrega el hecho de que alberga a una sociedad que se eleva a 28.5 millones de personas que hacen el 23.8% de la población de acuerdo a las estimaciones de CONEVAL-CONAPO (véase el Cuadro 5).

⁵“En los años sesenta, al iniciar el declive hegemónico de los Estados Unidos, en el plano económico, los alimentos se convirtieron en uno de los elementos estratégicos para recuperar el dominio del mundo, ningún rincón del planeta quedó ajeno al poder agroalimentario de la potencia del norte.”pag.17 Rubio 2014

Cuadro 5. Población nacional, rural e indígena en 2016 (miles de personas)

Nacional	Rural	% Rural	Indígena	% Indígena
119,788	26,510	23.8	7,786	27.3
122,518	28,914	23.6	7,964	27.5

Fuente: Elaboración propia con información de CONEVAL 2016 y Estimaciones y proyecciones de población e indicadores demográficos del CONAPO 2016 y Encuesta Intercensal 2015. * Nota: se considera población indígena a mayores de 3 años, hablantes de alguna lengua indígena, esto es, el 6.5% de la población nacional.

Advertir su condición relativa y su importancia en el conjunto nacional es importante para la interpretación del peso específico de las cifras y su importancia en el contexto nacional. De paso, también sirve para despejar cualquier tentación de magnificar sus implicaciones sobre el conjunto nacional, usted no me va creer pero aun entre profesionistas se llega a pensar que una buena agricultura se mide por el incremento de su participación en el PIB y que incluso ésta puede ser motor principalísimo del desarrollo general, cosa que es entendible porque en algunos casos es muy principal o en algunas etapas es muy principal, empero, estructural y estratégicamente en la conformación de las bases del desarrollo capitalista esto no es así, y de alguna manera se debe decir, aunque sea de paso a pesar de que contravenga las creencias y animo de algunos ruralistas.

Sin embargo, en el caso de México, el hecho de atender la problemática del campo y reconocer sus principales líneas de tratamiento contribuye de manera sustantiva en el conjunto de la economía y sin duda se refleja en los indicadores macroeconómicos en que se procesa la acumulación y el crecimiento económico general, incluido los términos del comercio exterior, por cuanto inciden en las finanzas públicas, el tipo de cambio y la tasa de interés por decir lo menos y con ello indirectamente, y lo que se haga directamente de cara al sector, sirve para abatir desequilibrios y desigualdades de diferente carácter que impactan en el ámbito sectorial rural en el que se comprende a una importante población, por su dimensión y su particular carácter, pues, gran parte de ésta, es población originaria, población indígena, y ahora también población mayoritariamente de mujeres, personas de la tercera edad y niños, que desde cualquier ángulo de consideración son prioritarios.

Cuadro 6. Población nacional, rural e indígena en situación de pobreza (Miles de personas)

Nacional	Rural	% Rural	Indígena	% Indígena
55,342	17,420	61.1	6,104	78.4
53,418	16,828	58.2	6,180	77.6

Fuente: Elaboración propia con información de CONEVAL (2014)

De manera que el desmedrado sector rural impacta a todos los mexicanos y por ello se realiza la importancia de poner en marcha sus fuerzas y posibilidades en concordancia de lo que en el orden nacional ocurra, pues de superarse sus desequilibrios y desigualdades habrá de servir a las finanzas públicas, a los costos de la alimentación nacional, a la seguridad de los abastos, a la provisión de la industria, y un largo etcétera macroeconómico, amén de que su integración bajo estos términos, cimentaría una plataforma como base práctica para despejar la idea de ser una carga para participar activamente, contribuir en la reestructuración nacional que mucho apremia, y de ésta para el mundo, con lo que cabe decir que el asunto del campo mexicano no es sólo cosa de productores agropecuarios y campesinos solamente, que si así fuera sería suficiente razón pero no se circunscribe a ello sino que, en estricto sentido, es un asunto nacional del que el Estado debe guardar celoso interés.

No obstante, esta relevancia del campo dada por su naturaleza y vinculación con el resto de la economía y la sociedad nacionales, no se refleja en el perfil de la tecnocracia que está impostada en las instituciones responsables de la política económica y del gasto público, pues, al tratarse de un sector que tiene un pequeño peso relativo en el conjunto de la economía concluyen sin más que esto es secundario y poco importa en los grandes agregados macroeconómicos. De ahí que frente a esta flagrante subestimación la necesidad de referirlo en primera instancia. Posicionarlo como corresponde a una correcta comprensión del desarrollo nacional.

En la dirección de lo que venimos considerando, un primer acercamiento a la especificidad del campo la podemos tener a partir del comercio exterior, pues, nos permite reconocer las dimensiones y principal orientación de las actividades productivas del sector, así como la composición de qué se produce en México, el destino de la producción y sus retribuciones, y qué se compra, con lo que se identifica el plano de sus fuerzas y debilidades, sin que a esta dimensión material y económica se reduzcan.

Al igual que la economía nacional, el sector agropecuario, desde hace más de dos décadas, se vuelca sobre las exportaciones que le permiten, fundamentalmente, las ventanas

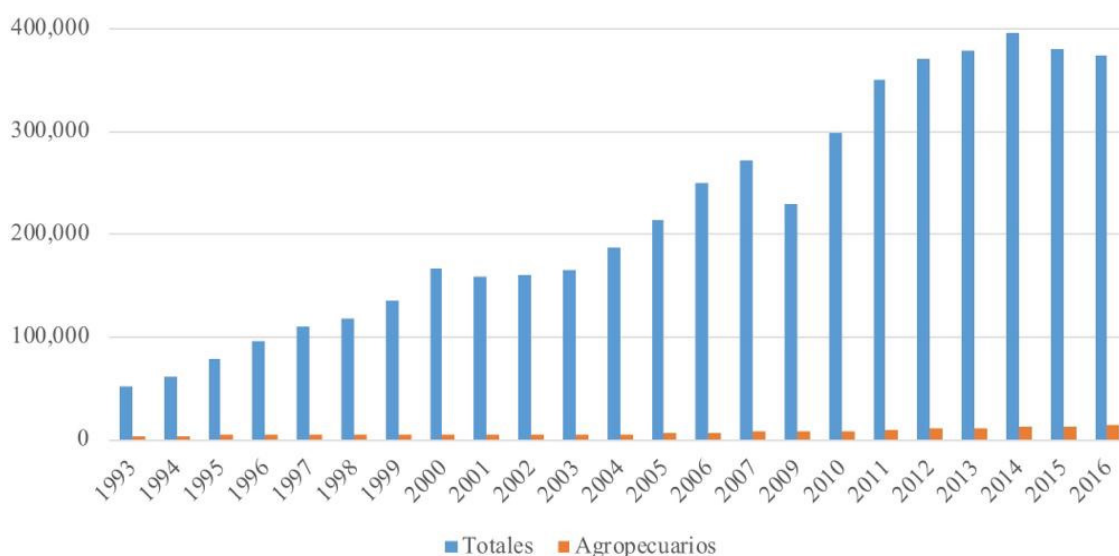
invernales del TLC. Estas exportaciones del sector crecen a una tasa de 7.2% en el periodo que viene de 1993 a 2015 donde está comprendido el tiempo de instrumentación del Tratado, lo cual equivale a un crecimiento de 4.6 veces al pasar de 2,790 millones de dólares en 1993 a 12,971 millones de dólares en 2015, sin embargo, esta acelerada dinámica de crecimiento que en realidad multiplica el comercio exterior agropecuario sólo representa el 3.4% del total de las exportaciones nacionales en el mismo periodo, el cual alcanza un total de 380,933 mil millones de dólares al haber crecido a una tasa promedio de 9.5%

