

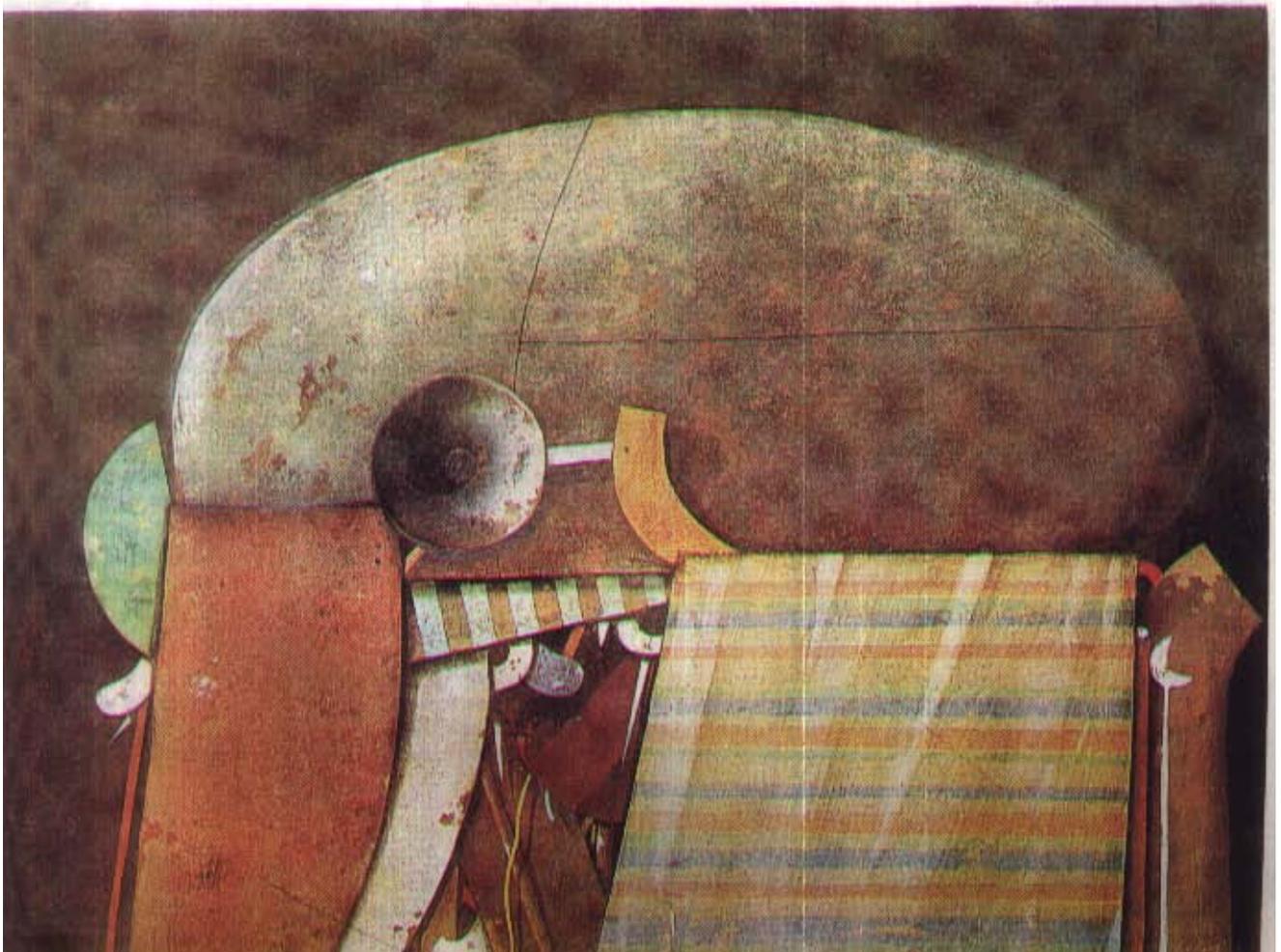
MOMENTO⁴⁹ económico

información y análisis de la coyuntura mexicana

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS, UNAM.

ENERO-FEBRERO 1990

**Transporte urbano, el Metro de la Ciudad de México
¿Cuánto cuesta el trabajo de un mexicano
para los inversionistas extranjeros?**



¿Una "nueva" acumulación originaria?

Saúl Osorio Paz*

A lo largo de unos 500 años, la acumulación por la vía capitalista ha sido evidentemente desigual. De aquí que en algunas regiones o países se de una alta concentración de las fuerzas productivas y en otros el atraso y la pobreza. Y es que el despegue no sólo careció de uniformidad, sino además los países rezagados se vieron expoliados por la llamada acumulación originaria: que conlleva conquistas, despojos, intercambio desigual, etc. Hoy día el fenómeno con las modalidades de la época continúa: transferencia de excedente de los denominados países periféricos a los industrializados. Pero en estos días lo que poderosamente llama la atención es la conversión de países socialistas en países capitalistas, lo que representa un jugoso botín para las altas esferas capitalistas del mundo, que por sus mecanismos e implicaciones, tal vez pudiera concebirse como una "nueva" acumulación originaria.

Lo cierto es que una vez que se instaura el socialismo (real) en varios países, liberados del fascismo en el lapso exitoso de la Segunda Guerra Mundial, por una u otra razón que no viene al caso extenderse, se inicia la acumulación socialista, producto del trabajo de los pueblos. Se ha reiterado que en una primera etapa, el proceso de producción se incrementó de manera ostensible y paralelamente se concretaron beneficios culturales y sociales de los que hoy se carece en el mundo capitalista o se merman desicivamente como un derivado del neoliberalismo, especialmente en países agobiados por las cargas del endeudamiento externo. Las políticas de beneficio social se refieren a educación, salud y asistencia médica, vivienda casi gratuita, sistemas de guarderías, protección a la madre y a la infancia. Al mismo tiempo, se buscan equilibrios que tienden a garantizar la ocupación plena.

Una segunda etapa se caracteriza por un agachamiento de la curva de crecimiento: las tasas del Producto Interno Bruto tienden a ser cada vez menores. El fenómeno trata de explicarse por:

a) El aislamiento económico;

- b) La obsolescencia de la capacidad instalada;
- c) La ausencia de una asimilación rápida de la tecnología moderna;
- d) La falta de creatividad.

Imputado todo esto a la planificación muy centralizada, está puesta en manos de una tecnocracia voluminosa y rutinaria. Solución: el capitalismo. Pero el capitalismo está también en crisis, inclusive Japón que ostenta la vanguardia dentro del sistema ha visto disminuir el crecimiento de la productividad. Otros países desarrollados han disminuido los beneficios sociales derivados de la era keynesiana y soportan una alta tasa de desocupación, acompañada del aumento constante de la economía informal. Estados Unidos (EUA), con la economía más grande del mundo occidental hoy por hoy, se tambalea: envejece la infraestructura, empeora la educación, se estanca o decrece la tasa de inversión, padece los denominados déficit gemelos (comercial y fiscal), soporta la carga de quiebras bancarias, etc. Aunque ha de reconocerse que EUA dispone del más grande mercado interior. Y el panorama es mucho menos halagüeño si se observan países capitalistas como Brasil, Argentina y Perú, que padecen condiciones verdaderamente dramáticas y sin ninguna perspectiva de salida. Si bien, en décadas recientes la ocupación plena era objetivo prioritario de la política económica dentro del sistema capitalista, ahora, la ideología anticrisis se concentra en el eficientismo que posiblemente logren las fuerzas del mercado dentro de una franja productiva, aunque la desocupación de la economía informal absorba cada vez más recursos humanos.

Es en este escenario mundial, que en varios países socialistas se dan movimientos hacia el capitalismo. Quiénes y por qué se busca una solución de este tipo, no se tiene todavía suficiente claridad aunque la lógica económica hace suponer la existencia de intereses internos bien perfilados, producto de la historia reciente. Pero, para alcanzar el capitalismo hay que transformar la propiedad social de los países socialistas en propiedad privada: hay que vender los bienes de las cooperativas, empresas autogestionadas o del Estado, y sólo pueden comprar quienes tengan capital (dinero).

Un primer supuesto: que las empresas correspondientes serán

* Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

Directorio

Enero-Febrero de 1990, número 49.

Momento Económico es una revista bimestral de análisis de la coyuntura económica de México y América Latina, del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Los artículos firmados son responsabilidad exclusiva de sus autores. *Momento Económico* publica 6 números al año.

Universidad Nacional Autónoma de México. Rector: José Sarukhán. Coordinador de Humanidades: Roberto Moreno de los Arcos. Director del Instituto de Investigaciones Económicas: Fausto Burgueño Lomelí. Secretaria Académica: Verónica Villarespe. Secretaria Técnica: Carmen del Valle. Departamento de Ediciones: Enrique Quintero.

Comité editorial: Iris Guevara, Cristina Martínez, Javier Delgadillo, José Luis Rangel y Felipe Torres. Director: José Antonio Moreno. Asesor: Emilio Romero. Colaboradores: Marta Ceceña, Sara González, María Belén Aguilar. Secretaria: Ma. Elena Lopes.

De venta en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Torre II de Humanidades. 1er. piso. Apartado Postal 20--721. México 20 D.F. Tel. 550-5215 Ext. 2904. Número suelto: 3 000 pesos, 20% de descuento en ejemplares adquiridos en el IIEc. Suscripción anual: 18 000 pesos. Interior 18 000 pesos. Extranjero: número suelto 3 dólares, suscripción anual 15 dólares. Cuidado de la Edición: Ruth Mondragón. Tipografía y formación: Rogelio C. Impresión: Impresa.

Ilustraciones: Fantástico Slikarstvo.



todas compradas por capitales extranjeros, integrantes de corporaciones trasnacionales, bancarias o productivas, con lo cual se produce una completa desnacionalización. Un segundo supuesto es que haya compradores nacionales, lo cual indicaría que durante muchos años la corrupción formó neocapitalistas dentro del socialismo, esto señalaría la inexistencia del socialismo, lo cual liberaría a ese sistema de lo que hoy se le acusa.

Como la venta de empresas a trasnacionales implica necesariamente el ingreso de capitales percibidos por los gobiernos, una pregunta obvia es ¿Cuál será el destino de esos recursos? Y esto aún en el entendido de que los capitalistas extranjeros compren a precio de remate. Un destino pudiera ser bienestar social a secas, sin contrapartida productiva (al menos inmediata) lo cual eventualmente puede generar un proceso inflacionario con alcances mundiales; otro pudiera ser el enriquecimiento de funcionarios que luego engrosarían las filas del capitalismo.

Si la compra de tales bienes se efectúa en las condiciones que sin duda impondrá a los vendedores el capitalismo, es decir, con precios correspondientes con una subvaluación, sujeta además a relaciones laborales intensas y prolongadas, el hecho contribuirá a elevar las tasas de explotación y de ganancia, al menos en una primera etapa, ello contribuye a la salida de algunos rasgos de la

crisis capitalista, aunque puede agravar a otros como la desocupación. Lo que no tiene discusión es que los pueblos que se someten al capitalismo perderán sino todas, casi todas las conquistas sociales que alcanzaron en los últimos 40 años.

Los cambios en estos países se inician en nombre de una de las grandes aspiraciones humanas: la democracia. No se sabe hasta que punto los pueblos involucrados están plenamente informados de las características de las democracias occidentales, su parcialidad e ineficiencia. O bien, cómo, la democracia política argentina -por ejemplo- es al mismo tiempo un despotismo económico y social. Ciertamente, tanto en países socialistas como capitalistas la democracia representativa se ha mostrado inepta para captar y canalizar los intereses e inquietudes de la población. Hubo países socialistas que redujeron formas estatales del capitalismo que igualmente se ven inoperantes. Desde este ángulo es preciso imaginar mecanismos de participación cualquiera que sea el sistema económico. Pero, lo que se tiene a la vista es la contradicción entre democracia política y antidemocracia económica, cuestión que puede extenderse a países exsocialistas. Y en estos hay algo peor: se dan brotes fascistas que de llegar a ser predominantes, conjugarían despotismo político y económico.

El Metro de la Ciudad de México Desarrollo y perspectiva

Ovidio González Gómez *
Bernardo Navarro Benitez**

Introducción

En 1966 el Gobierno Federal mexicano inició estudios formales para la constitución de las primeras líneas del Metro. Un año después se creó un sistema de transporte masivo; su nombre: Sistema de Transporte Colectivo (STC)-Metro. Tres meses después, en junio de 1967, comenzó la construcción del tren metropolitano.

Hoy en día, el STC cuenta con ocho líneas, 141 kilómetros y 125 estaciones en servicio. Cada día el Metro mueve alrededor de cinco millones de pasajeros. Probablemente el Metro de México sea el más grande de los Metros en el Tercer Mundo y su red es tan extensa como la de todos los Metros en operación en América Latina, juntos. El Metro, como el sistema de drenaje profundo de la Ciudad de México, es una de las más importantes y relevantes inversiones públicas urbanas en las últimas décadas.

Desde la campaña presidencial, el gobierno actual mostró dudas acerca de la posibilidad de construir más kilómetros de Metro "Pesado". Al inicio de la campaña presidencial, Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) anunció la construcción de 60 kilómetros durante su periodo; pero poco más tarde recortó esta intención a 40 kilómetros. Hoy en día, a más de un año de su toma de posesión y contando ya con el Plan Integral de Transporte y Vialidad, la política de Transporte Masivo (TM), y particularmente la del Metro, están ya definidos, apareciendo en primer plano. La renegociación de la deuda externa, el inicio del saneamiento de las finanzas del Departamento del Distrito Federal (DDF) y, particularmente el incremento de la tarifa del Metro, allanaron en principio, el obstáculo financiero.

El Metro y el sector transporte.

1. Desde sus orígenes el Metro fue concebido como la "base de un sistema complejo de transporte masivo de la ciudad".¹ Más tarde, a finales de los años setenta, se concebía como la "columna vertebral" del sistema de transportación y como un factor importante para desincentivar el uso del auto particular. La evolución real del impacto del Metro en la transportación metropolitana fue muy diferente de las ideas previas. Han pasado 20 años desde la inauguración del primer tramo del Metro y aún ahora la desestimulación al uso del auto particular es sólo marginal. Pensamos que la inserción específica del Metro en el TM puede ser explicada por: la evolución del sector transporte; las políticas que afectan al sector, así como por los niveles de integración física, tarifaria e institucional.

Más aun, debemos tomar en cuenta la independencia política y administrativa dentro del área metropolitana, formada por el Distrito Federal (DF) y el Estado de México (EM).

2. Una de las tesis guía de este artículo es que lo efectivamente obtenido por el gobierno del DF fue la gradual ruptura del patrón establecido del TM, controlado previamente por la oferta privada. Esta se ha removido crecientemente en los corredores viales, en especial en las áreas centrales y aquellos corredores con funciones troncales. Este tipo de intervención basada en el Metro tuvo impactos diversos en la Transportación Colectiva (TC).

Ante todo, la tasa de crecimiento de la demanda del Metro fue más del doble que la tasa de crecimiento de otros modos de TC. Este ritmo ocurrió entre 1972 y 1977, periodo en el cual no se construyó un metro de Metro.

3. El STC cubrió en su etapa siguiente (1977-1983) el 18.5% de la oferta, en vez del 11% cubierto en la primera etapa. La calidad en la participación del Metro en la transportación urbana masiva es muy significativa. La cantidad de destinos, las posibilidades de transferencia y las opciones de destinos de viaje se ampliaron sustancialmente entonces. Al mismo tiempo, la integración de la capacidad física con otros modos de TC creció con la incorporación de terminales de intercambio modal. De forma similar, las estaciones de autobús foráneo fueron incorporadas a algunas estaciones del Metro. Esta medida permitió al gobierno un mejor control de este tipo de transporte que antes, cuando el servicio privado era ofrecido en diferentes áreas de la Ciudad.

El gobierno del DF invirtió en paralelo, para la adecuación de algunas de las vialidades más importantes. Se suponía que estas vialidades estuvieran integradas con algunas líneas adicionales de Metro y una profusión de rutas de trolebuses. Esta parte del proyecto, lo correspondiente a los trolebuses, nunca se completó. Por el contrario, las nuevas vialidades desplazaron al transporte eléctrico y simplemente propiciaron el uso del auto particular; mientras el sistema de tranvías virtualmente desapareció y el sistema de trolebuses también fue prácticamente eliminado.

Los taxis colectivos mostraron una dinámica absolutamente diferente: creció su participación en la oferta correspondiente al crecimiento de la red del Metro desde 1982. Ello fue posible gracias a la gran capacidad adaptativa de los colectivos a los cambios producidos por la dinámica de crecimiento de la red del Metro y al "hueco" creado por la falta de expansión de la oferta de transporte estatal, según aumentaba la demanda.

4. Hoy en día el sistema del Metro de la Ciudad de México presenta una red compleja, especialmente en las áreas al norte del DF. Tiene opciones múltiples de transporte, particularmente en el área central. La capacidad del Metro ha sido posible sólo gracias a sus estrechas ligas con el transporte colectivo de superficie, especialmente con los autobuses urbanos de Autotransportes Urbanos R-100.

Se ha reestructurado ya la transportación eléctrica de superficie, tomando en consideración los planes de expansión del Metro. La mayor parte de sus rutas, incluyendo el llamado "tren ligero" se conectan al Metro.

* Investigador del Instituto Mexicano de Transporte, Querétaro.

** Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

¹ Espinoza U., Jorge, *El Metro, México, Méx.: Representaciones y Servicios de Ingeniería*, 1975, p. 21.

Esta integración de los modos de transporte en el DF puede ser explicada en términos de las políticas y regulaciones recientes, tanto urbanas como de transporte. De ellas, las más importantes son la igualdad tarifaria para todos los modos de producción pública en el DF; el abono multimodal y las regulaciones anticontaminantes emitidas en 1986, al obligar a los autobuses y taxis colectivos que accedan al área del DF a dejar su pasaje en las estaciones de intercambio modal terminales del Metro.

La mexicanización del Metro.

1. La principal característica del Metro mexicano es que su desarrollo ha estado estrechamente vinculado a la más poderosa corporación mexicana de la construcción: Ingenieros Civiles Asociados (ICA). Este grupo industrial mexicano tiene un comportamiento típicamente monopolístico. ICA ha sido el principal beneficiario de los billones de pesos que ha representado la construcción de la obra civil y de los trabajos complementarios relacionados al tren metropolitano.