Cuadro 7. Exportaciones totales y agropecuarias, 1993-2016 (Millones de dólares)

Año	Totales	Agropecuarios
1993	51,780	2,790
1994	60,821	3,037
1995	79,507	4,573
1996	95,511	4,122
1997	110,263	4,436
1998	117,437	4,320
1999	136,049	4,438
2000	165,995	4,752
2001	158,828	4,435
2002	160,922	4,196
2003	164,821	5,023
2004	187,301	5,666
2005	214,202	5,981
2006	250,029	6,836
2007	271,345	7,415
2009	229,491	7,726
2010	297,911	8,610
2011	349,833	10,309
2012	370,358	10,914
2013	379,115	11,246
2014	396,326	12,181
2015	380,933	12,971
2016	373,939	14,672

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. BIE

Gráfica 3. Exportaciones totales y agropecuarias en México, 1993-2016.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, BIE.

La grafica 3 muestra cómo, el muy importante y dinámico comercio exterior agropecuario, se relativiza en una condición que no alcanza a modificar el sentido de la trayectoria del comercio exterior nacional y por ende sus implicaciones macroeconómicas, pues como iremos descubriendo, a pesar de que las exportaciones agropecuarias se sostienen en una tendencia creciente, que ha dado lugar a exhibirle, por parte del gobierno, en una condición superavitaria después de cincuenta años de déficit, no alcanza a corregir el declive del comercio exterior general del país con el que se expresa un problema de fondo en la economía nacional de cara a la reducción de las compras externas del producto nacional como expresión del ya mencionado declive del mundo global y particularmente de los Estados Unidos.

Podemos afirmar que un sector rural disminuido en sus desigualdades y desequilibrio y robustecido en sus capacidades generales que presuponen la inclusión de los pequeños productores y el mejor aprovechamiento del suelo y demás recursos naturales no es suficiente para sacar adelante al país, pero su condición en contrario no sólo echar por tierra a la sociedad rural, sino que termina por afectar al conjunto de la economía y la sociedad nacionales. Con lo que no estamos quitando mérito alguno a los resultados de las exportaciones sólo queremos destacar de un lado el problema que amenaza al sector externo y que si bien afecta en primera instancia a las manufacturas puede alcanzar a los alimentos y materias primas pues el achicamiento de los mercados en el mundo es una realidad y,

de no frenarse esa expresión en curso, como todo lo indica, terminará por reducir la demanda, incluso de los alimentos. De paso, otra vez, hacemos explícito el ardid discursivo del gobierno, que intenta mostrar el superávit del comercio exterior agropecuario como un síntoma de salud y solidez general de la economía nacional, pero en la realidad no es así.

Aquí no cabe el eslogan propagandístico de que “son cosas buenas que no cuentan pero que cuentan mucho”, la aritmética en esto no falla, y efectivamente son cosas buenas pero no cuentan mucho, por cuanto no alcanzan a corregir el déficit general y porque el incremento de algunas exportaciones (que entre paréntesis no es mérito de la acción gubernamental cuando el discurso sugiere que es obra de gobierno) en los dos últimos años se combina con una baja de importaciones de maíz sin tener como contrapartida un aumento de la producción por lo que más bien ésta, responde a una reducción del consumo de las ganaderías, en fin que en sentido estricto, *son golondrinas que no hacen verano* por cuanto son acotadas a los productores de exportación sin efecto sobre las mayorías rurales, y lo ya dicho en el sentido que son insuficientes y fuera de la estrategia de corrección de las capacidades de la producción industrial como sucedió en el añorado momento del proceso de industrialización de mediados del siglo pasado.

Al hacer un zoom sobre la pequeña línea que está en la base de la Gráfica 4 nos encontramos con que efectivamente el comercio exterior agropecuario, como venimos diciendo, ha sido muy dinámico al elevarse más del 400% en un par de décadas, mas no debe dejar de señalarse que viene aparejado a un crecimiento de las importaciones del mismo carácter , y que al igual que ha sucedido en el plano nacional pasa que en la balanza comercial agropecuaria se crea un déficit, no muy grande pero ahí está a lo largo de cincuenta años aunque aquí lo mostramos para el periodo del TLC que venimos considerando.

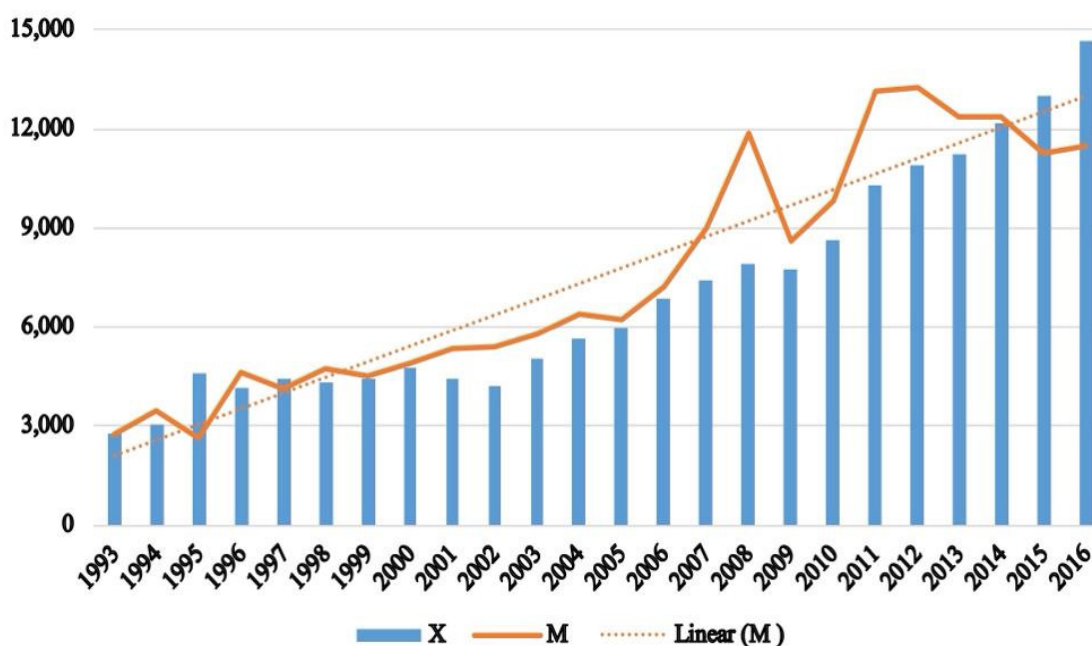
Cuadro 8. Exportaciones e importaciones agropecuarias en México, 1993-2016

(Millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones
1993	2,790	2,727
1994	3,037	3,465
1995	4,573	2,632
1996	4,122	4,602
1997	4,436	4,135
1998	4,320	4,729
1999	4,438	4,499
2000	4,752	4,880
2001	4,435	5,316
2002	4,196	5,385
2003	5,023	5,806
2004	5,666	6,378
2005	5,981	6,241
2006	6,836	7,223
2007	7,415	8,994
2008	7,895	11,838
2009	7,726	8,610
2010	8,610	9,845
2011	10,309	13,141
2012	10,914	13,231
2013	11,246	12,352
2014	12,181	12,376
2015	12,971	11,241
2016	14,672	11,468

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, BIE.

Gráfica 4. Exportaciones e importaciones agropecuarias de México, 1993-2016.



Fuente: Elaboración propia con información del INEGI. Banco de Información económica. <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Las barras muestran la tendencia creciente de las exportaciones y por encima la línea de las importaciones, entre ambas existe un pequeño espacio que representa el tamaño del déficit de lo cual no hay por qué inconformarse así nomás, pues, en principio se trata de una diferencia económica de una proporción no muy relevante para quienes saben aritmética pero no así para quienes saben economía, pues como ya decíamos al analizar el comercio exterior nacional no habría de *quitarnos el sueño* un déficit promedio de menos de 700 millones de dólares, máxime cuando para los dos últimos años el déficit se convirtió en superávit, como se puede reconocer en la última columna correspondiente a los años 2015-2016 que cruza y sobrepasa el declive de la línea de las importaciones, pero vayamos a un mayor acercamiento y desglose del tema.

Cuadro 9. Evolución de los Saldos de la Balanza de Bienes, Total y Agropecuarios. (Millones de pesos).

Año	SBBT	SBBA
1993	-13,524	63
1994	-18,583	-428
1995	6,984	1,941
1996	6,706	-480
1997	854	302
1998	-7,882	-409
1999	-5,393	-61
2000	-8,264	-128
2001	-9,589	-881
2002	-7,573	-1,189
2003	-5,608	-783
2004	-8,519	-712
2005	-7,776	-260
2006	-6,166	-387
2007	-10,233	-1,579
2008	-17,149	-3,943
2009	-4,804	-884
2010	-2,882	-1,235
2011	-1,348	-2,832
2012	-105	-2,317
2013	-1,281	-1,106
2014	-3,640	-194
2015	-14,604	1,730
2016	-13,125	3,204

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, B

Gráfica 5. Evolución de los saldos de la balanza de bienes, total y agropecuarios, 1993-2016
(Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con información del INEGI. Banco de Información Económica. <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Al hacer un acercamiento a los saldos de este comercio agropecuario (Gráfica 5) sin dejar de ver el que corresponde al comercio exterior nacional, podemos observar que, en ambos casos las líneas son negativas, salvo los años que vienen del 2012 al 2016 donde la línea del saldo nacional se inclina en los dos primeros años de este lapso para precipitarse en los dos años subsiguientes mientras que la línea que corresponde al sector agropecuario se realza hasta invadir el área de valores positivos. Cabe preguntarse si el sector puede mantener una trayectoria positiva en presencia de una expresión negativa de la parte más significativa del comercio exterior y a qué responde.

Lo primero que podemos decir es que, sí es dable en determinadas circunstancias que el sector primario crezca mientras el sector de transformación, incluso el de servicios, decrezca, aunque habrá que repetir que en ningún caso alcanza para sobreponerse en el saldo general del sector externo ni en la dinámica de crecimiento general de una economía. De hecho, hace casi una década fuimos testigos del crecimiento de los precios de las agriculturas frente al estallamiento de la crisis del 2008 cuando se sobrevino una elevada demanda de los alimentos y materias primas que fungieron como áreas de refugio de los inversionistas en los mercados bursátiles. Recordemos que países con un gran peso de sus agriculturas como Brasil y Argentina se beneficiaron de esta circunstancia en los años finales de la pri-

mera década del presente siglo y los primeros años de la década en curso.

Y no es que queramos desanimar esta posibilidad de crecer a contracorriente de la economía urbana o general, pero el asunto no es de deseos y voluntades, las condiciones se han modificado en este corto tiempo, en aquel entonces 2008-2013 la dinámica de los países emergentes aun no registraban el impacto de la crisis de los créditos hipotecarios en EEUU, y por tanto jugaron como contrapeso de la demanda contra la depresión de las economías desarrolladas pero ahora entraron en desaceleración como ya lo habíamos referido, en segundo lugar no estaba presente la crisis de los precios del petróleo como revelación de la actitud defensiva de los monopolios, y la ayuda monetaria del sistema financiero no conocía de sus improductivos mecanismos de auxilio financiero que se pusieron en práctica precisamente en los nueve años que nos separan del estallamiento de la crisis, con lo que las deudas no habían tocado fondo sino al contrario estaban en ciernes pero ahora entraron en riesgos de moratoria o impago, al igual que no parecía que los mercados de alta tecnología habrían de saturarse de un momento a otro como ya lo muestran en la mengua de sus ventas incluida la industria automotriz, finalmente habría que agregar que esto último también se ajustó en los mercados agropecuarios pues hubo una reacción natural de la producción frente al incremento de precios que se ha venido corrigiendo.

De manera que todo indica que las posibilidades de crear un momento de bonanza de los bienes primarios incluidos los de la industria extractiva se tornan con menores posibilidades que las que se tuvieron hace unos años y ahí están a la vista el declive de la minería o los mismos casos de las agriculturas de Brasil y Argentina como muestra de una circunstancia diferente. No obstante, de una cosa debemos de estar seguros y es que los alimentos, en épocas de crisis se encuentran con una mayor elasticidad de la demanda que los productos y servicios del sector urbano, y por tanto mayores márgenes para la producción y el comercio, o digamos que en el tiempo son los que se habrán de presionar al último en razón de su naturaleza vital, y dentro de esta lógica es que se puede encontrar una mayor demanda en determinados productos a la vez que no podemos negar una reducción de las importaciones por encarecimiento del tipo de cambio que de manera enfática ha sufrido el peso respecto del dólar.

Si observamos el comportamiento de los principales productos de exportación podemos encontrar señales de una ruta de explicación de lo que viene sucediendo pues tan sólo el jitomate y el aguacate tan mencionados en el discurso oficial, han tenido una evolución incremental de sus ventas en el exterior que a la fecha alcanzan a explicar la cuarta parte del total, como puede verse en Cuadro 9.