Las integraciones vertical y horizontal de ICA se expresan claramente en la producción de insumos y equipo para el Metro, así como en la provisión de tecnología requerida para la construcción en general. Al mismo tiempo, ICA produce parte de los trenes y exporta tecnología y servicios de consultoría para construcción de túneles.

Las experiencias previas de ICA en la industria de la construcción, así como la experiencia ganada a través de su inserción en el desarrollo del Metro, hicieron posible la "mexicanización" del Metro. Esta corporación ha sido reconocida de hecho, en México y en el extranjero, por su alto cumplimiento en el área de ingeniería civil.

2. Desde las primeras etapas del Metro, el gobierno mexicano facilitó la producción de coches de Metro en México, apro-

vechando la capacidad industrial instalada en el complejo industrial ya existente de Ciudad Sahagún, creado en 1954.

De hecho, la Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril (CONCARRIL) ensambló nuevos coches para el Metro a fines de los años setenta. La mayor parte de los insumos fueron importados. Ahora el ensamblado de coches del Metro continúa, pero con menos insumos importados que al inicio.

La producción actual de CONCARRIL incluye todos los coches para los metros "pesado" y "ligero" para México, así como coches de exportación a Chile. La mexicanización ha significado, sin embargo, la sustitución de insumos importados provenientes de Francia, por firmas transnacionales estadounidenses localizadas en México. Los insumos importados alcanzan, al presente el 8% del total de insumos para la producción de coches.

Aspectos financieros

1. Las contradicciones en la política financiera del STC han sido serias desde su inicio. El gobierno del DF decidió promover un sistema tarifario con el interés de beneficiar a los sectores de menores ingresos, mientras al mismo tiempo, esperaba cubrir costos de operación. A pesar de generarse una situación financiera frágil, el Metro mostró, durante los dos primeros años de operación, un balance financiero positivo tal como se esperaba. Desde entonces y hasta 1978, el Gobierno Federal tuvo que cubrir la deuda del Metro y autorizó subsidios sustanciales al STC para mantener sin cambios la tarifa.

El desbalance financiero del STC creció con el tiempo a partir de 1978. Los ingresos del Metro representaban menos del 20% de los egresos totales y para 1985 cayeron a sólo el 6.5%.

La percepción social acerca de los costos que los usuarios del Metro tenían que pagar cambió también con el tiempo. En 1969 la tarifa del Metro representaba el 3.54% del salario mínimo regional. Conforme transcurrió el tiempo, esta proporción cayó hasta llegar a ser sólo el 1.10%. En ese momento la situación financiera parecía más compleja de lo que es actualmente. El subsidio total requerido para operar el sistema en un día laborable llegaba aproximadamente a cuatro millones de dólares.

2. Desde nuestra perspectiva, existen dos situaciones detrás del subsidio al Metro. La primera y fundamental es el papel relevante jugado por la tarifa del Metro en el presupuesto familiar de las familias de menores ingresos en la Ciudad de México. De hecho, sólo el 10% de los usuarios del Metro tienen la opción alternativa de utilizar el auto particular. El restante 90% debe realizar conexiones posteriores en otros modos de transporte, que a su vez son demasiado costosos para casi el 30 de este 90% de usuarios.

Más aun, para los miembros de las familias que habitan en la periferia, los costos de transporte se elevan hasta



alcanzar una cuarta parte del salario mínimo, debido al hecho de que requieren hasta cinco conexiones por día. Esto significa que la cancelación del subsidio al Metro sea considerado como un asunto delicado para la ciudad más poblada del planeta, especialmente en el contexto de la más severa y persistente crisis económica de la segunda mitad del siglo y prevaleciendo una coyuntura política delicada.

La segunda razón explicativa al subsidio se relaciona a los razonamientos detrás de las políticas económicas nacionales. El gasto asociado a la operación del Metro para la ciudad ha representado una porción mínima (10%) de su presupuesto total en los últimos años.

Se debe tomar en cuenta, adicionalmente, el importante papel jugado por los precios de los bienes y servicios de producción pública en el presente programa de estabilización. Mientras algunos precios pudieron ser ajustados previamente a este programa, el precio del transporte masivo ha caído en términos reales y los ajustes futuros parecen tener efectos visibles y delicados en la opinión pública. Por tales motivos sólo recientemente la tarifa del Metro se incrementó a 300 pesos para mantenerse cercana al 50% de los costos de operación.

Impacto urbano

- Desde el principio se concibió al sistema del Metro en la Ciudad de México, como una herramienta de planeación urbana, estaba destinado no solamente a aliviar los problemas físicos de congestión y retardos derivados del impresionante crecimiento poblacional, sino también a resolver los obstáculos al casi secular patrón de crecimiento urbano horizontal.
- Los objetivos urbanos, sin embargo, no se mostraron explícitamente en los documentos oficiales originales. Mientras que el sistema del Metro se presentó como la solución a los problemas sectoriales de congestión y retardos, principalmente para el área central, no se expusieron objetivos de orden urbano. Lejos de consideraciones técnicas, la única referencia a asuntos urbanos fue la noción ideológica de que cualquier ciudad mayor de un millón de habitantes debía contar con un Metro. Esta noción nunca sustentada, logró el objetivo ideológico perseguido: asociar ante la opinión pública, la idea de progreso al proyecto del Metro.
- De cualquier forma, ocurrieron efectos urbanos (preconcebidos o inesperados) asociados indudablemente al sistema del Metro. Se pueden detectar, para fines de análisis, cuatro tipos de efectos.² El primero y más notable es uno de alcance metropolitano: el Metro en la Ciudad de México salvó los obstáculos de tiempo de traslado que hacían casi imposible continuar la urbanización en el límite urbano. Secundariamente, en el terreno de la estructura urbana, el Metro mexicano ayudó al cambio de una gran ciudad monocéntrica a un

área metropolitana pluricentral. El tercer tipo de efectos, de nivel local, se asocia al cambio en uso de suelo debido a la introducción de un servicio público, en este caso la construcción de instalaciones de transporte masivo. Finalmente y tal vez una de las cuestiones más comúnmente analizadas desde la perspectiva teórica, el Metro mexicano modificó los valores del suelo alrededor de todas sus estaciones.

Metro y crecimiento en los límites urbanos

- Antes de la introducción del sistema del Metro, la incorporación de suelo urbano siguió, por más de treinta años, un proceso por el cual las agencias inmobiliarias concentraron enormes capitales por medio de un mecanismo bastante utilizado en la mayor parte de las ciudades Latinoamericanas: grandes porciones de tierra rural, adyacente a la ciudad y carente de todos los servicios, es vendida ilegalmente a los sectores de menores ingresos. Una vez asentados, estos sectores luchan por su reconocimiento legal y por la tenencia de la tierra sobre la base de su posesión; en muchos casos los pobladores mismos introducen algunos servicios y mejoran la tierra. Al tiempo en que estos pobladores obtienen la tenencia, los valores del suelo se han incrementado tanto que los mecanismos del mercado formal de suelo expulsan a los habitantes de origen, quienes muy probablemente, no tienen otra posibilidad que comenzar el proceso en un lugar aún más alejado del área central.
- Las densidades brutas permanecieron casi constantes durante un largo periodo hasta finales de los años sesenta, cuando la congestión y los retardos impulsaron un proceso de densificación (Cuadro 1). Los altos costos asociados a la densificación y los intereses de los especuladores inmobiliarios impidieron, sin embargo, cualquier intento de una forma más racional en el uso del suelo urbano.

Cuadro 1
Densidades brutas en el área metropolitana
de la Ciudad de México

AÑO	POBLACION habitantes	AREA URBANA hectáreas	DENSIDAD BRUTA hab/hectáreas
1930	1 230 000	8 603	143
1940	1 760 000	11 753	150
1950	3 480 000	24 058	144
1960	5 186 000	36 000	144
1970	8 797 000	56 000	156
1980	14 500 000	100 000	145
1982	15 434 100	112 810	137
1983	15 929 071	116 780	136
1984	16 640 729	118 900	140
1985	17 166 933	120 610	142
1986	17 919 020	122 620	146
1987	18 639 713	124 710	149

² González, Ovidio, y Navarro, Bernardo, *Metro, Metrópoli México, México, Méx.: UNAM-UAM, 1989.*



6. La introducción y desarrollo del Metro, en conjunto con los sistemas ramales asociados de autobuses y taxis colectivos hicieron posible, en los años setenta, la incorporación de suelo rural en el límite del área urbana. Las densidades brutas regresaron a sus cifras previas. Así, el Metro de la Ciudad de México incrementó positivamente la accesibilidad del límite urbano, pudo continuarse de esta forma con el patrón previo de crecimiento horizontal. Así, en este orden de ideas, la distribución de la población en el territorio metropolitano, la segregación urbana, cambió con el Metro. Como parte del proceso previamente descrito de incorporación de suelo urbano, las instituciones gubernamentales han de proveer, tarde o temprano, algunos de los servicios urbanos. El presupuesto requerido para ello se incrementa en la medida que las localizaciones estén más alejadas de las redes existentes. Este esquema se volvió demasiado costoso para las autoridades locales cuando las ubicaciones de los grupos de más bajos ingresos se incrementaron notablemente (fines de los setenta). De la misma forma, los problemas políticos se incrementaron. Se intentó entonces una solución menos costosa, tanto económica como política: inducir la localización de los habitantes de menores ingresos a lo largo de los límites urbanos, en vez de sectores específicos de ella. Al mejorar la accesibilidad en el perímetro urbano a través de las instalaciones del Metro, esta estrategia se volvió una realidad.
- Metro y pluricentralidad**
7. El sistema de transportación en la Ciudad de México se basaba en el autobús antes de la introducción del Metro. Su patrón físico reforzaba la monocentralidad, en tanto que la mayoría de las rutas de autobuses concentraban los suburbios con el área central. Los problemas asociados a la monocentralidad se enfrentaron con un incremento de la oferta, más rutas de autobuses circulando, lo que a su vez, volvió más agudos los problemas. Incluso la primera etapa del Metro fue concebida desde esta perspectiva. Las tres líneas iniciales del Metro tenían el objetivo específico de reducir la congestión de tránsito en el área central (objetivo logrado, por cierto).
 8. Pronto se volvió claro, sin embargo, que la monocentralidad no se restringía a la congestión. El conjunto de la estructura urbana estaba cambiando en esos años: la industria relocalizadas al norte de la ciudad requerían servicios bancarios; los comercios se mudaron a donde estaba la demanda dispersa en el área metropolitana; los corporativos industriales y financieros relocalizaron sus oficinas a los suburbios y, de la misma manera, las compañías industriales se relocalizaron en la década de los años setenta. Los sitios hacia donde se relocalizaron las actividades comerciales e industriales debían ser reforzadas con servicios eficientes de transporte.
 9. Los cambios en la estructura urbana provocaron la necesidad de modificar el sistema de transporte. El concepto de rutas sirviendo demandas específicas de viaje se volvió obsoleto para esta complejidad del área urbana. Comenzó a desarrollarse la idea de una red compleja en la cual no sea tan importante la correspondencia exacta de rutas específicas con líneas de deseo particulares. El objetivo comenzó a cambiar la conformación hacia una red basada en Metro y reforzada con autobuses, donde las transferencias sean tan numerosas como sea posible.
 10. La segunda etapa del Metro comenzó en 1977, con la extensión de las líneas existentes. Pronto, en 1981, otro tipo de líneas aparecieron, cuyo principal objetivo explícitamente fue reforzar los centros urbanos. En los documentos oficiales de esta segunda etapa, los centros urbanos y las nuevas líneas urbanas del Metro aparecieron como mutuamente dependientes. Un punto interesante aquí es que ICA, en sus documentos privados, había propuesto previamente corredores de tránsito con el Metro, cuyas interconexiones se convirtiesen en centros urbanos.
 11. ICA jugó dos roles interesantes. De un lado, planeó para el gobierno local las instalaciones de transporte técnicamente "requeridas" que posteriormente ICA misma constituyese: un negocio redondo de planeación y construcción. De otro lado, ICA expresa claramente el proyecto para refunciona-

lizar el espacio productivo, el proyecto que el capital en su conjunto tuvo para el área metropolitana de la Ciudad de México.

12. La segunda etapa del Metro, junto con las modificaciones a las rutas de autobuses y taxis colectivos mencionadas previamente, configuró tal red compleja. Esta fue finalmente completada con la prohibición de los autobuses suburbanos de acceder al área urbana, obligándoles a terminar sus recorridos en una estación periférica del Metro.

Cambios en el uso del suelo urbano

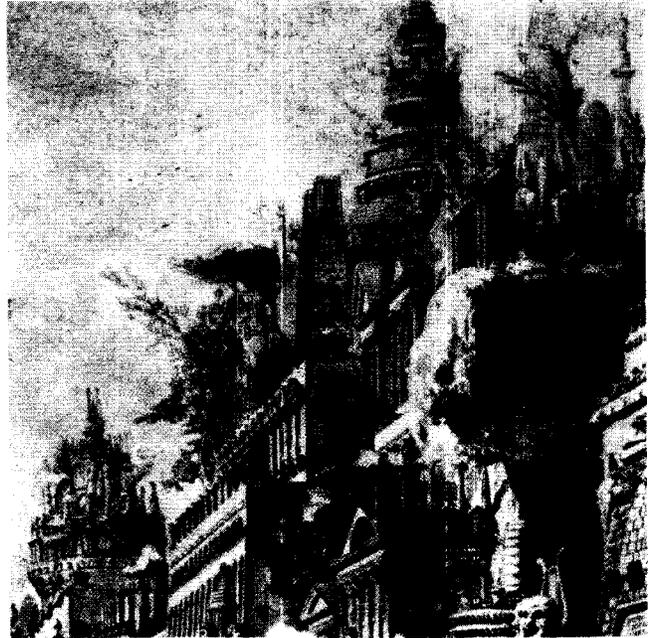
13. Algunas estaciones, principalmente terminales y aquéllas planeadas para reforzar centros urbanos, causaron cambios en los usos del suelo. Grandes centros comerciales se localizaron en las inmediaciones de algunas terminales. La presencia de oficinas fue prácticamente irrelevante. Tal vez el cambio más notable, aunque de poca importancia en términos de la distribución metropolitana del espacio, fue la concentración de expendios de comida ligera en casi todas las estaciones. La importancia de este cambio no se refiere en sí a un cambio en los usos del suelo, sino a los cambios en el comportamiento de compra y alimentación de los pasajeros del Metro. Podemos advertir que muchos pasajeros del Metro diseñan una estrategia familiar de transporte, en la cual suman dos motivos de viaje: trabajo y compras en un solo desplazamiento. Además, algunos pasajeros toman una comida ligera en su desplazamiento al trabajo.

El Metro y los cambios en los valores del suelo

14. Existen muy pocas investigaciones sobre valores del suelo en la Ciudad de México. Algunos indicios muestran, sin embargo, cambios leves en los valores del suelo alrededor de las estaciones del Metro. Durante la construcción de las líneas del Metro, el mercado formal de suelo se activó en los alrededores de cada estación, el signo de este impacto varió con el nivel de ingreso de los habitantes en estas zonas. En zonas de bajos ingresos en las cuales se construyó el Metro, el suelo urbano se ofreció a precios mayores con el argumento de que el Metro mejoraría la accesibilidad de la zona. En zonas de altos ingresos, por el contrario, el suelo urbano se ofreció a menores precios y la presencia del Metro se ignoró y en algunos casos se ocultó.

Situación presente

1. En la red de 141 kilómetros en ocho líneas en servicio y 125 estaciones, 16 de las cuales son de transferencia, son los indicadores gruesos de la red del Metro. Se trasladan cinco millones de pasajeros en día hábil, por cuatro mil 108 operadores (de nueve mil 289 trabajadores), en 169 trenes en operación (de 249 trenes totales). El gasto total en 1987 llegó a 217 mil 200 millones de pesos, casi el 70% del cual



proviene de subsidios de los Gobiernos Local y Federal. La conclusión en estas cifras y puede ser de sistema de Metro grande, complejo y costoso. Sin embargo, el Metro de la Ciudad de México es mucho más que estas cifras y estas conclusiones pueden no ser del todo ciertas.

2. Ante todo, el Metro de la Ciudad de México es, y ha sido por 20 años, uno de los medios a través de los cuales el gobierno mexicano ha garantizado salarios bajos sin demasiada presión social; pero a un alto costo: una carga económica muy pesada para el Gobierno Federal. Hubo un periodo (1976-1987) cuando este sistema de transporte pudo ser considerado, inclusive, como un "bien libre". Los tiempos han cambiado, sin embargo, parece existir un giro hacia una conceptualización más empresarial de los servicios públicos, incluido el Metro. Esta tendencia prevalece hoy en día en la mayor parte de los países capitalistas.
3. El Metro de la Ciudad de México presentó un balance financiero positivo sólo en sus dos primeros años de operación. Y en 1973 las pérdidas eran mayores, incluso que los costos de operación. En 1978 el Gobierno Federal se hizo cargo de la deuda acumulada (más de 650 millones de pesos de ese año). A partir de ese año, el Gobierno Federal mantiene un cuantioso subsidio a este modo de transporte.
4. La decisión política parece ser no continuar con la construcción del Metro; no por los menos con la misma forma de financiamiento previo (con fondos federales). El Director General del STC-Metro hizo público recientemente que la única línea en construcción -el Metro Ligero- sería operada por firmas privadas y que se está evaluando la incorporación de financiamiento privado en las propias etapas de construcción de nuevas líneas del Metro.