Cuadro 10. Participación de los principales productos de exportaciones en el total de exportaciones agropecuarias de México, 1993-2016. (Millones de dólares)

	Total	Jitomate	Participación	Aguacate	Participación
1993	2,790	395	14.2%	19	0.7%
1994	3,037	395	13.0%	30	1.0%
1995	4,573	586	12.8%	34	0.8%
1996	4,122	540	13.1%	43	1.0%
1997	4,436	523	11.8%	43	1.0%
1998	4,320	589	13.6%	54	1.2%
1999	4,438	535	12.1%	59	1.3%
2000	4,752	463	9.7%	74	1.6%
2001	4,435	532	12.0%	78	1.8%
2002	4,196	609	14.5%	103	2.4%
2003	5,023	868	17.3%	195	3.9%
2004	5,666	909	16.0%	211	3.7%
2005	5,981	881	14.7%	366	6.1%
2006	6,836	1,119	16.4%	329	4.8%
2007	7,415	1,069	14.4%	601	8.1%
2008	7,895	1,205	15.3%	577	7.3%
2009	7,726	1,211	15.7%	645	8.4%
2010	8,610	1,618	18.8%	604	7.0%
2011	10,309	2,065	20.0%	837	8.1%
2012	10,914	1,681	15.4%	878	8.0%
2013	11,246	1,766	15.7%	1,106	9.8%
	25.5%				
2014	12,181	1,644	13.5%	1,395	11.5%
2015	12,971	1,680	13.0%	1,632	12.6%
2016	14,672	1,934	13.2%	2,102	14.3%

Fuente: Elaboración propia con información del INEGI. Banco de Información Económica. <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Se muestran varios fenómenos puntuales que corresponden a la virtud e implicaciones del comercio exterior agropecuario, y es que en el marco del TLC, la virtud es que a todas luces, y como lo venimos refiriendo, el crecimiento del comercio se da de manera muy dinámica pero su primer *issu* como se refiere en inglés (asunto complicado), es que no proviene de la capacidad competitiva sino de lo que se ha dado en llamar ventaja comparativa, pues se les vende lo que no se les da a los agricultores norteamericanos y esta es, una ventaja climática de temporada que se reconoce en México como sucede con el jitomate y en general con las hortalizas que alcanzan el 13.0% y el 12.6% respectivamente con respecto al total de las exportaciones agropecuarias y que se *cuelan* en invierno o que efectivamente se compran porque esa es la lógica del comercio exterior cuando se carece de un producto que es del interés de los consumidores (solventes).

Sucede que a pesar de que se produzca en el espacio del país importador se tiene un déficit, como puede ser el caso del azúcar de caña en los mismos Estados Unidos o muchos productos en China que a pesar de ser una potencia productora de alimentos tiene que salir a comprar al mercado internacional para alcanzar a cubrir sus necesidades. En esta circunstancia están productos como el aguacate o en general las frutas de tierra caliente y otros singulares agro-climas como el del café que no se encuentran en el espacio de los países compradores como Estados Unidos y Canadá.

Con lo que estamos diciendo que en el marco del TLC se abrieron posibilidades de comercio y esta era la ventaja previsible por excelencia, aunque no responde en sentido estricto a una ventaja competitiva, que en el capitalismo son las que más cuentan, mas no por ello hay que regatear el mérito de aprovechar las ventajas comparativas que de suyo es la lógica fundamental del comercio exterior. Que el comercio exterior agropecuario se haya multiplicado es un hecho y ese no es el problema del TLC ni el asunto a discutir sino otros son los aspectos que ahí mismo se comprenden y deben ser puestos al descubierto y discutirse hasta su corrección sustantiva.

Se tiene que en el marco de la negociación de más de treinta mil fracciones arancelarias que se acomodaron dentro de los diferentes plazos de desgravación en que se estructuró el acuerdo del TLC, a la hora de ver dónde está el comercio exterior uno se encuentra con que sólo son un puñado de productos los que concretan las actividades, operaciones y negocios, y lo mismo que podemos ver como parte esencial del problema en el comercio exterior general del país lo vemos en el sector agropecuario y es este fenómeno de alta concentración, como se deja ver en la muestra que ofrece el cuadro del jitomate y el aguacate. El mercado de los países desarrollados paga bien por lo que quieren y no tienen y aguanta, aunque hasta cierto punto, pues en el mundo hay competidores y las ineficiencias que se

crean tarde o temprano se pagan.

Por ahora se puede ver en este ejemplo que se expresa con los dos productos más representativos de las exportaciones agropecuarias, es que el jitomate no tiene mérito en el superávit pues desciende en el tramo de los últimos años correspondientes al pasar de una participación de 20% en 2011 a una de 13.2% en el 2016, y en su lugar se posiciona el aguacate que en el 2016 repunta con un incremento de 470 millones de dólares respecto del año precedente que le permite explicar el 65% de los 3,204 millones de dólares del saldo positivo de la balanza comercial (Grafica 5). Con lo cual se puede decir que detrás del mencionado superávit del comercio exterior agropecuario, no existe una dimensión de grandes proporciones ni mucho menos el posicionamiento de una ventaja estructural-competitiva con la que se puedan hacer cuentas alegres, ni mucho menos suponer que el campo mexicano está instalado en una tendencia firme para sobreponerse en el intercambio con Estados Unidos, eso es un truco discursivo que a la manera de un señuelo se cacaraquea para hacer creer algo que no existe bajo esas condiciones. Hay mucho apetito por el aguacate y, México lo tiene. Cosa buena para los aguacateros y para México. Pero no es el campo mexicano ni el sector agropecuario, mucho menos los millones de campesinos minifundistas de México. Es el aguacate.

En síntesis, se tiene un creciente comercio exterior agropecuario que después de dos décadas y media ahora se aproxima a una contracción general de los mercados de compra, una realidad ventajosa, en gran medida, propiciada por el TLC, con base en una oportunidad donde la naturaleza también hace su parte al darnos ventajas comparativas estacionales para hortalizas y algunas frutas, y permanentes para los productos tropicales, lo que no tiene por qué desestimarse, pero que debe tenerse en cuenta que no responden necesariamente a mejoras en la productividad y competitividad con lo que se desvela la ausencia del gobierno en esta parte luminosa del balance.

Empero, este punto a favor de la actividad involucrada y de la conformación de los agregados económicos del sector no están exentos de contradicción al descansar sobre una alta concentración en territorios y productores determinados que en el terreno de la economía de producción se debe explicitar y denunciar, pues, quienes quedan fuera de estos productos y controles, en gran medida ya monopolizados, no tienen ninguna ventaja de esta magna historia del dinámico y a la vez relativamente frágil comercio exterior agropecuario.

Los principales actores de esta producción exportadora se localizan en los estados de Sinaloa y Michoacán al concentrar 19.9% y 77.5% respectivamente, siendo en el caso del jitomate grandes agricultores tecnificados en superficies de riego y en el caso del aguacate

grandes y medianos productores de buen temporal, básicamente.

Cuadro 11. Producción total de jitomate y aguacate. Principales estados productores, 2015.

Jitomate				Aguacate		
No	Estado	Producción (Ton)	%	Estado	Producción (Ton)	%
1	Sinaloa	551,055	19.90	Michoacán	1,456,748	77.54
2	S.L.P	296,888	10.72	Jalisco	146,141	7.78
3	Zacatecas	185,293	6.69	México	115,423	6.14
Sub total		1,033,236	37.3	Subtotal	1,718,312	91.47
4	Resto del país	1,736,375	62.69	Resto del país	160,287	8.53
Total		2,769,611	100	Total	1,878,599	100

Fuente: Elaboración propia con datos de SAGARPA. Sistema de Información Agroalimentaria y Pesquera. <https://www.gob.mx/siap>

Cuadro 12. Participación relativa de los cinco principales productos en las importaciones agropecuarias de México. (Millones de dólares)

	Maíz	Soya	Trigo	Leche	Navo	Total
1993	3%	19%	8.5%	8.3%	3.8%	42%
1994	11%	18%	5.5%	7.4%	3.6%	46%
1995	14%	21%	8.2%	5.4%	5.8%	54%
1996	23%	20%	9.3%	3.7%	4.3%	60%
1997	9%	25%	7.4%	4.7%	4.2%	50%
1998	13%	18%	7.2%	4.5%	5.0%	48%
1999	13%	17%	7.5%	5.1%	4.8%	48%
2000	11%	16%	6.8%	5.5%	4.3%	44%
2001	12%	16%	7.9%	6.5%	3.5%	46%
2002	12%	17%	8.7%	6.5%	4.2%	48%
2003	13%	18%	9.7%	6.5%	3.8%	51%
2004	12%	17%	9.7%	7.7%	5.7%	52%

2005	11%	15%	9.8%	9.8%	4.6%	51%
2006	16%	13%	9.6%	8.3%	4.8%	51%
2007	17%	13%	9.5%	10.6%	5.3%	56%
2008	20%	15%	10.5%	6.5%	7.5%	60%
2009	17%	16%	8.5%	6.9%	5.7%	54%
2010	16%	16%	8.6%	7.3%	6.8%	55%
2011	23%	13%	10.1%	5.8%	7.4%	59%
2012	23%	15%	11.2%	5.6%	7.1%	62%
2013	17%	17%	11.0%	7.0%	7.1%	58%
2014	19%	17%	10.8%	7.3%	5.7%	60%
2015	22%	14%	9.1%	7.0%	6.0%	58%
2016	23.5%	14.1%	8.6%	7.4%	5.4%	59.0%

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI. Banco de Información Económica. <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

El cuadro 12 pone en evidencia no sólo la fuerza de la actividad sino su grado de concentración que venimos mencionando. Adicionalmente a este fenómeno de concentración de las actividades, la lectura del comercio exterior agropecuario, debe completarse con el cuadro de importaciones en lo que hace a los principales productos, y en donde se puede ver destacadamente al Maíz, la Soya, el Trigo, la Leche y el Nabo, que se compran en porciones y proporciones muy importantes para el consumo animal que derivará en la producción de carnes y derivados, en segundo lugar y en menor grado para el consumo humano sobre todo, la producción de aceites comestibles, productos panificables y consumo popular de leche.

Como puede verse en el cuadro 12, en tan sólo 5 productos se realiza cerca del 60% de las importaciones y es aquí donde se configura un segundo aspecto problemático del sector agropecuario, de la acción gubernamental, de la economía del sector y de manera muy importante de la exclusión que ya se manifestó en la producción exportadora pero que en el terreno de las importaciones se comprende implícitamente. Sin embargo, cabe preguntarse si en lo que hace a las importaciones se pone en juego la seguridad y la soberanía alimentaria.

El maíz, y el nabo se dirigen esencialmente al consumo animal para la producción de carne de exportación y para el consumo interno, se trata de direccionar estos insumos a consumos en sectores de ingresos medios y altos, con lo cual no queremos sugerir nada que no sea esclarecer este elemento a efecto de considerarlo dentro de la discusión que suele abrirse en el sentido de apuntar debilidades para el abasto de los consumos de la canasta básica, pero en sentido estricto no es el caso.

La soya desdobla para consumos animal y humano, pues, en gran parte, la pasta se utiliza para la producción de alimentos balanceados de consumo animal mientras que una porción se va a la fabricación de aceites comestibles y pastas de uso diverso, en ambos casos de consumo humano. El trigo y la leche, como ya lo habíamos mencionado, si se dirigen fundamentalmente al consumo humano de panificables y a la distribución de leches del programa social de Sedesol-Liconsa en proporciones importantes.

El hecho de que a partir de estas importaciones se funda un saldo negativo de la balanza comercial, ya habíamos analizado que sí, aunque en los últimos años tenemos un superávit que no tenemos por qué escamotear, pues, aún no es portador de una condición estructural, y por tanto no perturba el sentido del análisis general de la inconveniente dependencia y sus fundamentos.

Siendo de esta manera, regresamos a la consideración de que el tema sustantivo de la discusión del desequilibrio de la balanza comercial no es el económico, sin que esto signifique que no importa, pero ahora, lo importante es colocar el análisis de sus implicaciones en el ámbito de la producción donde el modelo de hacer una agricultura basada en el sector externo con un esquema 50-50 en los pesos relativos de exportaciones e importaciones genera, a la vista, vías de exclusión campesina.

Tenemos que, en el bajío y el noroeste, se concentran las hortalizas (Jitomate y aguacate destacadamente) de exportación, fundamentalmente en Jalisco, Sinaloa en zonas de riego y buen temporal, y aguacate en Michoacán en primer lugar, amén de otras frutas de las zonas de tierra caliente y áreas tropicales, con lo que los demás estados y productores prácticamente quedan fuera, y se podrá pensar que en sentido estricto no es así dado que las estructuras territoriales de producción y de productores son más amplias, y en efecto lo son, pero con niveles de participación atomizados en grado que no modifican el sentido del fenómeno de alta concentración.

3. Concentración de la producción y exclusión de los pequeños productores

Remitámonos a dos cuestiones principales. La primera es que debemos de reconocer que no se está poniendo en riesgo el abasto nacional. En su momento, desde los años 80 se cuestionó la importación que se hacía de maíz amarillo para la producción de tortilla y dio como resultado la conformación de una plataforma de producción de maíz blanco para el efecto, y ahora, el maíz amarillo se trae de Estados Unidos, pero es fundamentalmente para consumo animal, hasta ahí vamos bien. Pero otra vez la plataforma se concentró, en el bajío

y el noroeste con la contribución de otras entidades como Tamaulipas en el ciclo otoño-invierno o Estado de México y Chihuahua en el primavera-verano, en lo que hace particularmente a maíz, más el fenómeno de fondo es que la concentración es la forma en que se moldeó para dar respuesta a la producción y el abasto por cuanto tiene como contraparte la exclusión.