5. Una decisión aparentemente fuera de tema clarifica la estrategia de transporte del gobierno mexicano. Mientras en los últimos 20 años las autoridades locales, respaldadas por el Gobierno Federal, siguieron una estrategia de un papel creciente del gobierno en la propiedad misma de los modos de transporte, esta tendencia ha sido revestida hoy en día. La empresa de propiedad estatal Autotransportes Urbanos R-100, fue declarada en quiebra y será reorganizada en varias cooperativas independientes, conformadas por -se pretende- los mismos operadores de autobuses. Desde 1986 cuando la tarifa se incrementó de uno a 20 pesos, en 1987 a 100 y en 1989 a 300, el argumento gubernamental ha sido que el servicio público debe ser pagado como cualquier otra mercancía de producción privada. El "consumidor" del Metro debe pagar por lo menos los gastos de operación. Esta estrategia plantea un cuestionamiento al carácter de la transportación urbana masiva de la Ciudad de México. ¿Cuál es el papel del Metro mexicano en el contexto de un modo de transporte usado principalmente por la fuerza de trabajo?
7. El Metro de la Ciudad de México enfrenta también otra disyuntiva, de orden político-económico. El centro de la cuestión es la tarifa. No se trata de una cuestión de oferta y demanda en términos neoliberales, sino de una cuestión de variables macroeconómicas: el costo de la fuerza de trabajo



para lograr un Metro rentable (en términos estrechos) la tarifa debiera subir tan alto que los ingresos del pasajero típico del Metro serían reducidos drásticamente. Pudiera ser roto el balance delicado, hasta ahora mantenido por el gobierno local, entre los costos políticos y económicos de una tarifa muy baja.

8. Nos referimos a otra disyuntiva, pues han existido hitos previos en la historia del Metro. Para comenzar, el propio surgimiento del Metro enfrentó el cuestionamiento en el aspecto financiero (de forma similar a la actual, por cierto). Al inicio del periodo echeverrista el Metro fue vetado por el Presidente mismo con el expediente de lo elevado de sus inversiones y probablemente como resultado de un análisis de costos de oportunidad entre el Metro y otros servicios (drenaje profundo). Sin embargo, seis años después, López Portillo autorizó la continuación del Metro. Los documentos oficiales manifestaron que había sido un pecado del gobierno local (anterior) la interrupción en la construcción del Metro. Como podemos observar, los problemas financieros del Metro no son nuevos y en la mayoría de las veces el problema se ha presentado como algo imposible de remontar. Sin embargo, se han encontrado formas de salvar los escollos.
9. El Metro se ha convertido en el transporte principal de la Ciudad de México. La transportación pública de pasajeros en el Área Metropolitana de la Ciudad de México depende, sin lugar a dudas de él. Es, bajo todos los estándares, el más eficiente Metro comparado a cualquier otro sistema de su tipo en América Latina.³

Perspectivas

Recientemente se anunció la composición de grupos de trabajo que lleven a la formulación del Plan Integral de Transporte y Vialidad y la necesidad de continuar la construcción de nuevas líneas del Metro.

La cuestión que permanece es financiera. Podemos estar seguros, sin embargo, de dos cosas: las nuevas líneas tendrán impacto en los municipios conurbados adyacentes al límite con el DF y, la participación del sector privado en el financiamiento del transporte masivo no es más que una declaración de intenciones y nada más a corto plazo.

La posibilidad de continuar la expansión de las líneas del Metro en el próximo año, según palabras de Manuel Camacho Solís, regente de la Ciudad, "...es parte de la renegociación de la deuda (y por tanto) buscamos recursos adicionales que permitan la expansión del STC..."⁴. Así, creemos que tendrán que esperar más tiempo las alternativas nuevas y creativas, para financiar y operar la transportación masiva de la Ciudad de México. Por lo pronto, el gobierno y los usuarios seguirán cargando en sus espaldas los costos del sistema.

³ Figueroa, Oscar, y Henry, Etienne "Diagnóstico de los Metros en América Latina", en Revista EURE, volumen XIV, No. 42, Santiago de Chile, Chil.

Universidad Católica de Chile, marzo de 1988, pp. 7-18.

⁴ Excelsior, julio 18, 1989.

La agonía del Estado empresario

Rolando González Arias *

Emilio Romero Polanco**

El último tercio del siglo XX está siendo testigo de profundas y aceleradas transformaciones económicas, tecnológicas, sociales y geopolíticas que involucran a todas las regiones y países de un mundo cada vez más interdependiente. Dentro de este cúmulo de vertiginosos cambios queremos hacer énfasis a un fenómeno de gran relevancia; la tendencia mundial a la desestatización de la economía y la agonía del Estado empresario.

A lo largo del presente siglo, los más diversos proyectos de desarrollo económico adoptados en las naciones industrializadas estuvieron asociados con diversas modalidades de intervención económica del Estado y su transformación en empresario directo.

La presencia activa del Estado en la conducción de la vida económica fue la respuesta del capitalismo ante las crecientes dificultades de la empresa privada y del mercado para regular la coyuntura económica y amortiguar los conflictos sociales o, para hacer frente a las necesidades de la economía de guerra como ocurrió en las condiciones originadas durante las dos grandes conflagraciones bélicas mundiales desatadas por las potencias económicas. Durante el periodo entreguerras la vigorosa presencia económica estatal se constituyó en la respuesta a la crisis económica y los conflictos sociales que amenazaban la estabilidad de los países capitalistas desarrollados tanto en su vertiente keynesiana asociada a la "economía del bienestar", como en su vertiente fascista adoptada por la Alemania nazi y sus aliados.

Las formas extremas de intervención estatal en la economía, la sociedad y la política fueron adoptadas por proyectos de signo ideológico anticapitalista como el impulsado en la Rusia Soviética al triunfo de la Revolución Bolchevique en 1917 y, posteriormente por los países del bloque del Este europeo al finalizar la Segunda Guerra Mundial, en donde los esquemas de la planificación central y el control estatal de las principales industrias se transformaron en los principales pilares de

la construcción económica del socialismo.

Los países subdesarrollados y dependientes como los latinoamericanos, emprendieron diversos proyectos industrializadores y modernizadores sobre la base de asignar un papel central al Estado y su intervención directa en la economía para fomentar y conducir estos procesos. Las movilizaciones sociales fueron un punto de apoyo para la legitimación de los Estados populistas que nacionalizaron empresas básicas y promovieron las estrategias industrializadoras por la vía de sustitución de importaciones, sobre la base de las llamadas "economías mixtas".

Por su parte, todos los países del llamado Tercer Mundo que ingresaban a una vida políticamente independiente, depositaban en los nuevos Estados emergentes y sus políticas nacionalizadoras, la espe-

ranza de defender sus recursos naturales de la expoliación externa y construir las bases técnico-materiales para superar su atraso secular e introducir elementos de igualitarismo en sus estructuras sociales.

La estatización de la vida económica adoptó formas tan intensas y duraderas en los diversos tipos de naciones (capitalistas, socialistas, industrializadas o atrasadas), que aun corrientes críticas del Estado burgués, como ciertas vertientes dogmáticas del marxismo, adoptaron posturas teóricas y políticas que consideraban que la presencia económica del Estado conformaba una fase nueva y última en el desarrollo global del capitalismo y asumían que el intervencionismo estatal se transformaba en una constante histórica irreversible que acompañaría al capitalismo hasta su ocaso final.



* Profesor de la Escuela Nacional de Antropología e Historia.

** Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

El capitalismo, transformado en capitalismo monopolista de Estado se convertía en la fase última y más avanzada de este sistema económico y social. En la medida que el intervencionismo estatal era la respuesta del capitalismo ante la agudización de sus contradicciones internas, las nuevas crisis que surgieran en el mercado mundial, sólo podían ser enfrentadas con adicionales medidas de carácter regulador. En estos enfoques dogmáticos jamás se previó la posibilidad del surgimiento de una oleada reprivatizadora como respuesta a las crisis económicas y financieras de las economías de mercado. Curiosamente, su criticismo se transformaba en verdadera "estatolatría" cuando analizaban a los países empeñados en la construcción del llamado "socialismo real", en donde bastaba el control absoluto del Estado y los partidos únicos sobre el conjunto de la vida económica y social, así como el fomento a la planificación centralizada, que sustituya a los criterios del mercado en la asignación de los recursos productivos, para garantizar el desarrollo ininterrumpido de la producción material y el acceso de los pueblos al igualitarismo, el bienestar y la felicidad social.

Durante los últimos años la incapacidad de los Estados "benefactores", "populistas" o "comunistas" para garantizar el desarrollo económico y la superación de diversos y complejos desequilibrios tecnológicos, monetarios y financieros, han tocado fondo y han obligado a replantear sus roles como garantías de las condiciones generales de la producción y el fomento económico.

Al parecer los distintos expedientes gubernamentales que en décadas anteriores permitieron regular y amortiguar los efectos del movimiento cíclico de la economía parecen definitivamente agotados en los países capitalistas. Al mismo tiempo que los otrora todopoderosos Estados colectivistas del mundo socialista se derrumban como castillos de naipes, dejando tras de sí una estela de totalitarismo, corrupción e ineficiencias económicas.

Estas experiencias revelan que dentro de la compleja y contradictoria relación entre el Estado y el mercado, ambos fac-

tores aunque se condicionan mutuamente, necesitan encontrar equilibrios dinámicos para evitar que el peso de uno de los polos anule al otro, con consecuencias catastróficas para el conjunto de la economía; cuando se produce una excesiva liberalización del mercado se atenta contra las condiciones generales de reproducción de la sociedad y el estallido de los desequilibrios productivos se vuelve más violento, por el contrario cuando el intervencionismo estatal asfixia a la economía, la ineficiencia, la corrupción y la burocratización frenan las posibilidades del crecimiento económico y de una adecuada asignación de los recursos productivos.

Aunque la oleada neoliberal que sacude de manera irresistible a la gran mayoría de los países y regiones del mundo está nítidamente asociada a claras ideologías conservadoras y hegemónicas, no debe perderse de vista que su fuerza arrolladora se debe a que este proceso también expresa el inicio de una nueva etapa del desarrollo económico y del mercado mundial.

Si bien, el neoliberalismo se expresa a través de políticas e instrumentos similares, adoptados por los más distintos tipos de países (desincorporación de empresas estatales, apertura comercial, fomento a la inversión extranjera, estímulos a la inversión privada, disminución de subsidios y del gasto público, etc.), es importante advertir el carácter diferenciado de este proceso y de sus posibles consecuencias para distintas regiones del planeta:

Para los países altamente industrializados del mundo occidental, el neoliberalismo es un fenómeno de origen endógeno, impulsado por la voluntad y los intereses de los grandes complejos corporativos industriales y financieros que buscan fortalecer su hegemonía sobre el mercado mundial y consolidarse como los centros económicos, tecnológicos y militares de hegemonía mundial. El núcleo duro de articulación y conducción de esta nueva etapa de desarrollo del mercado mundial, así como su principal beneficiario se localiza, sin lugar a dudas, en los capitales transnacionales.

Para el bloque de países "ex-socialistas", la aceptación de los criterios de una

economía de mercado y la apertura a la competencia internacional y a la inversión extranjera, tiene consecuencias todavía inciertas y seguramente muy problemáticas. Sin embargo, es importante no perder de vista, el hecho que la adopción de políticas neoliberales, se produce sobre la base previa de una profunda democratización de estos países que posibilita un acrecentado control de la sociedad sobre el Estado y el nuevo rumbo económico adoptado. La modernización económica y política, en el marco de una intensa movilización social, puede sin duda, atenuar algunos de los efectos sociales negativos implícitos en el proyecto neoliberal. Además, la inexistencia de grupos empresariales nativos fuertes y experimentados puede propiciar que en algunos países o ramas de la industria, la desestatización de las empresas derive en nuevas formas de gestión social de las mismas que compitan con la empresa privada.

En el caso de diversos países englobados en el llamado Tercer Mundo, la situación es quizá más incierta y preocupante, ya que la adopción de los modelos neoliberales, ha sido en gran medida la resultante de factores exógenos a sus economías. En países como México y otros latinoamericanos, el proyecto neoliberal se impone sin que se realicen procesos previos de democratización social y política. La reforma económica y el mantenimiento del autoritarismo político no parecen ser la mejor fórmula para defender la soberanía nacional y enfrentar la crisis económica y financiera, sobre todo cuando las políticas neoliberales de desestatización, apertura externa y austeridad forzadas, son consecuencia no de posiciones libremente adoptadas por sociedades como la mexicana, sino de la voluntad de intereses externos (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, etc.), quienes imponen estos esquemas como condición para renegociar y aliviar parcialmente las abultadas deudas externas que han transformado a países como el nuestro en exportadores netos de capital para beneficio exclusivo de los países y bancos acreedores.

Costo laboral manufacturero internacional

José Rangel*

A continuación se presenta información sobre la evolución del costo laboral promedio en la manufactura de un conjunto seleccionado de países. El periodo considerado abarca los años entre 1975 y 1988, para la mayoría de los casos. Esta información fue originalmente recabada por el Departamento de Trabajo de los Estados Unidos.¹

En los Cuadros 1 y 2 del apéndice se encuentra la información original de la cual se obtuvieron los valores de los gráficos discutidos en el texto. El Cuadro 1 presenta el costo promedio de los trabajadores productivos de la industria manufacturera de los países considerados, medido en las monedas nacionales respectivas. En el Cuadro 2 aparece el costo medido en dólares. Esto es, el costo laboral en moneda nacional ajustado por el tipo de cambio oficial promedio del año correspondiente.

En esta nota se discutirán solamente algunos de los países del conjunto de la muestra. En particular aquéllos que se consideran más relevantes para el caso específico de México. De esta forma, los gráficos siguientes hacen referencia, por un lado, a los principales países industrializados. Esto es, aquéllos que conforman el llamado Grupo de los 5 (G-5). Por otro lado, y en referencia directa al costo laboral internacional de la fuerza de trabajo en México, se presentan los países asiáticos de rápida industrialización, considerados comúnmente de nivel de desarrollo similar a México.

Es necesario aclarar de partida que la medida del costo laboral manufacturero objeto de esta nota no permite comparaciones entre países referentes al poder nacional de compra de las remuneraciones de los asalariados. Para ello sería necesario utilizar el tipo de cambio de poder de compra, el cual toma en consideración la evolución de los precios internos de cada uno de los países en cuestión. De esta forma, el tipo de cambio de las monedas nacionales frente al dólar se constituye como un indicador de ajuste básico de lo que costaría al capital internacional la fuerza de trabajo por hora para producir en cada uno de los diferentes países.

Un aspecto relevante de las estadísticas recopiladas y procesadas por el Departamento de Trabajo reside en la homogeneidad de la información y la base común sobre las cuales están construídas las mediciones. Esto permite comparar internacionalmente el costo del trabajo productivo en el sector manufacturero.

México

La evolución del costo laboral manufacturero por hora de trabajo ha crecido durante el periodo considerado a una tasa compuesta anual promedio superior a 49 %, medida en moneda nacional. Esta media anual, sin embargo, no es representativa de la aceleración del proceso. En tanto, durante los primeros seis años del periodo el costo salarial nominal se incrementó a una tasa de 24% anual. Entre 1982 y 1985 esta tasa más que se duplicó, para ubicarse en 55% al año. Y en los últimos tres años,

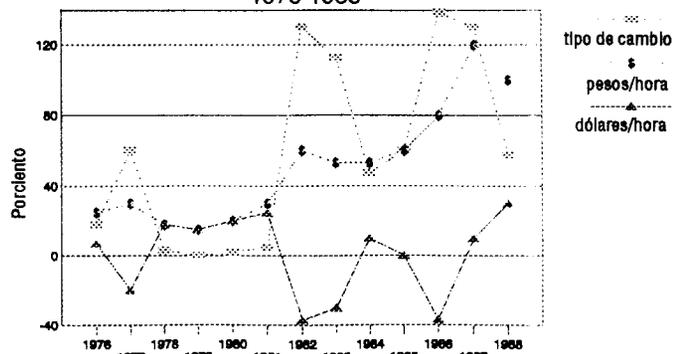
de 1986 a 1988, se incrementó nuevamente a más del doble hasta alcanzar 123% por año.

Este incremento salarial nominal, sin embargo, ha seguido un curso opuesto cuando se valúa en dólares. Esto es, frente al sensible incremento nominal en moneda nacional, el salario horario en dólares corrientes en 1988 es el mismo que en 1975. A lo largo de estos años, no obstante, no ha permanecido siempre en este valor. Entre 1975 y 1981 evolucionó favorablemente a los trabajadores durante prácticamente todo el periodo. Así, en estos seis años, el salario se incrementó más de 85%. A partir de 1982 se inició el proceso inverso. En 1986 el salario alcanzó su punto más bajo del lapso considerado. Se pagó entonces, en promedio, 1.50 dólares por hora trabajada.²

La evolución del costo en dólares de la fuerza de trabajo en cualquier país está definido por los movimientos de ésta en la moneda nacional respectiva y por las variaciones en el tipo de cambio. De esta forma, el porcentaje de variación anual del costo laboral en dólares es igual al porcentaje de variación en la moneda del país respectivo menos la variación en el tipo de cambio. Es por ello que, en términos del costo internacional laboral en dólares, es menos relevante el ajuste nominal del costo salarial en moneda nacional que las variaciones en el tipo de cambio.

De acuerdo con la periodización referida anteriormente es posible observar en la Gráfica 1 que entre 1976 y 1981 las tasas de incremento del costo laboral se mantuvieron por encima del ritmo de devaluación del peso, excepto en 1977. De esta forma, salvo este último año, las tasas del costo laboral expresado en dólares fueron siempre positivas. Y su cercanía al costo en moneda nacional estuvo modulada por los ajustes del tipo de cambio. Es por ello que el costo en dólares entre 1978 y 1980 estuvo prácticamente determinado por la evolución nominal en pesos, en tanto la devaluación en estos años se mantuvo cercana a cero.

Gráfica 1
México. Costo laboral y tipo de cambio
tasas de crecimiento anual
1976-1988



² Es importante subrayar que el pago a que hace referencia esta nota incluye 1) el pago en nómina, previa deducción de impuestos; 2) otros pagos de los patrones legalmente requeridos y que se consideran costos laborales de producción, y 3) pagos por tiempo extra, cambios de turno, vacaciones e incapacidades.

* Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

¹ U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, International Comparisons of Hourly Compensation Costs for Production Workers in Manufacturing, varios informes.

A partir de 1981 y hasta 1985, segundo periodo considerado, se produjeron, primero, dos bruscas devaluaciones. Estas abatieron el costo laboral en dólares a niveles previos a 1975. Aun cuando las devaluaciones se atenuaron posteriormente, y no compensaron totalmente los aumentos nominales en pesos, el costo laboral sólo alcanzó a ubicarse 9 centavos de dólar por encima del nivel de 1975.