Aquí radica el meollo de la otra cara del problema y esta es la segunda cuestión y la más significativa, pues existe el terreno y la fuerza de trabajo campesino que bien podría sustituir estas importaciones de grano amarillo que sin duda hacen parte de la demanda interna, pero nunca se planteó ni se apoyó porque no hubo talla en la política de Estado para colocar el tema en sus debidos términos. Lo que hizo el Estado-gobierno fue responder a la necesidad del abasto interno del consumo humano, para cubrir un factor político prioritario que era asegurar, en primer lugar, que bajo ninguna circunstancia faltase la materia prima para la producción de tortilla en los centros urbanos y, seguidamente, en el sector rural, pues se trataba de un factor nodal de la estabilidad y el control político, claro que no sin dejar de hacer un gran negocio personal para el político en turno.

Así, desde los años 80 se construyó Sinaloa como principal productor basado en las zonas de riego y en el mismo esquema se fortaleció a Jalisco, y en general se construyó el corredor del Bajío- Noroeste como el granero-hortalicero de México, lo cual sucedió al amparo de los precios de garantía y el auxilio de la infraestructura de agua, almacenamiento, caminos y carreteras, amén del crédito y maquinaria y otros insumos como energéticos y fertilizantes, etc., por donde pasó el Profesor Hank González, lo cual ayuda a explicar esta eficaz historia y gran negocio que incluyó al otrora ilustre Don Maseco. Mas el problema de fondo no está en la infausta anécdota.⁶

Lo importante es cómo se forjó la problemática representada por la centralización-exclusión de la producción de maíz que ha venido a institucionalizar el déficit de la producción nacional y la exclusión social de los pequeños productores con el sello distintivo del neoliberalismo tropicalizado y la huella digital corruptocrática del gobierno de México.

Así, tenemos una ruta por dónde explicar un problema que no se queda en la exclusión social sino que se traduce en una dificultad estructural por cuanto se sucede de manera

⁶Esa es una historia que se remonta hasta los años 20 en la época del Presidente Álvaro Obregón y se extiende hasta nuestros días como lo expresa el documento de Iniciativa, Valor al Campesino, cuando señala para el tiempo actual que “La política pública de apoyo a la producción se encuentra altamente concentrada en muy pocos estados y en muy pocos productores. Cinco entidades del norte (Sinaloa, Chihuahua, Tamaulipas, Sonora y Jalisco), que contienen al 9% de las UP existentes en el país, concentraron 38.9% del presupuesto de la vertiente de Competitividad, 43.6% del recurso operado por la Financiera Rural (hoy FND) y 42.6% del crédito FIRA.”. pag.33 Suárez, Robles, de la Mora. 2015

análoga en la génesis particular de los principales productos a los que se liga la actividad de los pequeños productores y que en otro plano del problema va a dar lugar a una circunstancia de incapacidad productiva- competitiva del agro mexicano en el orden macroeconómico, de pobreza y pobreza extrema en la sociedad rural a lo largo y ancho del territorio, de subutilización-sobreexplotación de los recursos naturales y afortunadamente de emigración por cuanto que de ahí se genera el principal apoyo a este segmento de la sociedad nacional que suma millones de mexicanos.

3.1 Los saldos rurales de la globalización y la disputa por el patrimonio rural

En el campo mexicano, nos enfrentamos a un problema aparentemente marginal por aquello de que ahí sólo se produce una muy pequeña parte de la riqueza nacional, y porque el problema alimentario, en tanto que problema de abasto, está resuelto desde la plataforma de los grandes y algunos medianos productores agropecuarios que ya lo hacen de manera eficaz en tanto que lo aseguran y, lo que no se cubre por parte de estos productores, que no deben ser mucho más de 100 mil distribuidos en cinco o seis estados, se resuelve con importaciones sea trigo, arroz, o maíz, lo cual no representa problema porque lo cubren los solventes consumidores nacionales o del exterior, y lo que no se puede cubrir por las personas de bajos ingresos, como la leche, el gobierno interviene pues en cualquier caso no es lo más y al gobierno le conviene dejar ver su rostro tutelar benefactor más allá de la imagen y el discurso, pues hace parte de sus correas de transmisión que capitaliza electoralmente.

Entonces, se tiene una funcionalidad de la economía agrícola que se resuelve con la actividad de pocos y se asegura el abasto, de manera que no debería de haber mayor queja pues la burocracia cumple con lo que a su parecer es la tarea que les toca y que los saldos de marginación y pobreza ya no son asunto suyo, en todo caso deberán atenderse como tales por parte de otras dependencias como SEDESOL, más la cuestión no es tan así, porque ni siquiera se alcanza la aritmética recomendada por la FAO en el sentido que se tipifica como condición de seguridad alimentaria cuando los requerimientos de importación para el abasto nacional se establecen en no más de la cuarta parte y en México este indicador está ubicado en la tercera parte, no es muy grande la diferencia pero aún no se cumple y la Secretaria de Agricultura comprometió que esto quedaría resuelto en la presente administración y sólo faltan un año para concluir, en fin... ya se verá⁷

⁷ “Según el titular de SAGARPA, reconoció, en marzo de 2013, que actualmente se produce el 57% de los alimentos que se consumen. Por lo que buscará producir el 75% para lograr la seguridad alimentaria durante el periodo 2013-2018 y así cumplir con los criterios señalados por FAO” pag.85. Menéndez y Palacio, 2015.

No obstante, el asunto de fondo no está en este parámetro de la ONU-FAO, pues, la concentración en manos de no más de 100 mil productores, implica dejar fuera a más de 4 millones de productores en su mayoría poseedores de menos de 20 hectáreas y dentro de estos la mayoría con menos de 5 hectáreas que son propietarios de más de 3/4 del territorio nacional, con lo que se crea un problema cuyas dimensiones rebasan con mucho la aritmética de su contribución al PIB, pues destaca, por un lado, una población de 28.9 millones de integrantes de la sociedad rural de los cuales 16.8 millones vive en condiciones de pobreza y, de otro lado, la subutilización de los recursos naturales que están en el marco de la propiedad de los pequeños productores, lo cual equivale a resolver un asunto en la economía de los abastos, construyendo un gran problema social, natural-ambiental, económico y político.