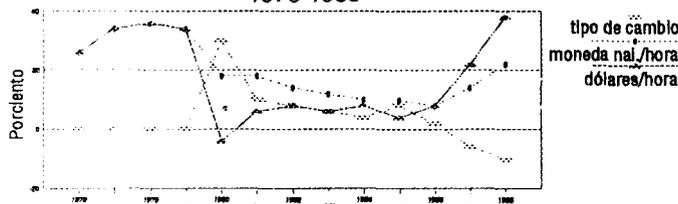
Dado el nivel del costo laboral en dólares en 1985, la mayor de las devaluaciones en 1986 hizo que aquél cayera al menor nivel de todo el periodo considerado. Posteriormente, el deslizamiento se ha ubicado por debajo del ritmo de crecimiento del costo salarial, esto ha permitido nuevamente un aumento de este costo en dólares. Sin embargo, como se mencionó líneas arriba, la recuperación ha dejado el nivel a la altura del prevaleciente en 1975.

Corea, Hong Kong y Taiwán

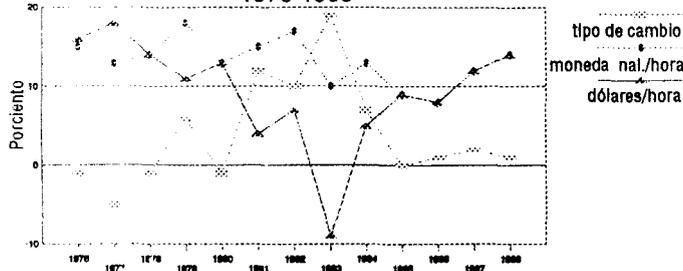
Estos tres países han experimentado un proceso de convergencia en el nivel salarial medido en dólares a lo largo del periodo considerado. A pesar de haber partido de niveles harto diferentes. Esto es, el costo salarial horario en dólares en Hong Kong en 1975 era el doble del prevaleciente en los otros dos países. Para alcanzar el nivel similar, tanto Corea como Taiwán debieron tener un ritmo de aumento del costo salarial en dólares mayor a 1.7 veces al experimentado por Hong Kong.

Las Gráficas 2, 3 y 4 muestran los casos respectivos de Corea, Hong Kong y Taiwán. Es posible observar en ellos la mayor

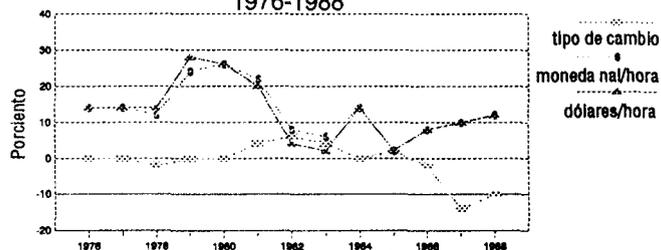
Gráfica 2
Corea. Costo laboral y tipo de cambio
tasas de crecimiento anual
1976-1988



Gráfica 3
Hong Kong. Costo laboral y tipo de cambio
tasas de crecimiento anual
1976-1988



Gráfica 4
Taiwán. Costo laboral y tipo de cambio
tasas de crecimiento anual
1976-1988



similitud entre los casos de Corea y Taiwán. En ambos se presenta un periodo inicial de aumento del costo laboral en dólares debido a un tipo de cambio relativamente estático. Posteriormente, el proceso se ajusta como resultado tanto de un incremento en las tasas de devaluación como de desaceleración del crecimiento del costo en moneda nacional. Sin embargo, a partir de 1985 estos países se ubican en un proceso de revaluación forzada de sus monedas y tasas de aumento del costo salarial nuevamente al alza. Con ello se produce un disparo del costo laboral en dólares hasta los mayores niveles a lo largo del periodo aquí considerado.

En el caso de Hong Kong, el periodo inicial difiere de los dos anteriores. En primer término, por el superior nivel del cual se parte. En segundo sitio, por mantener tasas sensiblemente menores a lo largo del periodo y, finalmente, por haber impedido que la tendencia al alza en el ritmo de crecimiento del costo salarial se concretara sino hasta los últimos dos años del lapso en cuestión.

El costo salarial frente a los Estados Unidos

- El anverso de la medalla

México experimentó, ciertamente, un proceso de coreanización en términos del costo laboral manufacturero. Esto se explica debido a que en tanto el costo horario en dólares en 1975 era superior en México frente a Corea en más de 470%, la diferencia en 1988 favorecía a Corea en 23%.

El costo laboral horario en Estados Unidos también evoluciona. Es por ello que un indicador más relevante de este costo en otros países, y su evolución relativa, es su expresión como porcentaje del costo estadounidense.

En este caso, a la evolución de las variables costo nominal en moneda nacional y tipo de cambio se añade la variación del costo laboral en los Estados Unidos. Esto es, la expresión del costo de la fuerza de trabajo de un país como porcentaje del costo en los Estados Unidos tiende a incrementarse en cualquiera de los siguientes casos: al aumentar la tasa de incremento nominal, al mantenerse estable o sobrevaluarse el tipo de cambio, y al ser la diferencia entre estas dos tasas superior al ritmo de crecimiento del costo laboral en los Estados Unidos. En el caso contrario tiende a disminuir.

La Gráfica 5 muestra esta evolución para el caso de México y tres de los tigres asiáticos, Hong Kong, Corea y Taiwán. En ésta se puede observar, en primer lugar, la coreanización referida líneas arriba. En segundo término, el hecho de que, a pesar de que durante los años de 1977 a 1981 el costo laboral en los Estados Unidos mantuvo los ritmos de crecimiento mayores del lapso en cuestión, el costo laboral en México tendía a asemejarse al norteamericano. En 1981 llegó a equivaler a casi el 35% de éste. Este proceso resultó de una combinación positiva de los tres factores recién considerados.

A partir de 1981 estos tres factores evolucionaron en forma opuesta y el costo comenzó a declinar aceleradamente, a pesar de que durante este mismo periodo el aumento del costo laboral en Estados Unidos se desaceleró hasta las tasas más bajas de los trece años referidos.

- El reverso de la medalla

Del otro lado del espectro se encuentran los otros miembros del G-5. Véase la Gráfica 6. En 1988 el costo en Alemania Federal fue más de 30% superior al de los Estados Unidos. Y aun cuando los otros países no lo superaron, Japón y Francia estuvieron cercanos a los 95 centavos, y el más bajo, el Reino Unido, superó los 75 centavos. El proceso oscilatorio que se observa desde 1975 resulta, al igual que en todos los casos, de la evolución relativa de los incrementos nominales en cada país frente a los Estados Unidos y de la devaluación positiva o negativa de sus monedas frente al dólar. El rápido incremento a partir de 1985 es producto de la simultaneidad de un incremento del costo en moneda nacional del resto del G-5 superior al de Estados Unidos y una sensible apreciación de sus monedas frente al dólar.

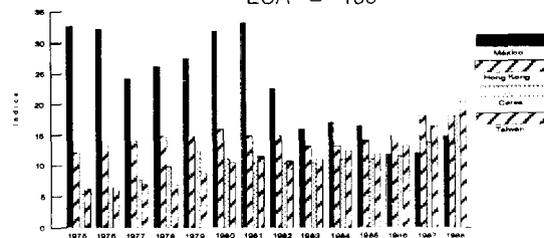
Es importante resaltar frente a lo anterior que el costo laboral más elevado del mundo capitalista no se encuentra dentro del G-5. Los países escandinavos, junto con Dinamarca, Suiza y Holanda son los que tradicionalmente se encuentran a la cabeza en este renglón. En 1988 el costo en estos países se encontraba arriba del 22% por encima del costo en los Estados Unidos.

Conclusión

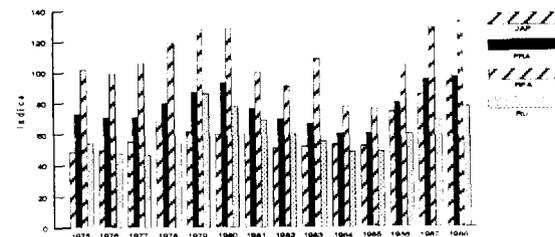
Desde que en México se inició el proceso inflacionario más agudo en 1982 y los consecuentes ajustes salariales³ el incremento del costo medido en dólares se ha contenido. Sobre todo con las bruscas devaluaciones de 1982, 1983 y 1986. Ello ha permitido que, con la excepción de Sri Lanka, México sea el país con el costo laboral más bajo del conjunto de países considerados. A este proceso se le ha llamado coreanización, el cual es resultado no sólo del declive del costo en México, sino también del

³ Aquí no se discute la suficiencia de los ajustes para compensar por la pérdida de poder adquisitivo inherente a los procesos inflacionarios. La referencia se hace con respecto al incremento del costo laboral en moneda internacional dado un tipo de cambio constante. Desde el punto de vista del costo de la fuerza de trabajo la inflación se mide con el indicador del costo salarial nominal, a diferencia de los tradicionales indicadores basados en índices nacionales de precios tanto consumidor como productor, o bien, en el más amplio deflactor implícito del producto.

Gráfica 5
Costo laboral horario en dólares
EUA = 100



Gráfica 6
Costo laboral horario en dólares
EUA = 100



incremento del costo en los países de rápida industrialización del Este asiático.

Sobre la base de la evolución entre costo laboral y nivel de desarrollo, y el hecho de que también en los países industrializados distintos a los Estados Unidos y que componen el G-5 existen crecientes superávits comerciales, no se puede concluir, sin más, que las devaluaciones son fuente primordial de competitividad internacional.⁴

Como se mencionó, el costo laboral sujeto de esta nota no permite conocer la medida en que sus variaciones significan cambios en el empleo nacional, ni en el poder de compra de los asalariados, tema que requiere ser objeto de un estudio específico. En la misma forma es necesario estudiar el grado en que el abatimiento del costo laboral en dólares, suponiendo que convierte a un país en imán de atracción de la inversión extranjera, estimula el crecimiento y las exportaciones. Esto es relevante en tanto, si se observa que en los países industrializados el costo laboral crece; en los países de mayor crecimiento y en curso de industrialización el costo laboral también aumenta, y en México parece seguirse el camino inverso. Surge la primera pregunta, uno, cuál es la relación causal entre nivel de desarrollo y costo salarial y, segunda, en qué momento debe un país dejar de rematar su fuerza de trabajo al capital internacional y permitir que no sea esta oferta la única fuente de atractivo competitivo.

⁴ Véase, entre otros, J. Rangel, "Estados Unidos, el dólar y el desequilibrio externo. La ineficacia de la política devaluatoria", *Comercio Exterior*, Vol. 37, núm. 3, marzo de 1987.

Cuadro 1
Costo laboral horario en moneda nacional
trabajadores en la producción manufacturera

PAIS	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
ESTADOS UNIDOS	6.36	6.92	7.59	8.27	9.02	9.84	10.84	11.64	12.10	12.51	12.96	13.21	13.46	13.90
CANADA	5.88	6.81	7.64	8.27	8.91	9.79	11.06	12.45	13.37	14.23	14.77	15.30	15.88	16.72
BRASIL	7.00	11.00	16.00	24.00	39.00	73.00	153.00	334.00	727.00	2149.00	7557.00	22.00	58.00	n.d.
MEXICO	25.00	31.00	40.00	48.00	55.00	68.00	91.00	144.00	222.00	345.00	538.00	919.00	2168.00	4552.24
AUSTRALIA	4.24	4.82	5.38	5.80	6.64	7.43	8.47	9.75	10.26	11.19	11.62	12.56	13.29	14.03
HONG KONG	3.73	4.28	4.82	5.54	6.57	7.50	8.66	10.12	11.03	12.49	13.63	14.77	16.35	18.94
ISRAEL	1.44	1.90	2.81	4.49	8.41	19.42	47.72	108.00	274.00	1364.00	4.79	7.74	10.12	n.d.
JAPON	904.00	979.00	1078.00	1155.00	1199.00	1266.00	1361.00	1419.00	1455.00	1504.00	1542.00	1595.00	1611.00	1685.00
COREA	167.00	212.00	283.00	386.00	521.00	622.00	737.00	845.00	952.00	1061.00	1184.00	1284.00	1473.00	1797.00
NUEVA ZELANDA	2.65	3.03	3.48	3.99	4.61	5.48	6.55	7.47	7.74	8.04	8.94	10.19	11.55	n.d.
SINGAPUR	2.00	2.13	2.22	2.39	2.74	3.20	3.78	4.20	4.67	5.25	5.43	4.86	4.87	5.37
SRI LANKA	1.97	2.04	2.88	4.13	3.54	3.58	3.97	4.99	5.82	6.48	7.58	8.13	8.82	n.d.
TAIWAN	14.89	17.04	19.61	22.44	27.95	35.47	43.65	47.70	50.85	58.72	58.02	63.26	69.57	77.75
AUSTRIA	75.60	82.66	90.43	96.78	102.60	110.63	119.08	127.52	134.57	140.84	149.90	156.52	164.44	171.08
BELGICA	235.10	266.36	297.07	318.88	346.66	382.88	418.66	434.66	463.97	498.25	529.47	549.59	561.97	576.64
DINAMARCA	36.00	40.07	43.50	49.47	55.62	61.65	66.84	74.10	79.36	83.06	86.18	89.72	99.74	107.05
FINLANDIA	16.87	20.09	22.28	23.82	26.85	30.77	34.62	38.31	41.60	46.13	50.04	54.33	59.54	64.90
FRANCIA	19.34	22.45	25.62	28.93	32.71	37.73	43.39	51.66	59.01	63.71	67.53	71.15	74.68	77.41
ALEMANIA FEDERAL	15.59	16.94	18.25	19.35	20.70	22.39	23.73	24.96	26.12	26.84	28.12	28.96	30.33	31.76
GRECIA	55.00	70.00	84.00	105.00	125.00	159.00	203.00	275.00	331.00	422.00	506.00	570.00	625.00	n.d.
IRLANDA	1.36	1.57	1.76	2.01	2.35	2.86	3.42	3.98	4.48	5.06	5.44	5.83	6.12	6.46
ITALIA	3031.00	3660.00	4502.00	5170.00	5919.00	6481.00	8363.00	9840.00	11531.00	12725.00	13978.00	14781.00	15732.00	16754.00
LUXEMBURGO	233.00	265.00	286.00	309.00	325.00	350.00	365.00	392.00	415.00	448.00	458.00	475.00	n.d.	n.d.
HOLANDA	16.59	18.22	19.69	21.56	22.88	23.93	24.64	26.14	27.09	27.93	29.75	30.92	31.73	32.23
NORUEGA	35.34	40.83	45.21	50.16	52.54	57.64	63.58	70.17	76.88	83.85	91.12	100.40	117.26	126.75
PORTUGAL	40.26	50.12	60.17	71.51	82.29	103.28	125.42	150.69	181.19	213.92	263.63	311.22	354.79	394.53
ESPAÑA	149.00	195.00	245.00	298.00	363.00	427.00	517.00	589.00	666.00	736.00	815.00	900.00	970.00	1019.00
SUECIA	29.73	35.93	39.68	43.59	48.57	52.91	59.40	63.31	68.23	75.88	83.17	88.58	95.99	103.40
SUIZA	15.72	16.12	16.50	17.04	17.57	18.57	19.88	21.19	21.98	22.65	23.71	24.74	25.48	26.26
REINO UNIDO	1.49	1.76	1.95	2.26	2.64	3.20	3.56	3.90	4.22	4.45	4.77	5.11	5.47	5.93

Fuente: U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, International Comparisons of Hourly Compensation Costs for Production Workers in Manufacturing, varios informes.
n.d.: no disponible

Cuadro 2
Costo laboral horario en dólares EUA
trabajadores en la producción manufacturera

PAIS	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
ESTADOS UNIDOS	6.36	6.92	7.59	8.27	9.02	9.84	10.84	11.64	12.10	12.51	12.96	13.21	13.46	13.90
CANADA	5.78	6.91	7.19	7.25	7.61	8.37	9.22	10.09	10.85	10.99	10.81	11.01	11.98	13.58
BRASIL	0.86	1.03	1.13	1.33	1.46	1.38	1.64	1.86	1.26	1.16	1.22	1.61	1.48	n.d.
MEXICO	2.00	2.14	1.77	2.11	2.41	2.96	3.71	2.55	1.85	2.06	2.09	1.50	1.57	2.00
AUSTRALIA	5.54	5.89	5.96	6.64	7.42	8.47	9.74	9.91	9.25	9.84	8.14	8.43	9.32	11.00
HONG KONG	0.76	0.87	1.03	1.18	1.31	1.51	1.56	1.67	1.52	1.60	1.75	1.89	2.12	2.43
ISRAEL	2.25	2.38	2.69	2.57	3.31	3.79	4.17	4.45	4.87	4.65	4.06	5.20	6.34	n.d.
JAPON	3.05	3.30	4.03	5.54	5.49	5.61	6.18	5.70	6.12	6.34	6.47	9.47	11.14	13.14
COREA	0.35	0.44	0.58	0.80	1.08	1.02	1.08	1.16	1.23	1.32	1.36	1.46	1.79	2.46
NUEVA ZELANDA	3.21	3.00	3.37	4.14	4.71	5.34	5.69	5.61	5.17	4.65	4.45	5.35	6.85	n.d.
SINGAPUR	0.84	0.86	0.91	1.05	1.26	1.49	1.79	1.96	2.21	2.46	2.47	2.23	2.31	2.67
SRI LANKA	0.28	0.24	0.31	0.26	0.23	0.22	0.21	0.24	0.25	0.25	0.28	0.29	0.30	n.d.
TAIWAN	0.39	0.45	0.52	0.61	0.78	0.98	1.18	1.22	1.27	1.48	1.46	1.67	2.18	2.71
AUSTRIA	4.34	4.61	5.47	6.67	7.67	8.56	7.49	7.47	7.49	7.04	7.25	10.26	13.00	13.84
BELGICA	6.41	6.90	8.29	10.14	11.82	13.11	11.31	9.49	9.08	8.63	8.92	12.31	15.04	15.68
DINAMARCA	6.28	6.63	7.25	8.98	10.57	10.95	9.41	8.88	8.68	8.03	8.13	11.08	14.56	15.88
FINLANDIA	4.60	5.21	5.55	5.80	7.45	8.27	8.02	7.97	7.48	7.69	8.07	10.71	13.52	15.48
FRANCIA	4.52	4.70	5.21	6.43	7.69	8.94	8.02	7.85	7.74	7.29	7.52	10.27	12.42	12.99
ALEMANIA FEDERAL	6.35	6.73	7.86	9.65	11.29	12.34	10.53	10.23	9.43	9.56	13.35	16.87	18.08	18.08
GRECIA	1.70	1.92	2.28	2.86	3.37	3.73	3.66	4.12	3.76	3.74	3.66	4.07	4.62	n.d.
IRLANDA	3.02	2.83	3.07	3.86	4.81	5.88	5.52	5.65	5.59	5.50	5.80	7.82	9.11	9.86
ITALIA	4.65	4.41	5.10	6.09	7.12	7.58	7.39	7.27	7.59	7.25	7.32	9.91	12.13	12.87
LUXEMBURGO	6.33	6.86	7.98	9.81	11.08	11.97	9.83	8.58	8.12	7.75	7.71	10.63	n.d.	n.d.
HOLANDA	6.58	6.90	8.02	9.98	11.41	12.06	9.90	9.78	9.49	8.71	8.97	12.63	15.66	16.29
NORUEGA	6.78	7.48	8.49	9.57	10.38	11.68	11.10	10.87	10.53	10.28	10.60	13.57	17.40	19.43
PORTUGAL	1.58	1.66	1.58	1.63	1.68	2.06	2.04	1.88	1.62	1.45	1.53	2.08	2.51	2.73
ESPAÑA	2.60	2.92	3.26	3.90	5.41	5.96	5.62	5.35	4.64	4.58	4.79	6.43	7.85	8.75
SUECIA	7.18	8.25	8.88	9.65	11.33	12.51	11.80	10.07	8.89	9.17	9.66	12.43	15.12	16.85
SUIZA	6.09	6.45	6.88	9.59	10.57	11.09	10.14	10.42	10.46	9.64	9.66	13.76	17.08	17.94
REINO UNIDO	3.31	3.18	3.40	4.34	5.60	7.44	7.21	6.82	6.40	5.95	6.19	7.54	8.97	10.56

Fuente: Idem. ant.
n.d.: no disponible

Las "zonas de producción libre" en la "reestructuración" de la economía mundial

Gerardo Minto Rivera*

1. La batalla entre las grandes Corporaciones Transnacionales (CT) por ganar competitividad en el comercio internacional, ha conducido a cambios profundos en los métodos de manufacturación, en la forma de producción y también en la organización administrativa, mismas que le han llamado de distintas formas como "Red flexible de manufactura",¹ "Redes dinámicas de trabajo", "Network global", "Fragmentación de la producción" (production sharing) entre otras.

Un aspecto central de este mecanismo que es interesante destacar aquí, es el relacionado con los métodos de manufacturación desplegados al "Tercer Mundo", y el surgimiento de las "Zonas de Producción Libre". Para ello las CT están aplicando nuevas estrategias que en esencia consisten en trasladar la producción a zonas o regiones donde, tasas salariales y fundamentalmente incentivos de inversión y otros costos pueden ser mucho más bajos que en los países centrales. Estas zonas son utilizadas por las grandes corporaciones para producir más barato en el extranjero por lo que las CT y gobiernos han designado Areas Territoriales fuera de derechos arancelarios e impuestos territoriales, donde inversionistas extranjeros pueden fabricar sobre bases libres de impuestos. El desarrollo de estas zonas que producen para la exportación se ha explotado sobre todo en los últimos años.²

Son localizadas en todo el mundo y son parte integrante del sistema de acumulación capitalista en su reestructuración global, principalmente en los países "subdesarrollados" pero también dentro de los países "socialistas"³ específicamente en China donde llevan más tiempo funcionando.⁴ Estas formas de producción son y serán cada vez más utilizadas en la reestructuración de las CT que les llaman de distintas maneras como, Free Produc-

tion Zones; Tax/Free Exporting Zones; World Market Factories; In-bond Plants (maquiladoras) etc., ya que la característica principal lo sintetizan las ventajas que significan incentivos de inversión y, la fuerza de trabajo barata por todo Asia, Africa y Latinoamérica. Y dado que dominan la producción y distribución del mercado mundial, en consecuencia las CT llegan a ser más dominantes.

2. Si bien las CT tienen ya larga historia librada por ellos en contra de la soberanía de países nacionales, utilizados para organizar la producción global y comercio para sus propios intereses, en esencia este sistema continúa y sigue enraizándose con nuevas formas de organización administrativa y de métodos de manufacturación.

En la jerga empresarial estas nuevas formas les llaman "no integradas verticalmente" (vertically disaggregated), que consiste en relegar sobre otras compañías en el extranjero la manufacturación y muchas funciones importantes de los negocios.⁵ Este modelo organizativo de los negocios que de hecho se inició con las CT japonesas está incrementándose sobre todo en corporaciones de los Estados Unidos basándose en los adelantos tecnológicos de los sistemas de comunicación.⁶ Según Raymond E. Miles decano de la School of Business Administration de la Universidad de California Berkeley, estas nuevas corporaciones y muchas otras seguirán en esta dirección. Miles las llama "redes dinámicas" ya que tiene la ventaja de producir a bajos costos en el extranjero y con tecnología avanzada, por tanto pueden responder más rápidamente sobre nuevos mercados o nuevas tecnologías. Con menos burocracia, están bien ubicadas para demandar de los gerentes y trabajadores el máximo desempeño en sus funciones. Estas CT tienen creada una red de producción intercambiando finanzas, y servicios en un sistema complejo que interconectadas la una a la otra a través de toma de decisiones, de acuerdos sobre finanzas, producción, distribución y comercialización constituyen lo llamado "Network global". Estas nuevas formas abarcan a numerosos países y están involucradas en amplias ramas de enormes procesos de trabajo y producción diversificada. En consecuencia, la afiliación de las CT a la matriz (home country) está organizándose cada vez más, con medidas puramente fiscales sobre decisiones de inversión, resultando que los sitios de inversión en el mundo son áreas en donde se producen las más altas ganancias para las CT. En este sentido la vieja división internacional es remplazada por estructuras de red dentro de la corporación, ayudados por las "nuevas tecnologías" de computadoras, comunicaciones por satélite, nuevas formas de transporte, etc.

En un libro publicado en 1984,⁷ el economista Michael Piore y el politólogo Charles F. Sabel llegaron a conclusiones similares; los profesores del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT) pronosticaron una nueva economía internacional en la que la producción en masa alteraría al Tercer Mundo, mientras que los países desarrollados seguirían inclinándose cada vez más hacia una "especialización flexible" Piore y Sabel lo expusieron como "organizaciones sistema-solar" (solar-system) con proveedores externos orbitando en pequeñas oficinas centrales.



*Técnico Académico del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

En los ochenta y sobre todo actualmente, las grandes CT están funcionando totalmente como organización "network" (Cuadro 1) y muchas otras están orillándose hacia la desagregación, forzadas por los altos costos en el desarrollo de los productos y su penetración competitiva en el mercado mundial. Otros están formando "Joint ventures" y "alianzas" temporales a ultramar que incluyen a los países "socialistas".⁸ General Motors Corp., un prototipo de la compañía integrada verticalmente hace todo lo ya mencionado. Gigantes CT tales como Firestone, 3M, IBM, Pitney Bowes Inc., General Electric, Nike, venden casi todos sus productos terminados, comprados de compañías establecidas en el extranjero, con inclinación más al aspecto de servicios que de manufacturación.

Cuadro 1
Corporaciones que trabajan como "Networks"
desde 1985

CORPORACION	PRODUCTOS	GANANCIAS	TOTAL DE EMPLEADOS
		millones/dólares	empleados en la manufactura
Nike	Zapatos deportivos	1000	3 500/100
Espirit	Vestidos	800	3 000/500
Liz Claiborne	Vestidos	570	2 000/250
Emerson Radio	Componentes electrónicos	500	700/150
TIE	Telecomunicaciones	500	2100/900
Schwinn Bicycle	Bicicletas	150	—
Sun Microsystems	Computadoras	150	1 400/200
Lewis Galoob	Juguetes	58	115/0
Electronic Arts	Software	20	75/0
Ocean Pacific	Vestidos	15	67/0

Fuente: *Business Week*, march 3, 1986

Esta forma de reestructuración ha provocado que las CT obtengan fuertes ganancias en comparación con otras CT rezagadas. Esta técnica de organización y de colaboración- producción, son pues, en conclusión:

- "Alianzas formales entre compañías dentro de una industria dada. El objetivo es permitir a los miembros de la red responder rápidamente y de manera exitosa a los cambios en el mercado".⁹
- Con la estructura de producción global responder al proceso de reestructuración del mercado mundial siguiendo el modelo de acumulación de capital de los países centrales, y
- Transformar el mercado mundial de la escala de una Nación a una red de alcance mundial o densa red de trabajo descentralizada, de organización global, impuesta sobre un sistema reestructurado de Estado-Nación. Este mecanismo produce en consecuencia una más integrada economía-mundo, mientras el desarrollo económico desigual es más intenso ya

que es necesario para las CT, asegurar sus fuentes de trabajo, recursos y mercados con alcance mundial.

3. Existen más de 260 zonas de producción libre en 51 de 103 países subdesarrollados (en 1970 había 20 zonas en 10 países del Tercer Mundo),¹⁰ dentro de los 33 países asiáticos sobresalen Guang Dong, Hong Kong, Indonesia, Macao, Malasia, Singapur, Corea del Sur, Taiwán, Sri Lanka, Tailandia y Samoa. En Africa, además de la zona en construcción están Botswana, Gahana, Lesotho, Sudáfrica y Liberia; que producen para el mercado mundial y en América Latina en zonas como Honduras, Jamaica, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, República Dominicana y principalmente México.¹¹

A esta lista puede ser agregada la producción para el mercado mundial de Yugoslavia, la URSS,¹² China¹³ (desde 1979), que podrían ser llamadas también del "Tercer Mundo" o "socialistas" ya que están por igual actualmente involucradas en la producción del mercado mundial.

El sistema de selección de un país o zona para que una corporación se establezca es complejo y de acuerdo a intereses muy particulares, por ejemplo, Hong Kong por su especialización, México por su localización, sobre todo en relación a EUA, India y Brasil por el tamaño, etc., son muy importantes además muchas otras medidas combinadas como los beneficios fiscales para las CT, para los bancos --como inversores-- o para supuestamente los países donde se establezcan estas zonas, sin embargo, podemos reducir este discurso como sigue:

- Para las CT, proyectan y acuerdan establecer una Zona (production sharing) o inversión tomando una minuciosa evaluación independiente de cada zona, discute todos los factores que pueden ser tomados en cuenta antes de tomar una decisión; calculan costos, beneficios potenciales, así como el contacto con autoridades de las zonas.
- Para los países en donde se establecen, planean llevar empleo a "áreas tradicionalmente de alto desempleo", incrementando ingresos al país, también ofrecen una "significativa transferencia de tecnología" a países en vías de desarrollo y,
- Para inversores, ya que están libres de impuestos bancos inversores y banqueros comerciales privados ofrecen financiar su desarrollo, buscando tomar ventaja del repentino crecimiento de las "nuevas economías industriales" y la posibilidad para repatriar sus ganancias en monedas duras sin trabas.¹⁴

Las industrias intensivas de trabajo han emigrado a estas 'zonas' o nuevas áreas, en busca de todos estos incentivos incluyendo a México,¹⁵ donde además de los incentivos de inversión la fuerza de trabajo es más barata mientras que en regiones exportadoras "más viejas" como Singapur, Taiwán y Hong Kong, están desplegando su exportación a procesos de producción

tecnológicamente más complejos y de intensificación de capital por corporaciones japonesas fundamentalmente.¹⁶ Con esto, las CT obtienen desarrollo de "producción paralela", de "orígenes múltiples" o "subcontratación" que les permiten incrementar la tasa de producción-exportación por operación con varios procesos de producción casi idénticos en diferentes localidades del mundo entero.

En Resumen, la liberación de flujos de capital de la Inversión Extranjera Directa (IED) vía zona de producción libre, puede cambiar rápidamente la producción a regiones de más bajos costos laborales (Cuadro 2) pero sobre todo debido a los incentivos de inversión que proveen los países como China, Tailandia, Singapur, México, etc., pero que en el caso de México, aparte del Nuevo Reglamento de Inversiones Extranjeras,¹⁷ no se tiene mayor información oficial sobre negociaciones más a fondo con las CT.

Cuadro 2
Ubicación de la mano de obra barata
salario promedio por hora
para industrias manufactureras
1987-1988

Maquiladoras Mexicanas	0.81	0.88
Taiwán	2.19	2.71
Sudcorea	1.79	2.46
Singapur	2.31	2.67
Hong Kong	2.12	2.43
Japón	11.14	13.14
Estados Unidos	13.46	13.90

Fuente: Oficina de Estadísticas Laborales. San Diego Economic Development Corp.

Es válida la pregunta sobre todo si exponemos un breve resumen de estos incentivos de algunos países receptores asiáticos:¹⁸

1.- Inexistencia de restricciones sobre la participación de capital extranjero, excepto sectores muy específicos que son mínimos, por ejemplo China permite 100% y no menos de 25%, Tailandia no más del 50%, Hong Kong ninguna, Corea del Sur no menos del 58%, Filipinas no más del 30%, pero permite 100% en ciertas circunstancias, Singapur, Taiwán y México, (con excepciones) 100%.

2.- Garantías dadas por los gobiernos en contra de expropiación, lo cual vale para las Nuevas Economías Industrializadas (NIES) asiáticos mencionados arriba (en México no se ha hecho público). Pero además garantías en contra de pérdidas debidas a: Nacionalizaciones (China, Singapur y Tailandia); daños por guerra (China); inconvertibilidad de la moneda.

3.- Protección de patentes en contra de "competencia injusta": por parte de importaciones de productos subsidiados por el gobierno o por competidores locales.

4.- Exenciones de impuestos: sobre ganancias de capital del impuesto sobre la renta; en tarifas por importación de bienes de capital y de materias primas; sobre derechos de autor; por intereses en préstamos extranjeros; y otras "contribuciones y cuotas".

5.- Deducciones de impuestos (aplicables a los ingresos de la corporación) debidas a: fondo de reservas por depreciación acelerada (depreciación allowance); remisión de reservas de capital; pérdidas; permisos de exportación; gastos de organización y preoperativos y; ganancias reinvertidas.

6.- Libertad total para repatriar capitales; ganancias y pagos de regalías; empleo de extranjeros; preferencia en préstamos gubernamentales y permisos a inversionistas extranjeros para ser propietarios de bienes raíces.

Por último, lejos de los debates de las "escuelas" "estructural" y "negociadora"¹⁹ sobre la IED sólo se centrará en lo que se considera -de acuerdo con Borja- los efectos negativos sociales, económicos y políticos más importantes y que son comunes para los países receptores incluyendo a México.

- El desplazamiento de productores locales por la IED, puede ocurrir por medio de la adquisición de empresas locales, por capital extranjero, o por medio de inversión en sectores nuevos en los que empresarios locales serían potenciales productores.
- Los flujos de comercio y de capital generados por la IED son asumidos como negativos en el largo plazo para la economía receptora (las empresas extranjeras tienden a importar más de lo que exportan y a enviar al exterior más capital del que traen como inversión original y posteriores reinversiones).
- Las CT introducen tecnologías obsoletas al Tercer Mundo; no realizan actividades de investigación en la economía local y sus tecnologías no son apropiadas a las necesidades sociales de los países receptores.
- Consecuencias políticas. Las CT desarrollan alianzas con la burguesía local. El poder económico que esto confiere a las "élites" locales refuerza su poder económico y político. Esto resulta en una agravación, de la tendencia histórica de exclusión política y marginación económica de la mayoría de la población.²⁰

En este contexto, es un hecho que el incremento de la IED en México vía plantas maquiladoras que existen oficialmente desde 1965 se ha incrementado en los últimos cinco años, (Cuadro 3) y que las expectativas de aumento son previsibles debidas fundamentalmente por la tendencia a la globalización de los mercados internacionales y del "ajuste estructural" de la economía mexicana. Sin embargo, la relación de dependencia del mercado de EUA intensificada por las características propias de esta "industria", que:



- a) Por su volumen de inversión -actualmente se calcula que
 b) sobre pasa los 6 000 millones de dólares-.
 Los incentivos de inversión, además de los bajos salarios,

Cuadro 3
 Plantas maquiladoras en México

AÑO	No DE PLANTAS	EMPLEADOS (miles)	VALOR AGREGADO (miles de dlrs)
1982	585	127	851.3
1985	760	212	1 267.5
1988	1 500	390	2 337.4
1989*	1 800	500	3 000.0

Fuente: Elaboración con datos de Banco de México, Cámara de Comercio Estadunidense, y del Apéndice Estadístico de Comercio Internacional Banamex
 * Cálculo

- c) (Cuadro 2) y
 Por su localización (es más fácil manejar una planta en Tijuana que en Seúl) es factible decir que ha pasado a una relación de interdependencia México-Estados Unidos y que se puede exigir a las CT aparte del cumplimiento de los derechos elementales de la fuerza de trabajo (salario bien remunerado, cobertura del Seguro Social, estabilidad laboral, etc.), la aplicación de medidas en contra de los daños ecológicos que están causando y que favorezcan a la zona, sin que esto signifique por otra parte una opción para industrializar al país. Se está en una situación en que se debe exigir que las CT paguen impuestos, reparto de utilidades, la real transferencia de tecnología y capacitación de los trabajadores, y paralelamente, incentivos del gobierno para la formación de un plan nacional de inversión cooperativo con trabajadores y participación privada nacional, mismos que a su vez garantizarían estabilidad laboral y confiabilidad entre otras consecuencias. Esto se podría lograr, sin olvidar que la solu-

ción para el desarrollo del país, radica no en volverlo maquilador, sino en crear y fortalecer su estructura productiva y el corto plazo, en el desarrollo integral del sector primario y de la pequeña y mediana industria a nivel nacional.