Numeralia de la Estructura Agraria

- México cuenta con más de 195 millones de hectáreas.
- 105 millones de hectáreas son ejidos y comunidades identificados como dueños de la llamada propiedad social.
- 70 millones de hectáreas son de la llamada pequeña propiedad.
- Se consideran alrededor de 30 millones de hectáreas de labor.
- Se trabajan realmente alrededor de 22 millones de hectáreas anualmente.
- El 70% de las posesiones son menores a 5.0 hectáreas.
- Considerando hasta 10 hectáreas en posesión se eleva a 80% las posesiones.
- Y sumando las propiedades hasta 20 hectáreas llega alrededor de 80% lo que se puede reconocer como superficie de minifundios o pequeños propietarios.

Fuente: Información obtenida por consulta con Héctor Robles Berlanga, Profesor Investigador de la UAM X oct. 2016.

El gobierno asigna más de 300 mil millones del presupuesto público federal para el sector rural a través del Programa Especial Concurrente PEC, algo más de lo que habrá de recortar al Presupuesto de Egresos de la Federación en el 2017 para acreditarse ante las calificadoras internacionales como *Standar and Poors*, que bajaron el estatus crediticio de México, o que se tuvo que realizar para recuperar la confianza del FMI y el BM de donde se obtiene la cobertura de blindaje ante los riesgos de un tsunami financiero o que resulta sustantivo para construir el superávit de las finanzas públicas. Por donde lo quiera ver el sector rural parece poco importante económicamente, pero en la aritmética simple del

despotismo tecnocrático las cuentas se revierten con un trastrocamiento macroeconómico que no ven quienes suponen que el tema no es de la política sectorial agropecuaria sino un asunto ordinario de la política social, sin reparar en la geometría macroeconómica que termina pegando al país entero.

Mas no se vaya a pensar que los pobres del campo, que son los más de la sociedad rural, viven de este gasto gubernamental, pues en el interior mismo de las dependencias de gobierno, que hacen parte del entramado para la asignación de este gasto, se reconoce, aunque no haga parte del discurso oficial, que el 70% de los recursos se canaliza para el buen funcionamiento de la producción y comercialización de los 100 mil productores-empresarios del sector agropecuario que se hacen cargo de los abastos teniendo como contrapartida la canalización del 30% del PEC a las zonas y productores que hacen la gran mayoría de los productores pobres y de las zonas rurales marginadas. Si a usted le parece que alrededor del 4.0% del PIB es poco para el 23.0% de la población nacional, qué le parece que ese PIB se reparta entre el 0.003% de la sociedad rural, y además reciba más de dos terceras partes de la contribución del gobierno al campo.

Sencillamente las cuentas no salen ni para explicar la marginación y la pobreza de la sociedad rural, para ello es preciso incorporar la aportación de alrededor de 25 mil millones de dólares de remesas provenientes de los paisanos que trabajan, se mantienen y ahorran en los Estados Unidos y Canadá. Se trata de \$485 mil millones de pesos, lo que representa una contribución 40% mayor a todo el gasto-inversión que canaliza el gobierno al campo. La sociedad rural es más grande de lo que los censos de población contabilizan, ocupa más territorio del que marcan las fronteras y es mucho más trabajadora de lo que la tecnocracia pública y privada reconocen. México, ocupa el 4° lugar en el mundo, después de la India, China y Filipinas. México absorbe más de la tercera parte de todo lo que recibe América Latina, y es por el trabajo de los excluidos.

Conclusión

Un entorno global que ha entrado en lo que se da en llamar eufemísticamente, desaceleración del crecimiento económico que en realidad representa una precondition de crisis sin señales claras de poderse resolver debido a que i) las tecnologías que propiciaron la generación de nuevos productos se enfrentan a la saturación de los mercados, ii) dichas tecnologías han llegado a límites en su despliegue y el salto tecnológico llevado a la condición de la 4ª revolución industrial está en ciernes sin un horizonte temporal de consolidación. iii) las nuevas tecnologías están bloqueadas por la acción defensiva de los monopolios, iv) existe una sobreacumulación de capital accionario que está en riesgo de esfumarse dado que depende de la dinámica de los intercambios de bienes y servicios, que, por ahora, más bien se contraen en lugar de expandirse y v) el sistema financiero enfrenta un sobreendeudamiento público y privado que le restan posibilidades de financiamiento está en riesgo de colapso por la incapacidad de pago de sus deudores.⁸ Nadie se está inventando una crisis ni se amenaza con el petate del muerto. La realidad es que existe una congestión productiva y un entrapamiento financiero.

Un esquema de libre comercio que le dio cauce a la desregulación del comercio exterior tras la disminución de la intervención del Estado en las economías, con el Brexit enviando señales de agotamiento de la fórmula, y el eventual regreso de las economías más fuertes a ordenar sus capacidades internas con trazas proteccionistas, lo que complica a los países que como México fueron más *papistas que el papa* al asumir el modelo neoliberal por cuanto llevaron los aparatos de Estado a expresiones tan degradadas que ahora sufren discapacidad fiscal, operativa y política, amén de que abandonaron-desmantelaron las capacidades de producción de todo aquello que no estuviera enganchado al comercio exterior, cosa que no sucedió en la misma proporción y condiciones en los países avanzados.

México se enfrenta sin recursos internos al momento de mayores dificultades de la era global, con 2/3 de su economía y comercio anclados al sector externo en franca retracción y sin bases de ingreso ni espera de tiempos para resarcir 35 años de desatención al proceso de formación de capital productivo que presupone más que disponibilidad financiera, sea de reservas de divisas en el Banco de México o disponibilidad de crédito en el FMI y el BM, para auxiliar las transacciones con el exterior, que, por lo demás, pueden esfumarse en un santiamén. De hecho, en esta etapa ya dio muestras de que ello no alcanza para detener la devaluación del peso, y por eso el incremento recurrente en las tasas de interés interbancario.

La agricultura se encuentra en la base de esta circunstancia nacional y no es dable que en sentido general pueda escribir una historia diferente por cuenta propia, sólo cuenta con

la ventaja relativa de un nivel básico de operación pues no se trata de un sector, que pueda prescindirse, mas eso no significa, que no llega en última instancia a un punto crítico, máxime que las diferencias productivas, regionales y sociales presentan niveles extremos y ordenes de magnitud relativa propios de un país pobre y atrasado. Este es el fenómeno de la concentración-exclusión que se ha expuesto como tema central en el argumento del presente artículo.

La concentración-exclusión de la actividad productiva arroja un saldo de proximidad a los rangos establecidos por la ONU-FAO para la seguridad alimentaria, pero con niveles extendidos de pobreza alimentaria, una muestra de la cavernosidad de los conceptos en los que se ampara el discurso oficial al posibilitar construir por debajo realidades de miseria y marginación que deviene en otros problemas como la inseguridad y la violencia como prólogo de inestabilidad política. Es este panorama del campo mexicano donde se abrió el espacio al refugio-expansión del crimen organizado y la corruptocracia que se han mezclado en forma ominosa como lo muestran repetidos eventos de despojo y violencia que en el caso de Ayotzinapa eclosionan

“...los propios responsables de su diseño y ejecución que son el FMI y el BM, pueden decir abiertamente que las políticas monetarias de ayuda (para recuperar el crecimiento de las economías) sólo sirvieron para endeudar a los estados y a las empresas, y ahora, de los 152 billones de dólares que se deben...” (Pérez, 2016).