Referencias

- 1 "Global, local flexible: New Mission for Multinational" en *Multinational Business* No. 1, 1988, pp. 46-49.
- 2 Véase; Steven M. Rubin, *Tax-Free Exporting Zones. A user's Manual. Special Report*, ed. The Economist Publications LTD, London, julio 1988, pp. 260.
- 3 I: Doronin, "Zonas económicas especializadas en la economía socialista". en *Memo*, No. 3, 1989, p. 69.
- 4 John Borrego, *The reintegration of China: Context Global Capitalism; An Analysis of China's Special Zone (ZEZ), 1978-1988*. University of California, Santa Cruz. Working Draft, october 10, 1988, pp. 87.
- 5 *Business Week*, "And now, the post-industrial corporation" Special report. march 3, 1986, pp. 64-77.
- 6 *Business Week*, "A scramble for global networks". Special report. march 21, 1988, pp. 72-79.
- 7 The Second Industrial Divide, Ed. Basic Books, New York 1984.
- 8 UNCTC, *Joint Ventures as a form of International Economic Cooperation*. Naciones Unidas, New York 1988, pp. 205.
- 9 Elizabeth Hass Endersheim, "Red flexible de manufactura, respuesta a desafíos competitivos", *The New York Times*, en *Excelsior*, marzo 27, 1989.
- 10 UNCTC, *Transnational Corporations in World Development: Trends and Prospects*. Naciones Unidas, New York, 1988, pp. 169 y ss.
- 11 Véase: Steven M. Rubin, op. cit. En el caso de México, recientemente la franja fronteriza sur fue declarada por decreto "Zona Libre". Buscando "posibilidades de desarrollo". *Diario Oficial*, Agosto 22, 1989.
- 12 Peter Gumbel, "Planea Moscú abrir una franja de libre Comercio" de AP-Dow Jones en *Excelsior*, mayo 6, 1989. De hecho el plan oficial fue aprobado en 1987, y se consideran aún de carácter experimental.
- 13 V. Sit, "The special economic zones of China: a new type of export processing zone" en *the developing Economies*, T. XXIII, Vol. 1, marzo, 1985.
- 14 Véase los "manuales"; Steven M. Rubin, op. cit., y uno reciente, Axel Sell, *Investitionen in Entwicklungsländern. Einzel- und gesamtwirtschaftlicher Analysen*, Ed. Weltarchiv GmbH, Hamburgo, 1989, pp. 394.
- 15 Flor Brown y Lilia Domínguez, "Nuevas tecnologías en la industria maquiladora de exportación" en *Comercio Exterior*, Vol.39, No. 3, México, marzo 1989, p. 218.
- 16 Stefan Wagstyl, "Crea Japón un imperio comercial en países del Este asiático", del *Financial Times* en *Excelsior*, marzo 13, 1990.
- 17 *Diario Oficial*, mayo 16, 1989.
- 18 Para una visión mucho más detallada véase: "Asian investment incentives" en *The China Business Review*, march-april, 1988, pp.50-51.
- 19 Borja T. Arturo, "Inversión extranjera directa y desarrollo: enfoques teóricos y debate contemporáneo" en *El Trimestre Económico*, No. 222, Ed. F.C.E., México, abril-junio, 1989, pp. 509-517.
- 20 Borja T. Arturo, op. cit., p. 514.

Introducción

A continuación se presenta una síntesis de los trabajos expuestos en el *Seminario Estados Unidos: hegemonía en crisis*, que organizó el Área de Economía Mundial y América Latina en el Instituto de Investigaciones Económicas, los días 6 y 7 de noviembre de 1989.

Del conjunto de planteamientos hechos por parte de los ponentes a lo largo del seminario, se sintetizan algunos de los puntos que consideramos fueron más discutidos.

1. La superioridad económica y hegemónica de Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial.
2. El deterioro económico y hegemónico de Estados Unidos de Norteamérica planteado por algunos desde la segunda mitad de la década de los sesenta. Para otros, en la primera mitad de los años setenta.
3. Este deterioro se considera en algunos casos irreversible y absoluto. En otros este proceso se relativiza.
4. Para la gran mayoría de los ponentes no existe por el momento un país o bloque sustituto en este reajuste hegemónico.
5. Los expositores coincidieron en que la política de la administración Reagan fue ineficaz para revertir la tendencia decadente norteamericana.
6. Por otro lado se expresó incertidumbre respecto a la posición de América Latina en este proceso. Por lo que permanece abierta la veta de análisis en torno a las repercusiones de estos cambios para América Latina.

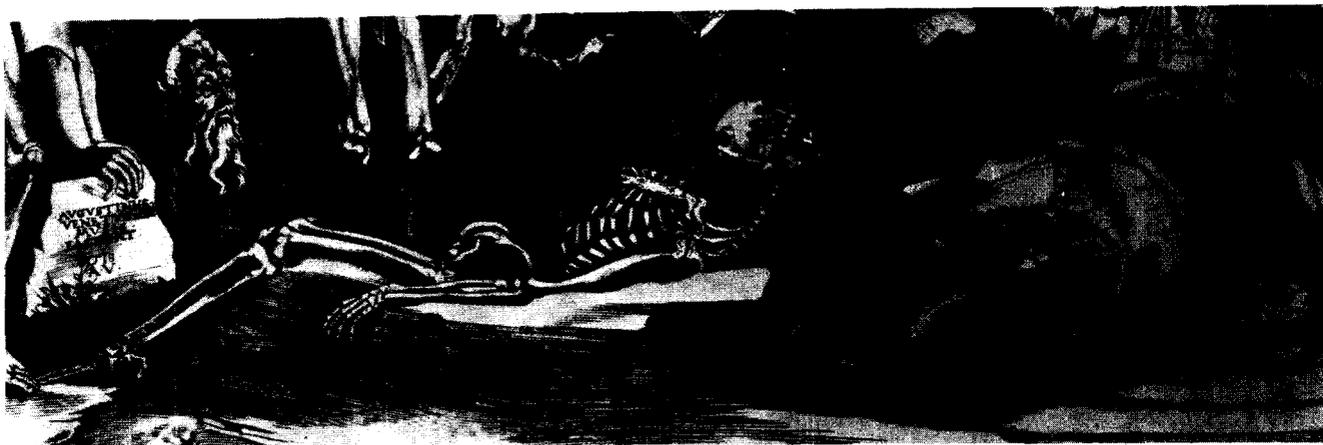
Ponencias

Para Marcelo García¹ en su trabajo *El debate de la decadencia económica de los Estados Unidos*, existen dos perspectivas analíticas en relación con esta temática:

- 1) La teoría de la decadencia, que ha entregado indudables aportes válidos para comprender el significado y alcance de los cambios en la economía internacional. En su opinión, sin embargo, este enfoque pone el acento en las consecuencias de la expansión externa y no en la capacidad de un pueblo para impedir su estancamiento y enfrentar con nuevas fuerzas desde el interior su renovación.
- 2) Las posiciones catastrofistas, las cuales podrían llevar al error de concluir para el futuro de terminaciones demasiado rígidas con respecto a experiencias del pasado. Frente al enfoque de la decadencia, señala que han habido modificaciones relativas en la posición estadounidense que hacen que transite y cambie dentro del conjunto del sistema internacional. No considera sin embargo, que el tema de la decadencia esté apuntado a la declinación inevitable.

* Elaborado por Gerardo Minto y Ma. Luisa Sánchez, Técnicos Académicos del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Instituto de Estados Unidos, CIDE.





A juicio del autor, la economía norteamericana no está en decadencia y mucho menos ésta es ineluctable. Aprecia una modificación importante en tres aspectos fundamentales de su poder:

- 1) Pérdida de su poder relativo debido a las estrategias aplicadas, las cuales contribuyeron a esa modificación.
- 2) Un poder adecuado, en el sentido de que hoy, para responder a los desafíos del sistema internacional no puede proponerse grandes objetivos internacionales, pues cuenta con recursos limitados.
- 3) Un poder autónomo, que cada día le es más recortado por la presencia de factores de interdependencia que lo obligan a buscar políticas de concertación.

El significado de estos cambios para América Latina, comenta García, no sólo tiene que ver con la llamada decadencia de Estados Unidos o cambio de posición a nivel internacional, sino con el hecho de que las potencias emergentes de Europa y Japón no están en condiciones, ni quieren asumir, el liderazgo que permita reorganizar el sistema internacional. Adicionalmente, América Latina no cuenta con un ideario económico, político y estratégico para enfrentar de manera protagónica los cambios en el escenario internacional. Por ello, sugiere el autor, América Latina además de preocuparse por la decadencia o recomposición de Estados Unidos, debería ocuparse de cuatro cuestiones fundamentales:

- a) Cambios en la política de América Latina en las tres últimas décadas. Esto es, cómo ha variado, y qué posibilidades hay de nuevas alternativas.
- b) Cambios sociales y económicos y, las posibilidades de crear nuevas alternativas.
- c) Revisar las grandes ideas de América Latina con respecto a la transformación del sistema internacional y cómo incorporarse a él.
- d) Redefinir sus relaciones con Estados Unidos.

El trabajo de Víctor Godínez² *Desafíos competitivos* plantea la pregunta: ¿decadencia o recomposición? Con ella busca englobar la discusión sobre la hegemonía norteamericana. Para el autor no existe respuesta aún, porque las fuerzas que la definirán están actuando como parte de este proceso.

Godínez afirma que desde finales de la década de los sesenta, existe un proceso de decadencia relativa y de recomposición de la economía internacional que define en buena parte lo que sucede en Estados Unidos. Si bien Estados Unidos ya no domina sin límite todas las áreas de la economía mundial, sigue siendo un factor determinante respecto a la estructura, dinámica y configuración de las relaciones económicas internacionales que existen hoy en día.

Estados Unidos conserva todavía un grado muy importante de fuerza material para influir prácticamente en todos los asuntos que afectan al sistema internacional. Este poder no lo posee ningún otro país para desplazar la hegemonía norteamericana en el sistema internacional.

En lo económico y no en lo militar, es donde más se cuestiona a Estados Unidos. Dentro de este vasto terreno considera que el desafío principal pareciera ubicarse en la pérdida de su competitividad y sus impactos internos y externos.

Otro de los problemas de mayor importancia es el desequilibrio externo. El cambio en la posición financiera internacional de Estados Unidos evidencia una dificultad presente, la cual parte desde la década de los setenta.

El desequilibrio externo lo considera global y generalizado, global porque abarca a todos los países y áreas de comercio importantes para Estados Unidos, y generalizado porque prácticamente todos los sectores productivos han hecho su aportación al deterioro comercial de Estados Unidos. Principalmente el sector manufacturero, en el que se había cimentado la gran preponderancia de la economía global de Estados Unidos después de la salida de la Segunda Guerra Mundial.

² Ibidem.



Para Elaine Levine³, en su trabajo *Cambios en la economía estadounidense y el debilitamiento de su hegemonía*, el poderío de Estados Unidos se ha modificado significativamente con respecto al resto del mundo. Considera que a partir de la década de los sesenta se empezó a registrar una disminución relativa de la participación norteamericana en la producción global y en las exportaciones mundiales. Esta declinación la explica como resultado de la política estadounidense de ayuda para la reconstrucción económica de Europa y Japón en la posguerra, necesaria para afianzar su hegemonía en el sistema capitalista.

Los desequilibrios existentes a nivel de la actividad económica evidencian cambios internos y externos en Estados Unidos. Internacionalmente, el nivel de vida, la productividad, el ahorro interno y la inversión disminuyeron significativamente. Al mismo tiempo el déficit gubernamental creció. El sector externo cobró mayor importancia: crecientes flujos internacionales de

bienes, servicios y capitales, así como el surgimiento de nuevos problemas sin precedente en la balanza de pagos, convirtieron a Estados Unidos de principal acreedor internacional en principal deudor neto. Estos cambios han tenido serias repercusiones en las relaciones económicas internacionales.

Para la autora, el auge económico de Estados Unidos en los últimos años -de crecimiento ininterrumpido desde 1983- descansó en niveles sin precedente de consumo y demanda. La administración Reagan, comprometida a liberar a la economía estadounidense de un gobierno excesivamente intervencionista y entorpecedor del mercado libre, en realidad aumentó la participación del Estado en la actividad económica. Además, no existieron esfuerzos importantes por reducir los llamados "déficit gemelos", problemas que entrañan una nueva forma de vincularse en las relaciones económicas internacionales.

Aun cuando hay diferencias de opinión sobre las posibilidades de que Estados Unidos logre revertir las tendencias actuales, existe consenso en cuanto a que el problema no es sólo económico sino también político.

Concluye que las transformaciones que está viviendo la economía estadounidense tendrán repercusiones sobre el futuro reacomodo estratégico de las principales potencias del mundo actual y sobre el de los países subordinados.

Arthur MacEwan⁴ inicia su trabajo *What's New About the "New International Economy?"* señalando que las transformaciones que vive el capitalismo se han debido a un mayor grado de integración económica internacional. Este proceso constituye el gran éxito del capitalismo moderno. Sin embargo, han surgido nuevos problemas y fracasos que emanan del desorden e inestabilidad inherentes al sistema capitalista.

A partir de los años sesenta, los fracasos derivados de la internacionalización se volvieron cada vez más evidentes. La guerra de Vietnam desató un sinnúmero de problemas: el déficit fiscal, la expansión monetaria y la inflación. Esta última creó incertidumbre en los mercados financieros internacionales y contribuyó a reducir las exportaciones norteamericanas.

Entre los setenta y los ochenta aparecieron crisis petroleras, déficit comerciales, competencia por importaciones, fluctuaciones en el valor del dólar y un endeudamiento internacional que dominó la vida económica de Estados Unidos.

Tales eventos dejaron claro que "el poder en las relaciones de la economía mundial había cambiado, la era de la hegemonía norteamericana había llegado a su fin". Por hegemonía norteamericana, MacEwan se refiere al hecho de que el gobierno norteamericano y los empresarios conjuntamente mantenían una posición extremadamente poderosa en el sistema capitalista. Con el poder suficiente para establecer las reglas de operación del sistema capitalista internacional, y también mantener la estabilidad en la economía internacional. No obstante que ambos actores aún mantienen un enorme poder en los asuntos internacionales y, en cierto sentido, Estados Unidos es todavía el líder mundial, ya no consideran que este país sea hegemónico.

³ Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

⁴ Universidad de Massachusetts, Boston.



El periodo de la hegemonía se sostuvo del término de la Segunda Guerra Mundial hasta los inicios de la década de los setenta.

La contradicción entre la integración internacional y la inestabilidad define la realidad económica actual. Como tal, es un elemento central para la puesta en marcha de conflictos políticos y sociales, aspecto que discute en su trabajo.

Para MacEwan en realidad se han dado mayores cambios cualitativos que cuantitativos al cuestionarse qué hay de nuevo en la "Nueva Economía Internacional": "La diferencia entre la integración económica internacional de la época actual y del siglo XIX es que la integración de hoy se está llevando a cabo en un mundo en donde el capitalismo es un sistema mucho más dominante y extendido, con grandes avances productivos y riquezas, pero también con un mayor grado de inestabilidad y fragilidad en las relaciones económicas".

La mayor internacionalización del capitalismo ha provocado un impacto inequitativo, particularmente para los países del Tercer Mundo que sufren de una mayor pobreza, inclusive en los países desarrollados los frutos del progreso han sido desiguales. No obstante lo anterior, también analiza las oportunidades que ofrecen los cambios en la economía internacional.

José Rangel⁵ en el trabajo titulado *Poder económico y hegemonía norteamericana*, define la hegemonía capitalista mundial a partir de tres elementos básicos:

- 1) El poder de determinar la reglamentación del funcionamiento y operación del capitalismo como sistema integrado.
- 2) En constituir su moneda en el patrón internacional exclusivo.
- 3) Contar con la capacidad de financiar la recuperación y la actividad económica internacional.

El deterioro del poder económico estadounidense lo considera irreversible, y resultado de un gran crecimiento de productividad y competitividad de Europa y Japón. Ello mismo ha obligado a Estados Unidos a seguir un proceso de destranacionalización.

En torno al éxito reaganiano lo atribuye a los siguientes parámetros:

- a) La duración del periodo de recuperación.
- b) El ritmo de crecimiento del producto.
- c) La creación de empleos y el descenso en la tasa de desempleo.
- d) El abatimiento de la inflación.

Dentro de las transformaciones Rangel menciona a la institucionalidad norteamericana, lo cual ha beneficiado a las corporaciones. Mientras que los beneficios para la Nación en su conjunto han sido negativos.

Sin embargo, el conjunto de reformas introducidas en los años de la administración Reagan no permitieron transformar estructuralmente las condiciones económicas de operación de Estados Unidos. Pues sólo se contuvo el deterioro económico, pero a un costo sumamente alto, ya que los desequilibrios surgidos son inéditos para la economía norteamericana. "Lo anterior ha creado las condiciones para que Estados Unidos no sea más ni el poder económico que fue durante buena parte de este siglo, ni el país líder responsable de establecer las condiciones de funcionamiento del sistema capitalista en su conjunto".

De tal manera, considera que la recuperación iniciada en 1982 es atípica, pues se caracteriza por: 1) el desequilibrio; 2) una duración superior al promedio histórico para ciclos en tiempos de paz; 3) incapaz de revertir las condiciones de deterioro económico que experimentaba la economía previo a este periodo; 4) recesiones cada vez más profundas y recuperaciones menos fuertes; 5) incremento de los desequilibrios y la inestabilidad; y 6) contracción del poder económico en la hegemonía mundial estadounidense.

James M. Cypher⁶ en su trabajo *La hegemonía en descomposición: la presencia económica mundial de los EUA*, analiza a la economía política internacional de los Estados Unidos en la posguerra y una etapa que denomina de Hegemonía en Descomposición (Degenerative Hegemony). Cypher distingue esta fase

⁵ Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

⁶ Universidad Estatal de California, Fresno.

de la "época de oro" de la hegemonía norteamericana que ubica aproximadamente de 1943 a 1973. Inicia definiendo el concepto de hegemonía como poder no sólo económico sino político e ideológico. En este sentido afirma que una hegemonía en descomposición es aquella que ha perdido su habilidad para producir consenso debiendo cambiar cada vez más en su capacidad de coerción.

Una hegemonía debe demostrar su capacidad de *liderazgo* (capacidad de permanecer en la producción y reproducción de las instituciones y sistema de poder que han sostenido el sistema de poder, es decir lo conocido como *régimen*). En este contexto ubica el surgimiento de la hegemonía de los Estados Unidos con el régimen de *Bretton Woods*, representado por sus diversas instituciones (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Naciones Unidas y Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercios) que defendían términos como "democracia", "autodeterminación nacional" y "libre mercado".

Actualmente, por razones económicas, políticas, ideológicas y culturales que el autor analiza, Estados Unidos ha reducido su capacidad para jugar un rol hegemónico en la economía política internacional. En este declive resalta la merma del poder económico, y no del poder militar, ya que los gastos militares han apoyado el proceso de acumulación de capital y han actuado como un contrapeso en los ciclos económicos.

Critica con cifras lo conocido como "recuperación reaganiana" (Reagan recovery) y su impacto en la presencia internacional de los Estados Unidos. Plantea dos perspectivas críticas respecto

a la declinación hegemónica de los Estados Unidos. Por un lado, afirma que el poder militar estadounidense ha sido sostenido a pesar de la debilidad endémica del aparato económico norteamericano. Por otro lado, sostiene que los Estados Unidos mantienen su liderazgo frente a Europa y Japón. Pues, por las consecuencias de la Segunda Guerra Mundial, aún prevalece un espíritu de "servilismo" en estos países. Adicionalmente, los Estados Unidos continúan ejerciendo hegemonía ideológica.

Resalta que, no obstante el declinamiento de su poder económico, Estados Unidos todavía tiene capacidad para decidir e imponer iniciativas clave como lo son los planes Brady y Baker, mismos que en la hegemonía del aparato ideológico imponen políticas liberales que están hoy día en América Latina. Por tanto, concluye, la hegemonía ideológica de los Estados Unidos es muy frágil porque está basada en una política militar de intervención, es decir, poder militar más elementos ideológicos de contrapeso, de acuerdo con algunos teóricos de la llamada "Escuela de la declinación".

En la relación de los Estados Unidos con los países subdesarrollados, enfatiza Cypher, el problema central consiste en que ya no pueden extraer más ganancias del intercambio desigual como antes -el quid pro quo- en esto consiste lo que llama el dilema de la hegemonía.

Julio A. Millán⁷ en su trabajo *La Cuenca del Pacífico y su importancia para México* resalta, sobre todo la situación de Méxi-

⁷ Comité Mexicano. Cuenca del Pacífico.



co ante la globalización del Comercio Internacional y de sus transformaciones sustanciales. Menciona entre otras, la introducción de tecnologías de punta, el gran salto cualitativo en productividad y en la comercialización de bienes y servicios.

En relación con la creación del "Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico", afirma que su importancia radica en su poderío económico y militar.

Esta zona ha tenido el crecimiento económico más rápido del mundo. Millán sostiene que este desarrollo fue propiciado por la concertación y cooperación de los gobiernos con el sector empresarial del área del Pacífico para crear las condiciones adecuadas, a fin de enfrentar los retos que ello significaba. Se promovió la acumulación de capital y su utilización eficiente. Se atrajo la inversión externa, la cual fue aprovechada para crear ventajas competitivas internas, y se crearon estructuras sociales más flexibles.

"Esto fue posible -dice Millán- gracias a que cambiaron la política de sustitución de importaciones por la de promoción y apertura hacia el exterior, privilegiando un proceso interno que los sacara de todo proceso monoexportador, promoviendo internamente una economía sustentada en un equilibrio de sus finanzas públicas, fomentando el ahorro interno, promoviendo estabilidad de precios, facilitando la inversión privada con apoyo de la inversión extranjera y elevando sustancialmente los niveles de competitividad de sus productos en el ámbito internacional".

Finaliza exponiendo la importancia para México del hecho de insertarse en la dinámica del PBEC, ya que "goza de la estabilidad política y social necesaria", y advierte del "más alto riesgo que correríamos si no entramos de lleno en esta nueva etapa mundial".

Carlos A. Rozo⁸, en *El proyecto de Europa 92 y la perspectiva para los Estados Unidos*, resume que el propósito vital de la Comunidad Económica Europea (CEE) al buscar la confirmación de un mercado único, es transformar su estructura corporativa para mejorar su competitividad internacional. Con este paso Europa busca recuperar condiciones de crecimiento y sanar de la euroesclerosis de los años setenta. Con ello, Europa intenta convertirse en una superpotencia que juegue un papel decisivo en la economía mundial.

En lo que Rozo llama la perspectiva comercial para Estados Unidos, sostiene que la CEE es más importante para Estados Unidos que este país lo es para la Comunidad.

Rozo analiza las políticas propuestas por la Comunidad para alcanzar el mercado único interno. Las agrupa en cuatro categorías:

- 1) Desaparición de controles fronterizos.
- 2) Eliminación de restricciones técnicas y no-tarifarias.
- 3) Armonización de sistemas tributarios; y
- 4) Unificación monetario-financiera.



En este trabajo el autor cuestiona asimismo, algunos aspectos de la integración de este mercado, como es el caso de las posibilidades proteccionistas de los europeos en sus distintas modalidades y en diferentes sectores.

La renovación corporativa permitirá a Europa alcanzar una competencia más igual con Estados Unidos y Japón, a pesar de las brechas remanentes en ciertas áreas. Más aún, ciertos cambios, como la integración monetaria, cuestionarán seriamente la hegemonía norteamericana.

El programa comunitario de 1992 es un reto económico y una incógnita el rumbo político que finalmente se siga. La estructura política y de seguridad de la integración está lejos de alcanzar consenso. Esto hace que incluso aceptando el enorme impacto que la integración tenga, las consecuencias últimas para las relaciones internacionales sean inciertas.

El tema abordado por Juan Arancibia, Patricia Olave y Berenice Ramírez⁹, lleva el nombre de *Comercio, financiamiento e inversión extranjera en América Latina y sus perspectivas*. Con su trabajo permiten ubicar y reflexionar sobre las características y cambios que se desarrollan en el Sistema Capitalista Internacional y su relación con Latinoamérica.

Analizan los temas en el conjunto de transformaciones productivas, comerciales, financieras y de relaciones de poder, situándolos en sus tendencias, en la noción de crisis económica por la que atraviesa esta región desde 1981, así como de los problemas inmediatos que enfrentan los países capitalistas latinoamericanos ante la no disponibilidad de capital para financiar su crecimiento económico.

Resaltan en su enfoque analítico el objetivo de descartar la viabilidad del Comercio Exterior, el financiamiento y la Inversión Extranjera Directa (IED). Abordan en su desarrollo las características de la crisis, el comportamiento del comercio exterior, la inversión extranjera y de la deuda externa.

En el análisis de la IED se analizan los cambios en la concepción gubernamental, sus tendencias en los últimos años, su origen y destino en el trabajo, se analiza por último el problema de la deuda externa y sus perspectivas en el futuro inmediato, en esta orientación se expone su evolución del monto, las transferencias de recursos, la relación entre deuda y crecimiento y su enfoque y, las soluciones emprendidas.

⁸ Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco.

⁹ Investigadores del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

América Latina: entre la ortodoxia y la heterodoxia, recesión e inflación

Patricia Olave C.*

Introducción

Al finalizar la década de los ochenta, América Latina se encuentra quizá en los peores momentos de su historia moderna. Mientras otras zonas geográficas avanzan en procesos de integración y readecuaciones productivas y tecnológicas, la región está estancada, con una recesión profunda y problemas de desbordamientos inflacionarios.

La crisis estructural que se dejaba ver desde fines de los años setenta, y que se desencadena más abiertamente a partir de 1982, con la llamada crisis de la deuda, se ha ido profundizando paulatinamente en los últimos años, dejando al descubierto la "incapacidad" de la región de readecuarse y lograr una mejor inserción y en la reorganización que vive la economía internacional.

El avance de algunas economías y de determinados sectores productivos no puede esconder un balance general de retroceso, desarticulación y escasa competitividad.

Las interpretaciones más comunes de la crisis latinoamericana dan cuenta del enorme peso que han tenido los factores externos. Y más recientemente se habla del "fracaso" o mala aplicación de determinadas políticas económicas, también impuestas desde el exterior. Sin dejar de desconocer que objetivamente estos elementos han jugado un papel importante en la "pérdida del crecimiento", existe además una gran responsabilidad interna, al no definirse de manera clara y "autónoma" el perfil de un proyecto que responda adecuadamente a las necesidades de cambio -nacionales y/o regionales- que la crisis estructural exige.

No han sido evaluados los tiempos ni las modalidades de las reestructuraciones productivas, que hubieran permitido una nueva forma de inserción a la economía mundial, menos "costosa" que las tendencias que hoy día se vislumbran. Como línea general, se puede señalar que América Latina se "desintegra" en bloques políticos, tratando de "integrarse" económicamente -y en contados casos- según sea la "buena voluntad" del capital internacional, bajo formas cada vez más dependientes, subordinadas y desiguales. La tendencia al "unilateralismo" impuesto y/o asumido internamente a partir de las renegociaciones de la deuda externa, han delimitado el marco de debilidad en que se ha movido el manejo de la crisis.

El momento de "fortaleza" de los deudores, se fue diluyendo a partir de la crisis de 1982. Hoy día el capital financiero internacional "resguardado", muestra una postura intransigente para seguir apoyando financieramente a una región insegura, inestable y con escasas probabilidades de remontar la crisis a corto o mediano plazo.¹

América Latina 1982-1989: crisis sobre la crisis.

Desde 1982, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y luego el Banco Mundial (BM) han tratado no sólo de asegurar los pagos del crédito externo, sino, además, de impulsar readecuaciones



*Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

productivas volcadas hacia el exterior, acorde a la reestructuración de la economía internacional.

En este proceso, las políticas estabilizadoras o de ajuste han jugado un papel protagónico, aunque se hayan aplicado de manera desigual y no siempre "ortodoxas", en la búsqueda de salidas alternativas para el control inflacionario sin sacrificio del crecimiento económico.²

Los resultados también han sido heterogéneos. En el caso de Chile -después del golpe militar de 1973- la combinación de reestructuraciones productivas (con énfasis de la especialización para la exportación, en rubros en donde contaba con un mercado satisfactorio "ventajas comparativas") y políticas de ajuste ortodoxo y represión, el "éxito" parece ser más tangible, logrando en los últimos años crecer y controlar la inflación.³

En Bolivia, con aplicación desde 1986 de ajustes monetarios ortodoxos, también han arrojado resultados favorables, por lo menos en relación a la contención inflacionaria y la recuperación -lenta- de sus tasas de crecimiento.⁴

Desde hace un año y gracias a la política de "concertación" y de pacto social, México ha logrado resistir los signos negativos más evidentes de control inflacionario y ha comenzado cierta reactivación del crecimiento, aunque todavía incierta y muy por debajo de los niveles de comienzo de la presente década.

El resto de las economías se mueven -las menos, con ciclos de leves recuperaciones- en su mayoría dentro del contexto de recesiones profundas.

Cuadro 1
América Latina: Algunos indicadores macroeconómicos (tasas de crecimiento)

Concepto	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989 ^{a)}
Producto Interno Bruto (PIB)	-1.4	-2.9	3.5	3.6	3.6	2.9	0.6	1.1
PIB/habitante	-3.5	-5.0	1.2	1.3	1.3	0.7	-1.5	-1.0
Precios al consumidor	84.6	130.	184.	274.	64.5	198.	757.	994.2

Fuente: CEPAL. Balance preliminar de la economía América Latina y el Caribe 1989.
a) Cifras preliminares.

En síntesis, las cifras de CEPAL apuntan a mostrar que si bien el Producto Interno Bruto (PIB) en América Latina observó una recuperación entre 1984 y 1986, desde 1987 comienza a caer sistemáticamente. El proceso se hace manifiesto al considerar el producto medio por habitante, el cual retrocedió en 1989 a los niveles registrados en 1977-78, más del 8% inferior al de 1980.

La inversión total se contrajo en 1989 en un 20%, con lo cual la capacidad productiva de la región es 15% inferior a lo regis-

trado a principios de la década. Situación similar -y como consecuencia de lo anterior- se registra en los niveles de empleo.

Por otro lado, la inflación que comienza a elevarse considerablemente desde 1983 (con excepción de 1986, producto de la aplicación de los planes heterodoxos), alcanzó un nivel promedio cercano al 1 000% en 1989.⁵

Al cabo de ocho años de ajustes estabilizadores, y de intentos de reestructuraciones productivas bajo influencias neoliberales, el balance es recesión con elevada inflación. La mayoría de los sectores económicos y actividades han sido golpeados, aunque algunas empresas han logrado mejorar sus niveles de competitividad y ganancias, (las monopólicas, que han regido los precios presionándolos al alza continua).

¿Por qué se ha dado esta situación? Las interpretaciones más socorridas acerca de la crisis Latinoamericana han venido descansando en elementos externos: caída de los precios de los bienes de exportación; disminución de la demanda externa; baja en los flujos de capital "frescos"; caída de la Inversión Extranjera Directa (IED). Todo esto se suma al elemento definitorio: la carga de la deuda externa, con las alzas de las tasas de interés internacionales.

Cuadro 2
América Latina: sector externo
(Millones de dólares y porcentajes)

Concepto	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989*	
Balanza de bienes	a)	9.1	31.5	39.5	34.0	18.7	21.8	25.8	28.0
Exportación de bienes	a)	87.5	87.5	97.6	92.1	78.3	89.2	101.5	110.3
Importación de bienes	a)	78.4	56.0	58.3	58.1	59.6	67.4	76.2	82.3
Relación de precios de intercambio	b)	-9.2	1.3	6.6	-4.4	-10.3	-0.5	-1.5	-1.9
Transferencia de recursos/ exportación de bienes	b)	-21.3	-36.0	-27.4	-35.5	-30.0	-18.5	-28.5	-22.3

Fuente: CEPAL. Idem. el ant.
a) Millones de millones de dólares.
b) Tasas de crecimiento.
c) Porcentajes.
* Cifras preliminares.

Desde allí se miden los efectos que se han verificado en las bajas de la inversión interna, debido a la escasez de ahorro nacional, y la desviación de ingresos por exportaciones. De ser importadora de capitales, la región se ha convertido en exportadora neta de recursos financieros por el dren que significa el servicio de la deuda externa. Esto ha impactado sobre las

finanzas públicas, base en muchos países de las inversiones inflacionarias

Cuadro 3
América Latina: movimiento de capitales
(Miles de millones de dólares)

Concepto	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Deuda total bruta	326.9	351.4	367.1	377.3	393.6	416.3	413.0	415.9
Transferen- cia neta ^{b)}	-18.6	-26.7	-26.7	-32.8	-23.5	-16.5	-28.9	-24.6
Ingreso de capitales	20.2	2.9	10.0	2.5	8.7	14.7	5.3	13.7

Fuente: CEPAL. Idem. el ant.

a) Cifras preliminares.

b) Ingresos netos de capitales, menos los pagos netos de utilidades e intereses.

Es cierto que no se puede dejar de desconocer que estas variables han jugado un papel fundamental en el desarrollo y profundización de la crisis. Pero indudablemente no son las únicas.

¿Acaso los gobiernos latinoamericanos no tienen una responsabilidad directa en el asunto? ¿Qué habría sucedido si luego de la crisis de 1982 se hubiese aprovechado la "fortaleza" de los grandes deudores para buscar iniciativas de reestructuración e inserción a la economía internacional más acordes a las necesidades propias para definir modalidades y montos en el pago del débito externo más favorables; para alcanzar el fortalecimiento de las estructuras productivas?

No se trata de ser optimistas u utópicos, pues se debe recordar que la propia crisis estructural de América Latina exigía cambios importantes que ella se, desencadena en el marco de una de las crisis internacionales más profundas y prolongadas. Sin embargo, de haberse asumido otra postura, se habría avanzado bajo otros parámetros.

Por lo tanto, parte importante del desarrollo de la crisis de la región ha sido la decisión política de los gobiernos por asegurar el pago del servicio de la deuda externa, por sobre la necesidad de reestructurar, invertir y crecer en base a un proyecto más "autónomo", que asegurará una inserción con determinados grados de competitividad.

Otra de las cuestiones que es necesario relativizar es la idea, de que, lo que ha fracasado en América Latina es la aplicación de la ortodoxia. Cabe recordar que tampoco la heterodoxia ha mostrado ser una vía de solución a la crisis. *¿Qué es lo que ha fallado entonces?*⁶

En este sentido cabría evaluar las políticas de ajuste respecto al proyecto estratégico que está por detrás, en el contexto de la exacerbación de las contradicciones que lo enmarcan.



Según la ortodoxia monetarista es factible controlar la inflación vía contracción de la demanda y el control de circulante, y lograr equilibrios macroeconómicos en base al "saneamiento" de los déficit fiscales, en el marco de un mercado libre que reasigne precios y recursos productivos, para luego, en una segunda etapa, crecer con estabilidad.

Desde el punto de vista del capital, las políticas neoliberales son las más idóneas al proyecto de restructuración, modernización y apertura externa que se ha tratado de implementar en América Latina, presionando a través de las renegociaciones con el FMI.

Si el proyecto modernizador no ha logrado avanzar más rápido, es debido a las complejidades que emanan de una estructura económica con fuerte peso de sectores monopólicos, por una parte, y de otra, a los problemas que son inherentes a los procesos de "democratización" y la lucha de clases, que en algunos casos han "mediatizado" las decisiones de políticas a seguir, sobre todo cuando están respaldadas por correlaciones de fuerzas que hacen "desviar" -transitoriamente- medidas o decisiones estatales que pudieran apoyar más eficientemente el ajuste exigido.⁷

La separación tajante entre lo económico y lo político que caracteriza la aseptia neoliberal, no contempla las contradicciones sociales que puede generar, como de hecho se ha verificado en América Latina.

Por otra parte, el proyecto que ha tratado de promover el gran capital financiero internacional -para el cual sí son eficientes las políticas de ajuste-, es un proyecto altamente selectivo y "elitista", incluso frente a otras facciones del capital. Baste recordar las numerosas quiebras y casi desaparición de actividades o empresas que no pueden sobrevivir, porque además no están dentro de la línea exportadora.