La adversidad que significa el declive global, el agotamiento del modelo basado en el sector externo y la crisis institucional del Estado precisan de la construcción del fundamento y la movilidad de las sociedades de base en la gestión progresiva de un cambio en la correlación de fuerzas políticas en el plano nacional que habrá de procesarse en un plazo no menor al que significa una generación y su relevo, desde las diferentes trincheras sin desestimar los procesos electorales y al menos el trabajo de aumento y despliegue de nuevas y mayores capacidades productivas y de comercio interno y externo en ese lapso. La agricultura en correspondencia con cambios en el orden y desempeños nacionales, tendrá que procesarse dando paso a un campo que habrá de revisar su patrón de cultivos en la perspectiva de las exigencias de los cambios.

Los cambios en el campo mexicano tendrán que descansar en el trabajo y gestión de la sociedad rural con criterios de relevo generacional y de equidad de género con la ampliación del espectro de uso del suelo dando cabida a actividades no agropecuarias como son la explotación de energías fósiles y renovables en correspondencia con procesos de transición de largo plazo en este ámbito y bajo criterios de sustentabilidad directa e indirecta de carácter compensatorio abriendo el campo a los servicios ambientales, suelo, aire y agua y las

explotaciones mineras. La ruralidad y no sólo las agriculturas representan una ampliación de los mercados de participación de la sociedad rural que de no advertirse ya, pueden ser objeto de un ardid jurídico para darles la vuelta y allanar el campo para la extensión de los términos en que se han enfilado las empresas trasnacionales y multinacionales en las explotaciones referidas que representan un proceso más rapaz y violento que la descapitalización campesina y el desmantelamiento vivido al tenor del comercio exterior característico del predominio neoliberal. Es de tal dimensión el deterioro de la sociedad rural y de las adversidades internas y externas que puede dar lugar a una nueva y cruenta lucha por la tierra que mucho dependerá de la capacidad de reconocerse debidamente dotados de los argumentos económicos y jurídicos ampliamente respaldados por la acción política o de lo contrario podríamos asistir al avasallamiento definitivo del campo mexicano, donde lo alimentario puede ser subsanado por los pocos que ya lo hacen y nuevamente por las importaciones.

La consideración de las diferentes dimensiones y ámbitos del problema como son lo rural, lo nacional y lo global más lo alimentario y lo no alimentario, presuponen una ecuación sociopolítica expuesta al tiempo, los recursos disponibles y la fuerza de las contradicciones de todo ello de manera que estamos hablando de correcciones de fondo que pasan por una profunda reforma del Estado para ajustar los términos del acuerdo alcanzado en la Constitución del 17 y posibiliten un nuevo entramado institucional para la elección de representantes y las condiciones del ejercicio de Gobierno. En paralelo y detrás de esa posibilidad de gestión de cambios tendrá que fijarse la mirada en los puntos duros del aumento de las capacidades de producción y comercio con que se transita en la sociedad de intercambio del sistema capitalista, lo cual no niega su correspondencia con los laboratorios de otras formas de organización y los diversos frentes de las ideas, la discusión y la convergencia de un bloque histórico capaz de procesarse en un proyecto de cambio de gran envergadura.

Estos puntos duros deben colocarse como un primer concepto de orientación del gasto y la acción pública en la que habrá de buscarse un acuerdo con la participación de todos los sectores de la sociedad nacional, que tiene que ver con i) el desarrollo de la infraestructura de producción y comercio, ii) el desarrollo de tecnológí@s básicas y aplicadas, iii) la educación y capacitación de la fuerza de trabajo iv) la implementación de nuevas formas de organización del trabajo y la producción en los espacios local y regional, vi) la diversificación y vinculación de mercados, vii) esquemas competitivos de financiamiento, viii) la canalización de subsidios para el financiamiento de los costos incrementales de los cambios tecno-productivos y x) un nuevo acuerdo social que fundamente nuevas reglas de funcionamiento, esto es, nuevo marco jurídico e institucional.

Referencias Bibliográficas

Banco de México. Sistema de Información Económica.

Banco Mundial. Indicadores de Desarrollo Mundial.

Víctor Suarez, Héctor. Consumidor, Fundar, Semillas de Vida, Subsidios al Campo en México.

INEGI. Banco de Información Económica.

INEGI. (2015). Anuario Estadístico y Geográfico de los Estados Unidos Mexicanos 2015.

De la Mora, Diego. (2015). Iniciativa, Valor al campesino. Vida Nutrición y Riqueza para México. ANEC, ASHOKA, El Poder del Robles. 98 pp.

Rivera Ríos, Miguel Ángel. (2016). El legado de la crisis financiera: exceso de capital y el espectro de la depresión global, presentación, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México. Seminario el capitalismo en el siglo xxi: transformación de los procesos de acumulación y valorización. Ciclo y crisis económica. Perspectivas a futuro, septiembre-noviembre 2016.

Rubio, Vega Blanca Aurora. (2014). El dominio del Hambre. Crisis de Hegemonía y alimentos. Universidad Autónoma de Zacatecas. Universidad Autónoma de Chapingo-Colegio de Postgraduados Juan Pablos Editor. México,

Menéndez y Palacio. (2015). Indicadores y Políticas Públicas. En el camino de la Reforma del Campo. México: Ed. Unión Campesina Democrática.

Pérez, Haro Eduardo. (2016). El Futuro nos alcanza. El Sur, 1



Desde el punto de vista de la dinámica en la acumulación de capital, el capitalismo del siglo XXI es el escenario del Quinto Kondratiev, que tuvo su ascenso desde los 1980 y hasta el 2008. A esta fase del sistema se le denomina capitalismo informático o cognitivo para subrayar que la fuente de productividad radica en la generación y uso del conocimiento y la información. La dimensión institucional y política quedaron determinadas por el desmantelamiento parcial del Estado Benefactor, así como la anulación de su intervención mediante políticas keynesianas, con la finalidad de recrear la sociedad liberal e individualista que se conformó a fines del XIX. El resultado ha sido la desarticulación social enmarcada en una inusitada bonanza capitalista con elevada concentración de los beneficios. Entrado el periodo de contracción económica, el capitalismo de inicios del siglo XXI queda ceñido en una confrontación por la hegemonía mundial entre Estados Unidos y la República Popular de China, además de la rebelión social por el posible arribo masivo, no regulado ni pactado, de la inteligencia artificial al mundo laboral. México no escapa a las repercusiones de estos procesos en tanto su conexión al mercado mundial dicta el marco de posibilidades para mejorar su condición económica y social.

ISBN: 978-607-30-2226-2