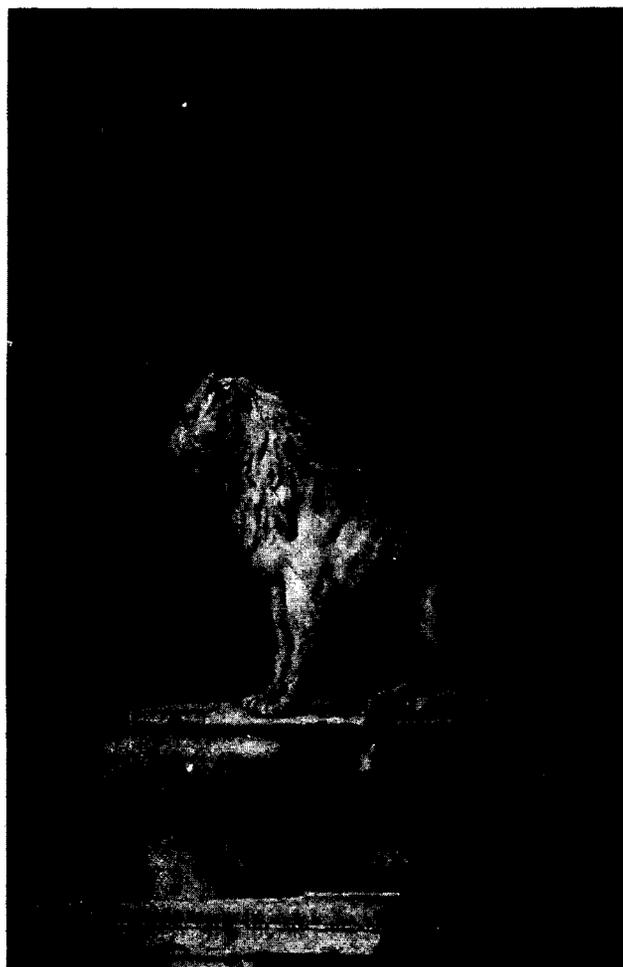
Evaluar un proyecto y las políticas económicas que lo acompañan nos lleva entonces a preguntarnos: para qué y para quién sirve. Desde el punto de vista de su "justeza social", el proyecto monetarista impulsado en la región es a todas luces el menos adecuado a las necesidades de la mayoría de población. En este sentido qué podríamos hablar de "fracaso". Pero dentro de un sistema capitalista, la lógica no pasa justamente por la preocupación de distribuir con cierta equidad la riqueza social generada, máxime cuando se le niega al Estado su papel mediador.⁸

A pesar de tal situación, y de que ocho años de ajustes -ortodoxos o heterodoxos- no han permitido remontar la crisis, la tendencia hoy día es que los nuevos gobiernos latinoamericanos cierran filas, con la ortodoxia más recalcitrante.

Algunos elementos explicativos de tal situación podrían ser:

- 1.- El recambio de dirigencia política que ha observado la mayoría de los países de la región durante 1989 a la fecha, muestra claramente una alianza del Estado con sectores tecnocráticos y con los grandes grupos económicos y oligárquicos, quienes tienen una fuerte injerencia en los gabinetes y, por tanto, en las decisiones de políticas económicas que intentan reforzar el proyecto aperturista.

- 2.- Debilidad de los sectores opositores -incluida la izquierda- para levantar un proyecto alternativo. A pesar del enorme costo social, el temor a "perder" la democracia hacen presa a algunos sectores de trabajadores de los llamados "pactos sociales".⁹
- 3.- El reconocimiento de que es imposible obtener financiamiento interno para recuperar el crecimiento ha puesto a la orden del día los llamados al capital extranjero para incrementar sus inversiones, para lograr reducciones de la deuda externa y nuevos préstamos -Plan Brady-, lo que dificulta optar por otros caminos que no sea someterse a una "disciplina" aún mayor. Que dicho sea de paso favorece el proyecto de los sectores económicos hoy a la vanguardia en la toma de decisiones.
- 4.- La "flexibilización" de la política de Bush y el FMI hacia la región, luego de los violentos estallidos sociales en Venezuela, Brasil y más recientemente en Argentina, no ocultan la preocupación sobre la "desestabilización" de las democra-



cias. En tanto problemas de seguridad nacional y geopolíticos, el gobierno norteamericano parece hoy más proclive a conceder "perdones" económicos y políticos, claro está en forma selectiva y bajo avances concretos de ajustes.¹⁰

En definitiva el "amarre" o la injerencia renovada que hoy muestra el sector internacional (gobiernos, organismos multilaterales, bancos privados), sobre la implementación del proyecto modernizador, y sobre las políticas económicas que deben acompañarlo, parten de dos cuestiones básicas: la "debilidad" económica y política de los distintos gobiernos latinoamericanos y, en segundo lugar, de la aceptación de que no existe otra vía para enfrentar los problemas de la economía.

El panorama de América Latina para los noventa es sumamente delicado. Todo parece indicar que como región está condenada a la "marginalización". Los grandes movimientos de capital y de comercio están privilegiando otras zonas, más "prósperas y seguras", situación que se ha venido constatando en el transcurso de algunos años, pero que en la actualidad se muestran de manera más descarnada.

Ahora bien, en medio de este proceso de marginalización pareciera estarse vislumbrando algunas excepciones. En repetidos foros internacionales se ha manejado la idea de que México y Brasil deben dejar de pertenecer al Tercer Mundo para elevarse a la categoría de países desarrollados.

En el primer caso, esto se lograría con la idea de Estados Unidos de integrar el bloque del Norte (Estados Unidos, Canadá y México). En el segundo, ha sido el propio presidente electo Fernando Collor de Mello, quien ha señalado que pugnará porque Brasil entre al Primer Mundo.

Es cierto que entre el discurso y la realidad hay un trecho. Sin embargo, la lógica del planteamiento habría que sopesarla dentro de una estrategia geopolítica y económica más global. Ello implicaría que los países más golpeados se seguirán batiendo en la marginalidad internacional, aferrados a posturas "unilaterales", sin fuerza de negociación, en tanto los "grandes" de la región se convirtieran en aliados subordinados de las potencias del Norte.¹¹

Referencias

¹ Los bancos norteamericanos más involucrados en la deuda de América Latina, han reducido sus coeficientes de exposición de 180% en junio de 1982, a 105% en marzo de 1987 (ALASEI, *Semana Latinoamericana*, No. 138, junio 19, 1989, p.10). Luego de las declaraciones del presidente cubano Fidel Castro en 1986, acerca de que la deuda de la región era "impagable"; de la moratoria brasileña y del planteamiento del Perú, de no pagar más del 10% de sus ingresos por exportación en ese mismo año, los bancos han profundizado su resguardo incrementando sus reservas por préstamos dudosos desde mayo de 1987, restando con ello liquidez para nuevos créditos. Tendencia que ha sido rota -ocasionalmente- bajo presión del gobierno de Bush, y del Fondo Monetario Internacional (FMI) para dar respaldo al Plan Brady, con la reciente renegociación de México. Sin embargo, ello no es garantía para el resto de América Latina.

² Cabe recordar la "desviación" observada por las llamadas políticas heterodoxas -que combinaron control de precios e incremento del gasto público-: el Plan Austral argentino a fines de junio de 1985 y comienzos de 1986, el Plan Cruzado de Brasil y el proyecto "neopopulista" de Alan García en Perú. Gracias a ello, durante 1986 se observó la tasa de inflación promedio regional más baja de la década y se logró elevar



el Producto Interno Bruto (PIB) anual. Sin embargo, desde 1987 la situación se ha agravado más, y los países anteriores constituyen en 1989 los de mayor inflación, con recesiones profundas.

³ La economía chilena creció en 1989 en 8.5%, la tasa más elevada de la región, observando una recuperación sostenida desde 1986. Para fines del año pasado el producto por habitante, por primera vez superó el nivel alcanzado antes de la crisis de 1982-1983. La industria se expandió casi 10%, mejoró la situación ocupacional, al pasar la tasa de desempleo de 10.2% en 1988 a 7.5% en 1989. La inflación de 21.1% fue mayor a 1988, producto de la recuperación del crecimiento que implicó incrementos en la demanda de consumo y de inversión. "CEPAL. *Balace Preliminar de A.L. y el Caribe 1989*". Cuadros Nos. 2, 3, 4 y 5.

⁴ Entre 1982 y 1986 la economía boliviana mostró tasas de crecimiento negativas. La aplicación de su plan ortodoxo en 1986 ha posibilitado en los 3 últimos años una lenta recuperación: 2.1% del PIB en 1987; 2.8% en 1988 y 2.5% en 1989. La inflación que alcanzó su récord de 8 170.5% en 1985, ha venido bajando para ubicarse en 15.7% en 1989. "CEPAL Idem. Ant. Cuadros Nos. 2 y 5.

⁵ Colaboran a este promedio: Argentina, 3 731%; Nicaragua, 3 452.4%; Perú, 2 949.8% y Brasil con 1 476.1%. CEPAL op. cit., Cuadro No. 5.

⁶ La recesión y la hiperinflación continúan a pesar de disminuciones del gasto público y de la contracción de la demanda; y también a pesar del otro camino: contención de precios e incremento del gasto público.

⁷ Lo más ejemplificador en este sentido, lo constituyen -en medio de una política de contención salarial- los grandes movimientos huelguísticos en Brasil (1989), y la violencia social en Argentina, en donde los gobiernos han debido incrementar salarios, aunque con ello agravan sus problemas de déficit presupuestales, no pudiendo cumplir con las metas acordadas en el FMI, parte de la incidencia en la inflación, al incrementarse la emisión inorgánica.

⁸ Como consecuencia de las políticas de restricción del gasto público, los llamados gastos sociales han sufrido una enorme caída en la región, cuando no han sido privatizados. Según datos de la CEPAL, el producto por habitante registró una caída de -8.3% entre 1981 y 1989. La inflación y la política de contención salarial han provocado pérdidas de hasta 80% (promedio) de los salarios reales. En foros internacionales se maneja que los niveles de extrema pobreza aquejan a más de 100 millones de latinoamericanos.

⁹ Sorpresiva ha sido la reciente concertación de sindicatos y empresarios en Chile. El 31 de enero de este año, Manuel Bustos, presidente de la Central Unica de Trabajadores (CUT) y Manuel Feliú de la Confederación de la Producción y el Comercio (CPC), firmaron un acuerdo que permita evitar acciones que "perturben la convivencia social" ALASEI, *Carpeta Latinoamericana*, No. 254, febrero de 1990.

¹⁰ A principios de este año el FMI entregó un informe negativo de la situación argentina. El presidente Menem pretende obtener un "perdón político" ante el gobierno de Bush, para lo cual ha acelerado el proceso de privatizaciones y de ajustes de precios del sector público, entre otras medidas. Junto a ello ha entrado en conversaciones con los militares, que actuarían ante "eventuales desbordes sociales que interrumpen el proceso democrático", no sin antes pedir a los trabajadores que "se sacrifiquen un poco más". *Excelsior*, febrero 5 de 1990, p. 9-F y *La Jornada*, febrero 12 de 1990, p. 27.

¹¹ En el caso mexicano, aparte de la reciente renegociación de la deuda externa, un informe de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial plantea que a partir de 1990 el comercio bilateral con Estados Unidos tendrá "importantes adecuaciones", más libre y con menos restricciones. Producto de los nuevos acuerdos, México incrementará las exportaciones de textiles y acero hacia el vecino del norte. *Financiero*, febrero 15 de 1990, p. 20.

Por otra parte, la "flexibilización" del Plan Brady que está condicionando el apoyo financiero y posibles reducciones de la deuda, entre otras cosas, a la liberación del comercio, se empata con declaraciones como las del presidente electo de Brasil en el sentido de que, "se eliminaran trabas al comercio...incluso en rubros como la informática". Recuérdese que éste ha sido durante años uno de los puntos de fricción con Estados Unidos. ALASEI. *Semana Latinoamericana*, No. 169, febrero 5 de 1990, p. 10 y *Carpeta Latinoamericana*, No. 253, febrero de 1990.

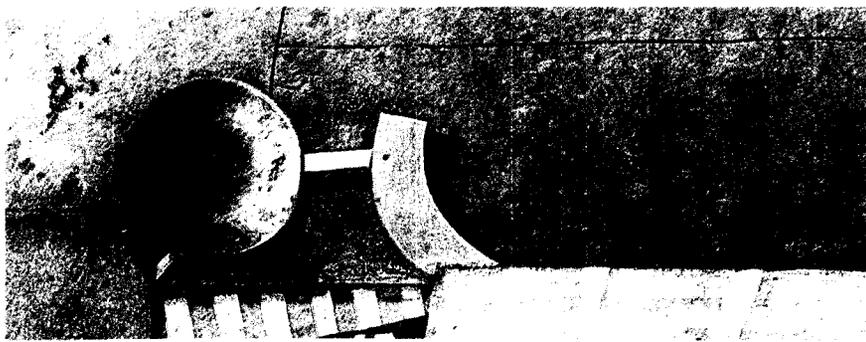
La participación de Japón en este proceso de encontrar "socios" en América Latina no es menos importante. Recientemente se dio a conocer en la prensa brasileña que la empresa Mitsubishi elaboró un proyecto que pretende comprar la deuda de Brasil -unos 115 mil millones de dólares- a cambio de los derechos de exportación del oro existente en la selva del Amazonas. La inversión sería de unos 46 mil 500 millones de dólares, valor de la deuda brasileña en el mercado secundario. El proyecto será presentado a Collor de Mello, *Excelsior*, febrero 5 de 1990, p. 6-F.

Publicaciones

El Primer Seminario de Economía Internacional efectuado en el Instituto de Investigaciones Económicas el 5 y 6 de noviembre de 1989, anuncia que estarán a la venta las siguientes ponencias presentadas en el propio Instituto en la Torre de Humanidades II de Ciudad Universitaria.

- | | |
|---|--|
| 1.- "Wat's New' About The New International Economy" | Arthur McEwan.
Febrero, 1990.
A.2/90-01. |
| 2.- "El Poder Económico y la Hegemonía Norteamericana" | José Rangel.
Febrero, 1990.
A.2/90-02. |
| 3.- "Cambios en la Economía Estadunidense y el Debilitamiento de su Hegemonía" | Elaine Levine L.
Febrero, 1990.
A.2/90-03. |
| 4.- "Comercio, Financiamiento e Impuesto Extranjero en America Latina y sus Perspectivas" | Berenice Ramírez
Patricia Olave
Juan Arancibia
Febrero, 1990.
A.2/90-04. |
| 5.- "El Proyecto de Europa 92 y la Perspectiva para 108 Estados Unidos" | Carlos A. Rozo B.
Febrero, 1990.
A.2/90-05. |
| 6.- "La Hegemonía en Descomposición: Cypher La Presencia Económica Mundial de los Estados Unidos" | James Martin
Febrero, 1990.
A.2/90-06. |
| 7.- "La Cuenca del Pacifico y su Importancia para México" | Julio A. Millán B.
Febrero, 1990.
A.2/90-07. |





Temas de hoy

La creciente complejidad de los sistemas de transporte masivos provocada por la mayor concentración humana del mundo asentada en el Distrito Federal y su área conurbada, han vuelto obsoletos los previos esquemas de rutas que atienden demandas específicas de viaje. Habiendo surgido la necesidad de idear y construir redes basadas en el Metro y auxiliadas con líneas de autobuses para hacer frente a las necesidades del transporte masivo de la población. Los investigadores Navarro Benítez y González Gómez, nos ofrecen un interesante panorama de los antecedentes, desarrollo y perspectivas del Sistema de Transporte Colectivo - Metro de la ciudad de México.

Saúl Osorio nos presenta una reflexión sobre los recientes cambios ocurridos en los países socialistas de Europa Oriental y de su creciente incorporación a la órbita del mercado mundial dominado por las grandes empresas transnacionales, planteándose importantes interrogantes acerca de las perspectivas y riesgos sociales involucrados en el tránsito de esos países hacia una economía de mercado de tipo capitalista. Por su parte Rolando González y Emilio Romero examinan un fenómeno de gran actualidad a escala internacional: la tendencia mundial a la desestatización de la economía y la agonía del Estado empresario. Reflexionando en torno a los disímbolos alcances y perspectivas que los procesos inherentes a la reprivatización y apertura de las economías ofrecen a distintos grupos de países en el mundo.

De gran actualidad e interés es el artículo de José Rangel, quien realiza un análisis comparativo de la evolución del costo laboral promedio en distintos países seleccionados. Este análisis le permite adelantar una hipótesis acerca de lo que denomina como un proceso de "co-reanización" del costo laboral manufacturero de nuestro país, el cual ubica

como producto combinado del declive del costo en México y del incremento del costo en los países de rápida industrialización del sudeste asiático.

Gerardo Minto escribe un documento donde analiza el papel que juegan las llamadas "zonas de producción libre" en la nueva reestructuración de la economía mundial, destacando las nuevas estrategias de las Corporaciones Transnacionales dirigidas a las naciones del Tercer Mundo y del campo socialista, consistentes en trasladar parte de la producción industrial a zonas y regiones con costos laborales menores e incentivos de inversión más atractivos que los que prevalecen en los países centrales. El objetivo de estos mecanismos pretende garantizar a los grandes consorcios internacionales mayores niveles de competitividad y liderazgo en la economía y el comercio internacional.

La presente entrega de *Momento Económico* también incluye una síntesis de los trabajos presentados en el "Seminario de Estados Unidos: hegemonía en crisis", organizado por el Área de Economía Mundial y América Latina del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, durante el mes de noviembre de 1989.

El fenómeno de la crisis estructural y del endeudamiento de los países latinoamericanos que condicionaron la ausencia de crecimiento económico y el deterioro de los niveles de vida de la población durante la década de los años ochenta es analizado por Patricia Olave, quien sostiene que la falta de alternativas sólidas para remontar esta compleja situación, estimulan un proceso de marginalización de la región frente a los cambios experimentados en la economía mundial dada su incapacidad para readecuarse y lograr una mejor inserción en un mundo cada vez más interdependiente.

INDICE

En este número

"¿Una nueva acumulación originaria?", Saúl Osorio Paz.	2
"El Metro de la Ciudad de México. Desarrollo y perspectivas", Ovidio González Gómez y Bernardo Navarro Benítez.	4
"La agonía del Estado empresario", Rolando González Arias y Emilio Romero Polanco.	10
Sección de Indicadores Económicos, José Luis Rangel.	12
"Las 'zonas de producción libre' en la 'reestructuración' de la economía mundial", Gerardo Minto Rivera.	16
"Estados Unidos: hegemonía en crisis". Relatoria, Gerardo Minto y Ma. Luisa Sánchez.	20
Sección de América Latina, Patricia Olave C.	26
Temas de Hoy, Emilio Romero Polanco.	32